
MEJORAMIENTO DEL CLIMA DE INVERSION EN GUINEA ECUATORIAL: ANALISIS Y RECOMMENDACIONES

Informe Final

*Oficina para el Sector Privado
Agencia Internacional de Desarrollo*

*Preparado para: Government of Equatorial Guinea
U.S. Embassy at Malabo
A.I.D./Bureau for Africa/MDI*

Preparado por: SRI International

*Patrocinado por: Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Empresa
Privada
Proyecto Numero: 940-2028.03
Contratista Principal: Arthur Young*

Marzo de 1989



Arthur Young

A MEMBER OF ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL

Guinea Ecuatorial

Tabla de Contenido

	Página
Prólogo.....	i
Resumen Ejecutivo.....	1
Mapa.....	10
Lista de Abreviaturas.....	11
I. Evaluación del "Balance General" de los Recursos Económicos de Guinea Ecuatorial..	13
Terreno, Clima, y Recursos Naturales	
Potencial de Recursos Humanos	
Condiciones de Salud	
Infraestructura	
Ventajas Comparativas y "Activo Neto" del Balance General	
II. Análisis del Clima de Inversión del Sector Privado.....	26
Estabilidad Política y Riesgo	
Políticas y Planes de Desarrollo Nacional	
Política Fiscal	
Políticas de Comercio Internacional	
Repatriación de Beneficios	
Políticas Impositivas	
La Ley y los Incentivos de Inversión Extranjera	
Puesta en Práctica de la Ley y los Incentivos de Inversión	
Leyes Laborales, Disponibilidad, y Calidad	
Políticas y Leyes de Terrenos	
Marco Institucional para la Promoción de Inversión	
III. Recomendaciones para Mejorar el Clima de Inversiones.....	63
Recomendaciones Legales y Regulatorias	
Recomendaciones Institucionales	
Recomendaciones de Mano de Obra	
Coordinación de Asistencia	

Guinea Ecuatorial

Tabla de Contenido (Continuación)

	Página
IV. Recomendaciones para la Promoción de Inversión.....	85
V. Perspectivas y Garantías de Inversión.....	91
Sector Agrícola	
Minerales	
Turismo	
Sustitución de Importación y Otras Industrias Ligeras	
Garantías para Asistir al Gobierno en la Selección de Inversionistas Potenciales	
Apéndice 1: Leyes y Regulaciones al Hacer Negocios	
Apéndice 2: Directorio de Negocios	

Prólogo

Este informe presenta el clima de inversión y las recomendaciones de incentivos al gobierno de Guinea Ecuatorial y a la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. El estudio se inició en respuesta a una solicitud de asistencia técnica por parte del gobierno de Guinea Ecuatorial. El trabajo fue conducido por el Centro de Política Internacional del SRI Internacional bajo contrato con Arthur Young, como parte del Proyecto II de Apoyo al Desarrollo de la Empresa Privada (Proyecto Número 940-2028.03).

El equipo de proyecto del SRI estaba conformado por Peter Boone, Economista Superior Internacional y Kathleen Vickland, Economista Internacional. Su trabajo fue manejado bajo la supervisión general de John Mathieson, Director del Centro de Política Internacional del SRI. Previo a la visita a Guinea Ecuatorial, el equipo del SRI recibió materiales en los Estados Unidos sobre el clima de inversión de Guinea Ecuatorial, y entrevistó personas en la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, Departamento de Estado de los Estados Unidos, OPIC, el Banco Mundial y el IFC. El equipo viajó entonces a Guinea Ecuatorial a conducir una serie de entrevistas a fondo con funcionarios del sector privado y altos funcionarios

gubernamentales desde el 15 de febrero al 1 de marzo de 1989.

El propósito del informe no es presentar un análisis exhaustivo de todas las facetas del clima de inversión de Guinea Ecuatorial, ya que esto excedería el alcance y los recursos disponibles para este estudio. Más bien, la meta es describir la solidez y las debilidades básicas del medio de inversión tan objetivamente como sea posible y sugerir formas en las cuales la inversión privada en Guinea Ecuatorial pueda estimularse más efectivamente. Gran parte del énfasis está en las recomendaciones específicas de política de inversión que podrían ser útiles al gobierno de Guinea Ecuatorial y otras agencias vinculadas a los esfuerzos para estimular la inversión nueva del sector privado en Guinea Ecuatorial.

El gobierno de Guinea Ecuatorial está preparando, con la asistencia del Banco Mundial, un programa de ajuste estructural para el período 1989-1991. Se espera que los incentivos del sector privado y los arreglos institucionales para estimular al sector privado sean un componente principal del programa. Se tiene el propósito de que muchas de las recomendaciones de este informe puedan jugar un papel útil en el desarrollo del componente del sector privado del programa de ajuste estructural.

Al equipo le gustaría agradecer al gobierno de Guinea Ecuatorial, especialmente al Ministro de Relaciones Exteriores, y al Embajador de los Estados Unidos en Guinea Ecuatorial, por su asistencia logística con este estudio. Además, nos gustaría agradecer a los Ministros de Planificación y Desarrollo Económico; de Información, Cultura, y Turismo; de Industria, Comercio, y Promoción de Negocios; de Minas; de Agricultura; y de Finanzas; por su tiempo y sus comentarios atinados. Todos los hallazgos y recomendaciones presentados en este informe representan únicamente las opiniones de los autores y no las de personas u organizaciones señalados anteriormente.

Guinea Ecuatorial

RESUMEN EJECUTIVO

El clima de inversión en Guinea Ecuatorial está mejorando. Luego de atravesar un período muy difícil en los años 70, que fue desastroso desde el punto de vista de su efecto sobre la inversión, la situación política del país actualmente se ha estabilizado considerablemente. El gobierno de Guinea Ecuatorial está comprometido con el principio del sector privado jugando un papel clave en su programa de desarrollo económico, y ha tomado medidas importantes en años recientes para ofrecer un clima de inversión más apropiado.

El clima de inversión de Guinea Ecuatorial ofrece una gama considerable de oportunidades. Los recursos naturales del país ofrecen muchos de los "activos" que son atractivos para los inversionistas, ofreciendo oportunidades en la agroindustria, pesca, extracción de minerales, silvicultura e industria en pequeña escala. Aunque el bajo costo de la mano de obra en Guinea Ecuatorial es un activo, existen déficits de mano de obra que pueden ser una restricción, especialmente en el sector del cacao.

Los principales "pasivos" relativos a la base de recursos son la baja calidad existente de infraestructura de transporte y comunicaciones, problemas de salud, instalaciones bancarias limitadas y la falta de tradición empresarial entre los guineanos. Sin embargo, muchos de los pasivos de recursos pueden ser superados por "inversionistas fuertes"; además, el gobierno está experimentando ahora un progreso significativo al mejorar la infraestructura básica. La opinión del equipo de estudio es que las restricciones más valederas para la inversión aumentada son aquellas inducidas por política. De hecho, hasta que se pongan en práctica los mejoramientos en el marco de política de inversión, los inversionistas nacionales y extranjeros retrasarán o declinarán hacer nuevas inversiones de capital más extensas.

Las principales restricciones de política para la inversión pueden resumirse en tres categorías: i) Controles excesivos sobre las actividades comerciales; ii) transparencia insuficiente en las regulaciones gubernamentales y las políticas impositivas; y iii) falta de precisión en la ley de inversión haciendo ambiguo lo que son los criterios para recibir incentivos y exactamente lo que serán los beneficios.

Desde la independencia, el gobierno guineano ha erigido una estructura opresiva de controles administrativos sobre las actividades del sector privado. El motivo principal para la fuerte intervención gubernamental es complejo, y puede deducirse de alguna de las experiencias del período colonial, temores de posible explotación por parte de compañías o grupos extranjeros dentro del país, y los intereses acerca de control de monopolio dado el pequeño tamaño del mercado local. Sin importar su causa precisa, el impacto de los controles claramente ha tenido un efecto de restricción sobre el crecimiento de las inversiones productivas. Los miembros de la comunidad comercial sienten el impacto de los controles. Los controles incluyen gravosos procedimientos de establecimiento aun para pequeños negocios, licencias de importación para embarques individuales de equipo de capital necesario y otros insumos, controles de precios, requerimientos de licencias de exportación, e impuestos ad hoc gravados de manera inconsistente, y limitaciones sobre el uso de personal extranjero.

El resultado neto de estos controles e impuestos ha sido una reducción en la flexibilidad operacional de los empresarios privados. La respuesta natural de la comunidad comercial ha sido demorar o declinar el invertir nuevo capital que a su vez ha llevado a; tasas más bajas de

crecimiento económico. La experiencia en otros países africanos ha mostrado que los "casos de éxito" económico han sido países que han reducido las restricciones sobre los inversionistas privados y han minimizado los impuestos. Los dos países en Africa con las más altas tasas de crecimiento económico en los años 80 -- Mauricio y Botswana -- han seguido prescripciones de política que minimizan el control gubernamental de los negocios.

En Guinea Ecuatorial, no sólo existen fuertes controles gubernamentales, sino que también hay ausencia en muchos casos de algún señalamiento claro de las reglas y regulaciones asociadas con estos controles. Por ejemplo, aunque el gobierno ha preparado un pequeño manual sobre los procedimientos de establecimiento de negocios, ninguno de los negocios entrevistados ha visto una copia del manual. Situaciones similares se han mantenido para impuestos sobre la renta corporativos y derechos de importación; muy pocos miembros de la comunidad comercial tenían acceso a las declaraciones oficiales del gobierno relativas a estas obligaciones impositivas. Porque las políticas a menudo no están explícitamente señaladas, existe con frecuencia una impresión difundida -- sea garantizada o no -- de que las reglas gubernamentales no siempre son administradas de manera consistente. Esto da lugar a cargos de favoritismo.

Las declaraciones explícitas de inversión y negocios que operan procedimientos incrementarían la transparencia de la toma de decisiones gubernamental y eliminaría parte de la incertidumbre de hacer negocios en Guinea Ecuatorial. Los mayores beneficiarios serían pequeños empresarios locales que a menudo no tienen acceso a información o no entienden los complicados procedimientos burocráticos.

El gobierno de Guinea Ecuatorial reconoce la necesidad de políticas de inversión liberalizadas y se ha dado un número de pasos iniciales positivos. El país se ha convertido a la moneda CFA estable, convertible. El gobierno ha señalado su compromiso de que el sector privado guiara el desarrollo en importantes señalamientos de política tales como el entregado en la Conferencia de Donantes del PNUD en 1988. Una pequeña oficina de información de inversión ha sido establecida en la oficina de la Presidencia. Las restricciones básicas que hay que superar son de actitud y se relacionan con el temor de perder el control sobre el sector privado. Los altos funcionarios también expresaron su preocupación de que las políticas liberalizadas de inversión podrían resultar en una insuficiencia en los ingresos fiscales.

El equipo de estudio ha redactado un grupo de recomendaciones de política dirigidas a mejorar el clima de

Inversión de Guinea Ecuatorial. Las recomendaciones toman en consideración el interés gubernamental de que las nuevas políticas de inversión no deben tener un impacto fiscal negativo. Las principales recomendaciones de política se resumen más adelante y en general aplican a inversionistas nacionales y extranjeros.

1. Poner en práctica cambios legales y regulatorios en la ley e incentivos de inversión, incluyendo la introducción de una cláusula que establezca el respeto gubernamental por la propiedad privada.
2. Ser más específico en las leyes de incentivos. Enlistar criterios específicos por los cuales las inversiones recibirán incentivos, y enlistar exactamente cuáles serán los beneficios. Hacer más automático, menos discrecional el otorgamiento de incentivos.
3. Facilitar la creación de pequeños negocios mediante la exención de los negocios por debajo de cierto tamaño, del largo proceso de establecimiento de negocios. Facilitar la exportación ofreciendo incentivos extra a los exportadores. La fabricación bajo precinto aduanero para la exportación ha demostrado ser

muy exitosa en otros países y podría intentarse en Guinea Ecuatorial.

4. Una vez hayan sido hechos los cambios necesarios en las leyes de inversión, imprimir y poner a disposición todas las leyes y regulaciones relativas a la operación de un negocio. Deben ponerse a disposición resúmenes en español, francés, e inglés.
5. Controlar los precios solamente de monopolios regulados tales como distribución de electricidad y de petróleo.
6. Reducir impuestos de negocios "ad hoc" y derechos de importación. Los impuestos deben ser centralizados y hechos más transparentes.
7. Liberalizar las leyes laborales elevando el salario mínimo y disminuyendo las restricciones en la emisión de permisos de trabajo a los extranjeros a fin de superar el serio problema de escasez de mano de obra.

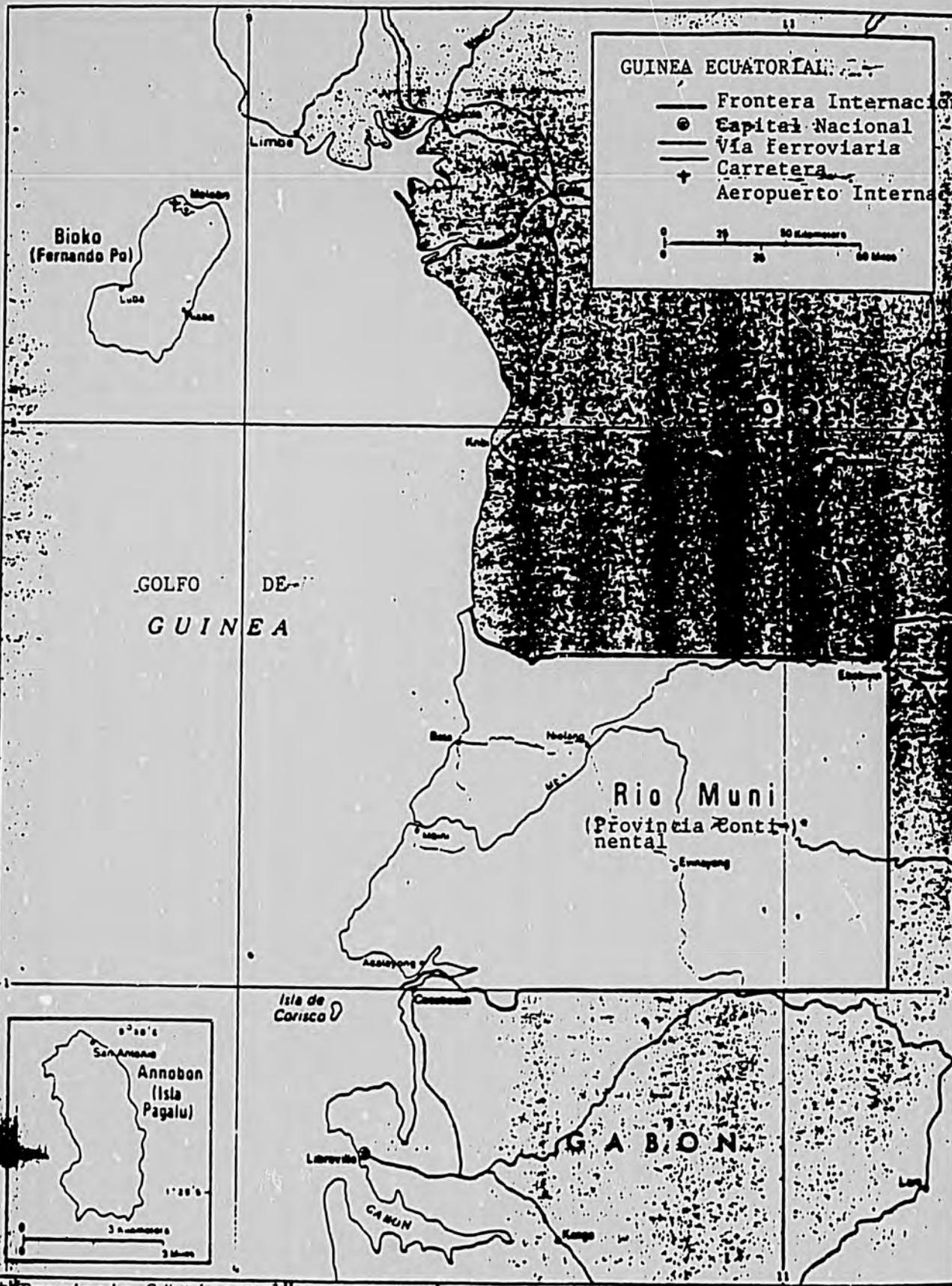
8. Proveer capacitación administrativa para representantes de los sectores público y privado.

9. Fortalecer la oficina de inversión dentro de la Presidencia. Inicialmente, el trabajo debe concentrarse en la provisión de información indispensable en respuesta a las inquietudes de los inversionistas. Sólo cuando las reformas de política necesarias hayan sido hechas, debiera extenderse el enfoque de la oficina en la promoción de inversión.

Una vez ejecutadas éstas y otras recomendaciones, el gobierno estaría en mejor posición de comenzar la próxima "fase" que es la promoción de inversión. El gobierno podría aprovechar las nuevas medidas de reforma e incentivos publicando "la nueva Guinea Ecuatorial" al someter artículos escritos por altos funcionarios gubernamentales guineanos para los principales periódicos y revistas internacionales.

Dado el pequeño tamaño del mercado interno, la historia política previa y el actual marco de política de inversión, existe un acuerdo casi universal entre la comunidad internacional de inversión de que el gobierno enfrenta un reto mayor al renovar su clima de inversión.

El equipo está convencido de que si el gobierno sigue un enfoque firme, gradual, para mejorar su clima de inversión, con el tiempo el país tiene el potencial para atraer nuevas actividades significativas de inversión.



* La Provincia Continental es una variante no aceptada por la Junta sobre Nombres Geográficos.

Abreviaturas y Acrónimos

BCD	Banco de Crédito y Desarrollo
BEAC	Banco de los Estados de Africa Central
BIAO	Banco Internacional para Africa Occidental
CAMARJ	Cámara Oficial de Comercio Agrícola
IFC	Corporación de Finanza Internacional
UDEAC	Sindicato Aduanero y Económico de los Estados de Africa Central
PNUD	Programa de Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas

Equivalentes Monetarios

US\$1.00 = 315 francos CFA

1 Franco francés = 50 francos CFA

I. EVALUACIÓN DEL "BALANCE GENERAL" DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS DE GUINEA ECUATORIAL

Cuando se evalúan lugares de inversión alternativos, los inversionistas potenciales primero llevan a cabo una revisión de los "activos" y "pasivos" básicos de un país relativos a las empresas comerciales en perspectiva. En esta sección, hacemos una evaluación del "balance general" básico de Guinea Ecuatorial, tomando en consideración las dotaciones de factores económicos, la base de recursos humanos, y la infraestructura física. En combinación, estas variables constituyen el medio económico natural actual en Guinea Ecuatorial. Analizamos separadamente los efectos de la política gubernamental sobre el clima de negocios en la Sección II. Tomados juntos, las dotaciones de factores económicos, la base de recursos humanos, la infraestructura física y las políticas gubernamentales determinan las ventajas comparativas de una nación en su atractivo como un lugar de inversión.

Terreno, Clima, y Recursos Naturales

Guinea Ecuatorial es un pequeño país de 28,023 kilómetros cuadrados (10,820 millas cuadradas) ubicado en la región meridional del Golfo de Guinea. El país tiene dos regiones distintas: Guinea Insular, que comprende cinco

islas de las cuales la mayor es Bioko; y Guinea Continental, conocida como Rio Muni, que está rodeada por Camerún en el norte y Gabón en el sur y este. La isla Bioko es la mayor isla del Golfo de Guinea con un área de 2,020 kilómetros cuadrados (780 millas cuadradas). La isla tiene dos grandes formaciones volcánicas separadas por un valle que divide la isla en dos partes. La vegetación natural de la isla es bosque tropical muy denso donde llueve todo el año. Malabo es la ciudad capital y tiene el único puerto natural en la isla.

La Región Continental de 26,003 kilómetros cuadrados (10,040 millas cuadradas) tiene una planicie costera que da salida a los valles separada por pequeñas colinas y los ramales de "Crystal Mountains". El río principal, el Río Benito no es navegable excepto un trecho de 20 kilómetros. El centro administrativo de la Región Continental es Bata.

Los suelos y las lluvias de Guinea Ecuatorial son altamente adecuados para la agricultura, especialmente comparados con las condiciones climáticas de otros países en la región. Bioko está bendecida con suelos volcánicos nutrientes, ricos, bien drenados, adecuados para el cacao, palma de aceite, caucho, y una variedad de otros cultivos. El cacao es el cultivo principal desarrollado. Guinea

Ecuatorial exportó alrededor de 7,000 toneladas de cacao en 1988, muy por debajo de las 36,000 toneladas exportadas veinte años atrás. Bioko es famosa por cacao de alta calidad que algunos consideran es el más fino del mundo. La Región Continental también tiene algunos suelos ricos que pueden producir madera y café de alta calidad. Las principales especies de madera son "Okoume" y "Ayous" y los rendimientos están entre los más altos en África, logrando por lo común 25 metros cúbicos de troncos por hectárea.

La lluvia es suficiente en Bioko y la tierra firme para una gama de actividades agrícolas, promediando entre 1,500 a 5,000 mm por año (60 a 200 pulgadas). El cultivo de cosechas de horticultura y plantas anuales templadas tales como papas, son factibles en el área Moka de Bioko, a una elevación de 1,400 metros. Esta área es también adecuada para la cría de ganado. Existen buenas oportunidades para los exportadores regionales de cultivos de alimentos, especialmente para Gabón que es fuertemente dependiente de las importaciones de alimentos.

Encuestas preliminares han encontrado indicadores estimuladores de minerales tales como titanio, sílice, manganeso, uranio, y oro aluvial. Una firma conjunta española-guineana ha encontrado cantidades de gas y aceite en las aguas del norte de Bioko, cerca de los pozos

costaneros Nigeriano y Cameruniano. También se han realizado encuestas geológicas en los últimos años mediante asistencia técnica de España y Francia, confirmando trazos de petróleo, mineral de hierro, y materiales radiactivos en la Región Continental.

El Golfo de Guinea tiene abundantes recursos pesqueros y la Región Continental ofrece buenas oportunidades para la pesca de río. Los recursos pesqueros son parcialmente explotados por unos 2,000 pescadores en pequeña escala ubicados en el Río Muni. El pescado es de alto valor pero la producción es baja debido a la escasez de equipo y crédito. La pesca industrial se practica bajo un acuerdo de Comunidad Europea (CE), pero también mediante compañías extranjeras cuya pesca no es efectivamente controlada por el país. El acuerdo con la CE provee el gobierno regalías de alrededor de 2 millones anuales.

Con su hermoso escenario, la arquitectura española, playas, y clima cálido, Guinea Ecuatorial tiene un buen potencial para desarrollar una industria turística viable. Sin embargo, en el presente, las instalaciones turísticas difícilmente existen y el número de turistas que visitan Guinea Ecuatorial, es muy bajo. Esto contrasta de manera significativa con los días previos a la independencia cuando Fernando Po (ahora Isla Bioko) servía como el centro de

descanso y recreación para obreros expatriados de Nigeria, Camerún, y Gabón.

Potencial de Recursos Humanos

La población de Guinea Ecuatorial a finales de 1988 ha sido estimada en 360,000, haciéndolo uno de los países más pequeños de Africa Occidental después de Capa Verde (310,000) y Sao Tome y Principe (85,000). El crecimiento poblacional ha sido estimado en 1.7 por ciento anual. Alrededor de cuatro quintos de la población vive en Río Muni y el resto en Bioko y otras islas pequeñas. Con tal pequeño mercado doméstico, las oportunidades para proyectos de sustitución son limitadas.

La población de Guinea Ecuatorial está conformada por varios grupos étnicos. El Fang, el grupo más populoso, es de origen Bantico y migró a Río Muni desde Gabón durante el Siglo IXX. El grupo Bubi es nativo de Bioko pero muchos Fang viven en la isla y dominan la mayor parte de las altas posiciones gubernamentales. A diferencia de algunos de sus vecinos tales como Nigeria, los guineanos no tienen una fuerte tradición de empresariado.

La tasa de alfabetismo en Guinea Ecuatorial es de 40 por ciento. La educación primaria es obligatoria con tasas

reales de asistencia de alrededor de 70 por ciento a nivel de escuela primaria. Guinea Ecuatorial no tiene universidades de modo que la educación superior básicamente tiene lugar en el exterior, aunque una pequeña Universidad Extramural Nacional ha estado funcionando en Guinea Ecuatorial desde 1980. El número limitado de guineanos con educación de nivel superior resulta en una escasez de talento calificado local técnico y administrativo.

Los salarios en Guinea Ecuatorial son muy bajos según estándares regionales e internacionales, con un salario mínimo de 11,000 CFA mensuales (ó US\$35). Aunque la tarifa de salario mínimo es un activo potencial para inversionistas, existe también el problema de que hay una seria escasez de mano de obra disponible en el salario mínimo, especialmente en el sector del cacao. A finales de los años sesenta y principios de los setenta, alrededor de 30,000 nigerianos contrataron trabajadores que laboraban como obreros en las plantaciones de cacao de Guinea Ecuatorial, pero los mismos partieron en 1976 por problemas políticos.

El idioma oficial de Guinea Ecuatorial es el español. El mismo presenta algunas restricciones a la inversión regional y el comercio ya que los vecinos más cercanos de Guinea Ecuatorial, Nigeria, Camerún, y Gabón todos hablan

inglés o francés.

Condiciones de Salud

Las condiciones de salud de Guinea Ecuatorial son similares a aquéllas de otros países menos desarrollados de Africa. Las tasas de mortalidad infantil son 143/1,000 y la expectativa de vida promedio es 44 años. Existen pocos médicos entrenados, y la malaria, el sarampión, la tifoidea y la lepra representan problemas de salud significativos. La situación se agrava por la escasez de agua potable en la mayoría de los pueblos y villas.

Recursos de Capital

El capital y el crédito son muy limitados en Guinea Ecuatorial comparados con otros países en la región. Los dos bancos principales, BCD (Banco de Crédito y Desarrollo) y GUINEXTEBANK (Banco Exterior de Guinea Ecuatorial) fueron cerrados en 1988 y están en liquidación. Los problemas bancarios surgieron del control inadecuado de sus operaciones crediticias.

El BIAO-GE no puede manejar todos los requerimientos bancarios de una economía en expansión y el gobierno considera que es necesario crear una atmósfera competitiva

dentro del sistema bancario para realzar su eficacia. En consecuencia, el gobierno ha estado celebrando discusiones recientemente con inversionistas españoles potenciales concernientes a la apertura de un nuevo banco comercial. El objetivo es para que un nuevo banco comience operaciones en 1989. La mayoría del capital (posiblemente 100 por ciento) sería mantenido por el socio extranjero que también sería responsable de la administración del banco. El establecimiento de un nuevo banco comercial podría reducir el costo de capital en Guinea Ecuatorial e incrementar la disponibilidad de crédito comercial.

Guinea Ecuatorial se convirtió en miembro de BEAC (Banco de los Estados de Africa Central) en 1985. BEAC es el Banco Central de los países de UDEAC (Unión Aduanera de Estados de Africa Central) dentro de la zona. La membresía en la zona ha dado a Guinea Ecuatorial una moneda fuerte, el franco CFA, fijada al 50:1 paridad con el franco francés, el cual ha estimulado la actividad comercial en el país e incrementado el comercio con los vecinos países de franco CFA. En los últimos dos años, se han establecido en Malabo muchas tiendas, restaurantes y pequeños negocios de importación-exportación nuevos. Es concenso de la comunidad comercial es que el nuevo acceso a una moneda convertible es un factor clave detrás de la reciente onda en la actividad comercial.

Actualmente existe considerable discusión entre el Banco Mundial, el FMI, los países de CFA, y Francia acerca de la posibilidad de devaluar el CFA con respecto al franco francés debido a los bajos niveles de reservas en los Bancos Centrales de CFA (BEAC y BEAO) Y déficits en la balanza de pagos de países miembros. Aún no se conoce cuál será el resultado de estas discusiones, pero suponemos que el franco CFA continuará siendo una moneda definitivamente estable y convertible a mediano plazo.

Como en la mayoría de los países en desarrollo, el Banco Central controla la emisión de moneda y billetes, regula el sistema bancario, administra los controles de cambio y regula la liquidez bancaria y las tasas de interés. Las tasas de interés son positivas de manera significativa en términos reales en Guinea Ecuatorial y son probables de ser mantenidas a niveles similares a fin de promover una mejor distribución de recursos, movilizar los ahorros financieros locales, y ayudar a fortalecer la balanza de pagos.

Infraestructura

El transporte y la comunicación son obstaculizados por el hecho de que la tierra firme y las islas están situadas a grandes distancias una de otra. Cinco vuelos semanales unen

Biooko y la tierra firme, pero el tráfico de botes es muchos menos frecuente en promedio, haciendo el viaje de ida y vuelta solamente cinco o seis veces cada mes. Existe sólo una línea principal de botes entre Bata y Malabo resultando en altos cargos de transporte. Hay también solamente una línea de embarque entre España y Guinea Ecuatorial. Guinea Ecuatorial tiene tres puertos. Debido a la falta de competencia y economías limitadas de escala, los cargos por concepto de manejo son altos en los puertos. No existen instalaciones de refrigeración en los puertos.

La compañía aérea, Lineas Aéreas de Guinea Ecuatorial, es una compañía nueva bajo un acuerdo conjunto de administración que envuelve la asistencia técnica francesa. Hay dos aeropuertos internacionales en Guinea Ecuatorial; uno en Malabo y el otro en Bata. La pista de Malabo está en buenas condiciones y es adecuada para aeronaves del tipo DC-10. La pista del aeropuerto de Bata necesita rampa y actualmente puede manejar solamente pequeñas aeronaves. El Banco de Desarrollo Africano ha completado un estudio de factibilidad para la rampa del aeropuerto de Bata.

La red de carreteras de Guinea Ecuatorial puede considerarse suficiente en lo general para las necesidades del país. La Región de Isla tiene una red de carreteras de

143 kilómetros, más de 80 kilómetros de carreteras bifurcaciones a los pueblos. En la Región Continental, la principal red de carreteras tiene un total de alrededor de 1,000 kilómetros. Puentes claves y enlaces de carreteras a Gabón requieren rehabilitación de modo que los cultivos de alimentos puedan exportarse. Recientemente se ha emprendido una extensa rehabilitación de la red de carreteras del área de Malabo, bajo el proyecto de Crédito de Importación de Rehabilitación del Banco Mundial (RIC).

Las comunicaciones internacionales de Guinea Ecuatorial operan a través de dos canales: Madrid y Douala. Actualmente el servicio telefónico internacional no es de alta calidad, teniendo equipo obsoleto y mantenimiento deficiente. El gobierno ha reorganizado recientemente la PTC (la empresa de telecomunicaciones) con la participación de administración francesa. Los planes se emprenden para hacer mejoramientos sustanciales y modernización del sistema durante los próximos cinco años.

Bioko y la tierra firme están sujetas a frecuentes interrupciones de energía eléctrica, a menudo dos o más interrupciones diarias. La electricidad de Malabo es generada por plantas de 2,500 KW y 750 KW. Una nueva planta de 3,000 KW será instalada en breve para satisfacer la demanda. Bata tiene una estación de energía hidroeléctrica,

por lo cual la energía baja sustancialmente y se hace insuficiente en la temporada de sequía. El gobierno ha asignado la administración de ENERGE, la empresa eléctrica pública, a una compañía de servicios públicos francesa comenzando en 1989, la cual debe mejorar la eficacia y eventualmente reducir los cargos de electricidad que ahora son demasiado altos.

Ventajas comparativas y "Valor Neto" del Balance

General

Los bienes principales o ventajas comparativas de Guinea Ecuatorial están relacionados con su clima natural. Los suelos y el clima son altamente favorables a las actividades de silvicultura y agrícolas. Los depósitos de minerales y petróleo sugieren que también existen oportunidades en los sectores minero y energético.

La mano de obra es relativamente cara, pero existe escasez que compensa la ventaja de costo. La experiencia administrativa local es también muy escasa. La falta de capital e instituciones bancarias del país en el presente son responsabilidades para los inversionistas locales y extranjeros. La calidad de la infraestructura de comunicaciones y de transporte es generalmente baja pero está siendo mejorada. Estos problemas de infraestructura

son vistos como restricciones importantes por la comunidad comercial guineana y serían vistas también como responsabilidades por los potenciales inversionistas extranjeros. Esta situación lleva a nuestro equipo a concluir que la mayoría de los nuevos grandes inversionistas en los años venideros necesitarían traer casi todo su capital y administración y en algunos casos estar preparados para establecer alguna infraestructura tal como generadores eléctricos en una operación de inversión "tipo enclave".

Sobre la base de este análisis, hay cuatro áreas en las cuales consideramos que el país tiene una ventaja considerable para las nuevas inversiones. Estas incluyen: i) agricultura; ii) minerales; iii) turismo; y iv) industria ligera. Algunas posibilidades de inversión inicial en estos sectores se discuten en la Sección V.

II. ANÁLISIS DEL CLIMA DE INVERSIÓN DEL SECTOR PRIVADO

Estabilidad Política y Riesgo

A pesar de los importantes mejoramientos de política y a pesar de la existencia de un sistema político democrático, sector proprivado, estable, la mayor restricción sobre la inversión extranjera en Guinea Ecuatorial es su problemático pasado político. En el momento de la independencia de España en 1968, Guinea ostentaba uno de los mayores ingresos per cápita en Africa Subsahara, aunque la distribución de los ingresos era altamente desviada. La década que siguió a la independencia fue de rivalidad política y represión, y de caída de los ingresos.

El Presidente Macias rápidamente centralizó todo el poder en la Presidencia y enfocó los recursos en el mantenimiento del orden, en detrimento de otras funciones gubernamentales. Durante la gestión de 11 años de Macias, la infraestructura física incluyendo carreteras, puertos, y redes de distribución eléctrica y de agua se deterioraron, y los servicios sociales básicos tales como las escuelas públicas, fueron cerrados.

El éxodo repentino de los propietarios españoles de plantaciones resultó en caídas precipitadas en las cosechas y exportaciones de cacao, café y madera. Violaciones de los

derechos humanos, incluyendo alegados asesinatos, dieron por resultado el éxodo de aproximadamente un tercio de la población de la nación, incluyendo muchos de sus miembros más productivos. Preocupado por la seguridad, el gobierno de Nigeria evacuó la mayoría de sus 20,000 ciudadanos que trabajaban en las plantaciones de cacao en Guinea Ecuatorial en 1976, reduciéndose además las cosechas y las exportaciones. De 1969 a 1980, las exportaciones de cacao cayeron de 36,000 toneladas a 5,400 toneladas, las exportaciones de madera cayeron de 183,000 metros cúbicos a 24,000 y las de café disminuyeron de 7,700 toneladas a sólo 108 toneladas.

En agosto de 1979, un golpe de estado militar depuso a Macias y nombró al Teniente Coronel Obiang Nguema Mbasogo como Presidente. El nuevo gobierno de inmediato comenzó a reconstruir la maltrecha infraestructura física, a reiniciar los contactos con naciones de Occidente, y a tratar de atraer la inversión extranjera. El gobierno redactó un proyecto de ley de inversión extranjera indudablemente liberal abriendo casi todos los sectores de la economía, excepto la defensa nacional y los servicios públicos, al capital privado extranjero. Una nueva constitución fue aprobada el 15 de agosto de 1982, garantizando que el gobierno respetaría la propiedad privada. Como se establece en la Constitución, las elecciones libres tendrán lugar en

agosto de 1989 para elegir un presidente.

La mayor preocupación de la comunidad comercial es: la falta de estabilidad de política. En palabras de un inversionista, "No hay nada seguro". Los negocios indicaron su preocupación de no poder contar con el gobierno cumpliendo con los acuerdo que ha hecho, sea que se preocupen por derechos de importación, impuestos sobre la renta, u otros asuntos. La vaguedad y las ambigüedades en la ley de inversión extranjera y la legislación especial de incentivos, y el exceso de arreglos informales, resultan en cambios continuos en las tasas de interés y las regulaciones borocráticas.

Políticas y Planes de Desarrollo Nacional

El gobierno de Guinea Ecuatorial, en cooperación con el Banco Mundial, ha preparado un programa de ajuste estructural para el período 1988-91. Los objetivos claves del programa son lograr una tasa real de crecimiento del PNB durante el período del programa del 3.5 por ciento anual, mientras se mantiene la inflación al 4 por ciento durante el período del programa. Para el sector externo, el objetivo del programa es reducir el déficit general de la balanza de pagos (ante financiamiento excepcional) de US\$20.3 millones en 1987 a alrededor de US\$12 millones en 1990. Con respecto

al déficit presupuestario, el objetivo es reducir el déficit total de su nivel de 1987 de 25 por ciento en los ingresos a un superávit del 10 por ciento en ingresos para 1991.

Para apoyar estos objetivos de política, el gobierno ha introducido algunas medidas importantes en las áreas de administración impositiva (con la asistencia del FMI), liberalización de precios, y privatización o reconstitución (con nuevos socios extranjeros) de empresas claves propiedad del estado.

El gobierno presentó su programa de inversión pública a mediano plazo en una Mesa Redonda del PNUD en 1988. El programa recibió fuerte apoyo de los donantes que aseguraron en CFA un total de 14.7 mil millones anuales (US\$47 millones) en promedio durante 1988-91. Alrededor de 75 por ciento de los gastos se ha de distribuir para apoyar la agricultura y para la rehabilitación de la infraestructura social y física directamente relacionada con las actividades productivas.

Los incentivos del sector privado y las reformas institucionales jugarán un papel clave en el programa de ajuste estructural del gobierno. Las reformas a la ley de inversión, los ajustes al marco regulatorio y de incentivo, y el fortalecimiento de la oficina de promoción de inversión extranjera deben llevar a un incremento en la actividad del

sector privado. El fortalecimiento de los sistemas bancarios y crediticios con la adición de un nuevo banco comercial ayudaría también a estimular la actividad empresarial privada.

Las nuevas inversiones en cultivos de alimentos, pesca, y minerales ayudarían de manera sustancial al país a diversificar su base de exportaciones, que actualmente depende fuertemente del cacao, por lo cual la perspectiva del mercado no es extremadamente promisoría.

A Guinea Ecuatorial, como a muchos de sus vecinos africanos, se han acercado compañías de los Estados Unidos y de Europa, deseosas de exportar residuos tóxicos a Guinea Ecuatorial. Al momento de la visita del equipo, funcionarios del gobierno de Guinea Ecuatorial expresaron al equipo que su gobierno no había aprobado arreglo alguno de residuos tóxicos.

Aunque una empresa tal ciertamente traería ingresos sustanciales al gobierno, hay muchos costos asociados y riesgos que son reales pero difíciles de cuantificar. Estos riesgos incluyen la falta de capacidad técnica en Guinea Ecuatorial para supervisar de manera efectiva el almacenamiento de residuos incluyendo la medición de posibles niveles de contaminación a los suelos y fuentes de

agua cercanas, así como la determinación de si los desperdicios han sido apropiadamente tratados antes de enterrarlos.

La aceptación de los residuos tóxicos en Guinea Ecuatorial podría también tener efectos negativos sobre la atracción de nueva inversión extranjera en otros sectores. Los inversionistas en las áreas de agricultura, pesca, y turismo podrían atemorizarse si pensaran que los residuos estuvieran en las cercanías.

El equipo reconoce la naturaleza sensitiva de este asunto y considera la responsabilidad de una decisión para aceptar que una propuesta tal recaiga totalmente sobre el gobierno. Sin embargo, la situación requiere una gran precaución y la decisión debe tomarse solamente después de evaluar toda la información.

Política Fiscal

Las políticas fiscales de Guinea Ecuatorial por lo general son conservadoras, y las oportunidades para reducciones sustanciales de costos del sector público son definitivamente limitadas. Los salarios del sector público son los más bajos de la región; los salarios promedio del servicio civil son solamente 16,000 CFA mensuales (US\$51).

El gobierno espera obtener un alivio de su deuda externa en los años 1989-1991 para lograr situaciones manejables de finanzas públicas y balanzas de pagos. El gobierno está vinculado al programa de estabilización financiera del FMI en 1989. Si se siguen de manera apropiada, las medidas del programa de estabilización deben ayudar a mejorar los desequilibrios fiscales.

Políticas Comerciales Internacionales

El gobierno depende fuertemente de los derechos comerciales internacionales para los ingresos públicos. Durante el período 1985-87, los derechos comerciales internacionales representaron el 67 por ciento del ingreso total del gobierno central. Los derechos de importación han sido aumentados progresivamente desde 1985, como parte de una integración de cuatro años con los niveles tarifarios de UDEAC (Unión Aduanera de los Estados de Africa Central). El proceso de integración ha de ser completado a finales de 1989. Durante el período 1985-89, los derechos de importación para los principales ítems de importación habrán aumentado de un promedio de alrededor de 20 por ciento en 1985 a alrededor de 50 por ciento del valor "CIF" (Coste, Seguro y Flete) para 1989 para las importaciones de fuera de

los países de UDEAC.¹ Además de los derechos de importación recomendados de UDEAC, que son reportados directamente por el servicio de aduanas al Tesoro, hay un número de derechos ad hoc gravados sobre las importaciones por los Ministerios de Salud, Agricultura, e Industria y Comercio. En conjunto, estos derechos totalizan un 15 a 20 por ciento adicional por encima de los niveles de derechos recomendados por UDEAC. Estos derechos extra son costosos para los negocios, los cuales dependen en gran medida de las importaciones. Además, estos derechos se encuentran también fuera de presupuesto y básicamente no son recuperados por el Tesoro.

En el lado de las exportaciones, los derechos son, por lo general, razonables. En 1986, el gobierno introdujo un nuevo sistema graduado de impuestos para el café y el cacao, que a los precios actuales ha reducido claramente los impuestos. Para el cacao, los niveles de impuestos oscilan entre 1 y 11 por ciento del precio "FOB" (Franco a Bordo) de exportación, mientras que para el café oscilan entre 1 y 13 por ciento. Con los actuales precios mundiales bajos para estos artículos, los impuestos de exportación para el café y

¹La mayoría de los bienes importados desde países UDEAC entran a Guinea Ecuatorial libres de impuestos bajo el acuerdo UDEAC.

el cacao son actualmente sólo 1 y 2 por ciento, respectivamente. Estos son muy razonables según estándares internacionales y ofrecen buenos incentivos a la exportación.²

Para el renglón líder de la exportación de Guinea Ecuatorial, la madera, los impuestos de exportación son de 27 por ciento para la madera no procesada y de 18 por ciento para la procesada. Estos impuestos son de alguna forma más altos que los impuestos de exportación de madera de otros países en la región, que promedian de 10 a 20 por ciento. Los altos impuestos sobre la madera reflejan el interés del gobierno de que: i) la madera se considera un recurso no renovable que no debe ser sobreexplotado; ii) una parte de los ingresos por concepto de impuestos sobre la madera está destinada a la reforestación (aunque ha comenzado una pequeña reforestación); y iii) los altos impuestos pueden estar destinados a compensar parte de la subfacturación que ocurre en las exportaciones de silvicultura. Sin embargo, para el último punto podría igualmente argumentarse que los altos impuestos de exportación realmente estimulan la

²Los bajos impuestos de exportación también reducen fuertemente el incentivo para la subfacturación, que anteriormente era un problema cuando los impuestos de exportación eran de 30 por ciento hasta 1986.

subfacturación. Para asegurar los procedimientos apropiados de facturación y mejorar el cobro de ingresos en el sector de la silvicultura, el gobierno comenzó una revisión especial del servicio de aduanas en 1987, con un programa francés de asistencia técnica.

Los procedimientos para importación y exportación en Guinea Ecuatorial son altamente burocráticos y son considerados restricciones por la comunidad comercial. Para cada orden de importación, un negocio debe solicitar una nueva licencia de importación al Ministerio de Industria y Comercio. Se requieren cinco firmas, lo que puede retrasar las actividades comerciales. Luego de revisarse, casi todas las solicitudes de licencia de importación son aprobadas con la excepción de importaciones ilegales, tales como armas de fuego. Esto provoca la pregunta de cuán necesarias son las licencias en primer término. En la práctica, muchos de los negocios entrevistados realmente pasan por alto los incómodos procedimientos de importación e importan sin una licencia de importación para cada embarque. Para la exportación, el proceso es, de manera similar, controlado-orientado, con licencias necesarias para embarques individuales y se requieren diversas firmas del Ministerio de Industria y Comercio y de la Cámara de Comercio para la Agricultura.

El acceso a las divisas no es un problema en Guinea Ecuatorial, porque el CFA es una moneda convertible. Para los negocios que deseen importar desde Francia, los francos franceses pueden obtenerse mediante simple transferencia de fondos de una cuenta CFA con BIAO a una cuenta con un banco francés. Sin embargo, han habido algunas quejas del sector privado de que los honorarios de BIAO para este tipo de transacción son altos, en la gama de 5 a 8 por ciento. El acceso a las divisas que no sean francos franceses es en alguna forma más complicado burocráticamente, ya que la Oficina de Cambio del Ministerio de Finanzas debe otorgar el permiso.

Repatriación de Beneficios

La repatriación de capital y la remesa de dividendos e intereses son garantizadas a los inversionistas extranjeros bajo la Ley de Inversión Extranjera. Se requiere aprobación previa por parte de la Oficina de Cambio del Ministerio de Finanzas a fin de verificar si se ha pagado el impuesto sobre la renta apropiado. Sin embargo, en la práctica, las remesas a los países de zona de francos CFA y Francia son más directas, ya que el capital puede transferirse más fácilmente a bancos en aquellos países.

Políticas Impositivas

La mayor fuente de ingresos gubernamentales en Guinea Ecuatorial es de los impuestos indirectos. Los impuestos directos dan cuenta solamente de alrededor del 4 por ciento de los ingresos públicos. La tarifa de impuesto sobre la renta de corporaciones es actualmente de 25 por ciento, que es razonable según estándares internacionales. Sin embargo, además de los impuestos corporativos, los negocios enfrentan otros numerosos impuestos que son considerados obstáculos para el desarrollo y resultan en la reducción del flujo de efectivo y de la rentabilidad de las inversiones. Estos incluyen impuestos de registro anual al Ministerio de Industria y Comercio e impuestos adicionales por ciudad, provincia, el Ministerio de Finanzas, y el Ministerio de Información y Turismo. Muchos de estos impuestos adicionales no son muy transparentes o bien publicitados y en consecuencia los negocios se quedan con información imperfecta acerca de cuál se supone es su responsabilidad legal.

El ingreso sobre la renta personal es progresivo con una tarifa tope de 35 por ciento. El equipo considera este nivel ser competitivo según estándares internacionales. Los impuestos de ventas son actualmente bastante bajos, oscilando entre 2 y 10 por ciento. Los derechos de

importación, como se discutiera anteriormente, son altos, de conformidad con la tarifa externa común establecida por UDEAC. Los impuestos de exportación son, por lo general, bajos y no son considerados como restricción por la comunidad comercial con la posible excepción del impuesto de exportación de la madera.

La Ley de Inversión Extranjera e Incentivos

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA: La ley de inversión extranjera de Guinea Ecuatorial se registra en el Decreto-Ley No.10 de 1979. Las inversiones extranjeras también están sujetas a la Ley No. 2 de marzo de 1988, "Establecer y Extender Industrias". Los incentivos de inversión se explican de forma clara en el Decreto Ley No. 7 de 1985. En el siguiente análisis, discutimos cada una de estas leyes a su vez.

La ley de inversión extranjera contiene un número de cláusulas que son atractivas a los inversionistas extranjeros. El gobierno señala públicamente su compromiso ante el desarrollo del sector privado en la introducción al decreto. La inversión extranjera es aceptada en muchas formas, incluyendo capital, equipo, licencia, patentes, y asistencia técnica. La inversión privada es excluida sólo en cinco sectores considerados de importancia estratégica,

incluyendo defensa nacional, medios de comunicación de masas, y servicios públicos indispensables. (El gobierno es flexible acerca de permitir la inversión extranjera en inclusive estos sectores prohibidos). Las compañías francesas han hecho inversiones sustanciales en electricidad, telecomunicaciones, y la aerolínea nacional). La ley garantiza que las compañías pueden repatriar su inversión de capital, y todos los beneficios, en divisas. La inversión inicial puede repatriarse a la tasa apropiada de depreciación, que oscila entre 5 y 30 años dependiendo de los activos, y los beneficios son completamente remisibles cuando son convertidos. El gobierno no impone requerimiento mínimo alguno de propiedad local.

Mientras la ley contiene un número de cláusulas importantes, debe modificarse en dos formas importantes a fin de aumentar el atractivo del país a los inversionistas extranjeros. Primero, la ley carece de una disposición clave de interés a los inversionistas. La ley no garantiza que el gobierno respetará la propiedad privada y provee compensación adecuada en el caso de nacionalización. Esta cláusula es particularmente necesaria en la legislación guineana debido al interés entre la comunidad de inversión extranjera sobre el manejo de compensación para terrenos españoles.

Quizás más serio que esta disposición omitida es el hecho de que la ley está repleta de términos y frases vagos que permiten la vía para la discreción gubernamental. Por ejemplo, en el Artículo 20, la ley establece que los inversionistas pueden reinvertir "una parte" (pero no especifica cuánto) de sus beneficios como capital en el negocio, que puede en última instancia ser repatriada libre de todos los impuestos (las remesas de beneficios son gravadas). La falta de claridad concerniente a esto abre la puerta a la corrupción. Como otro ejemplo, al Artículo 22 otorga a los inversionistas que reinvierten parte de sus beneficios en su propio u otro negocio, o en viviendas para los de bajos ingresos, una reducción fuerte de 67 por ciento en la tarifa de impuestos de remesa de beneficios. Sin embargo, la ley no especifica el monto de la reinversión, sea en términos absolutos o relativos, que se requiere para recibir la reducción impositiva.

LEY DE ESTABLECIMIENTO DE COMPAÑÍAS: Una segunda ley relativa a la inversión, la Ley de Establecimiento de Compañías, Ley No. 2 de marzo de 1988, representa una restricción severa sobre el establecimiento y crecimiento de negocios. El alto grado de control gubernamental y decisiones de revisión de negocios mandados por la ley es un serio desincentivo para los sectores privados local y extranjero.

Conforme a la ley, ningún negocio en Guinea Ecuatorial, no importa cuán pequeño, puede iniciar operaciones, extenderse o mudarse, sin la autorización previa del Ministerio de Industria y Comercio. Mientras los gobiernos a menudo requieren aprobación previa para toda inversión extranjera, a fin de aprobar los incentivos y ganar elegibilidad para repatriar capital y beneficios, es difícil entender la razón fundamental para requerir autorización previa para el 100 por ciento de las empresas privadas locales, especialmente los pequeños y medianos negocios. Si un empresario decide arriesgar su propio capital en una empresa, es difícil ver por qué funcionarios gubernamentales, con considerablemente menos conocimiento acerca del proceso de producción o mercados, deben prejuizar los méritos de la empresa propuesta. Si un empresario busca fondos de préstamo para financiar una empresa, es ciertamente responsabilidad del banco revisar su estudio de factibilidad, pero no del gobierno. La inversión local, especialmente por parte de pequeñas y medianas empresas, sería estimulada si el gobierno exonerara los negocios locales de los requerimientos de aprobación previa para la inversión, expansión y cambio.

Una segunda restricción contenida en la ley es la de los controles gubernamentales sobre todos los precios, para los mercados local y de exportación. Los controles de

precios son vistos de forma muy negativa por los inversionistas locales y extranjeros, ya que esencialmente quitan la habilidad al propietario del negocio de ajustar los precios a los cambios en los costos. Aun cuando la mayoría de los controles de precios establecidos no son realmente puestos en vigor, aún sirven de freno, especialmente a los nuevos inversionistas extranjeros nuevos. Guinea Ecuatorial debe quitar todos los controles de precios excepto aquéllos sobre los monopolios regulados tales como la distribución de electricidad y petróleo, y el servicio telefónico.

De especial interés a los inversionistas extranjeros es el requerimiento de que el Director Técnico de cualquier negocio de fabricación sea guineano dentro de cinco años de operación, y que entretanto el Director Técnico Asistente debe ser guineano. Muchos gobiernos requieren que cierto porcentaje de la fuerza laboral total, o el total de pagos salariales, digamos el 80 por ciento, esté compuesto de nacionales. Dichas restricciones estimulan la creación de empleos, y la mayoría de los inversionistas extranjeros no ponen objeción a los mismos, ya que a menudo los jornales competitivos y la disponibilidad de mano de obra son razones principales para ubicarse en ultramar. Sin embargo, los negocios privados sí objetan cuando se requiere por ley llenar una posición dada con un nacional.

Especialmente en el caso de Guinea Ecuatorial, cuando una escasez de personal técnico y administrativo calificado es una restricción bien conocida en el desarrollo de negocios, este requerimiento constituye un desincentivo serio para la inversión extranjera, y debe anularse.

Otra restricción en el desarrollo de negocios en la ley es la cláusula que establece el derecho del gobierno a dirigir la ubicación geográfica de los negocios. Las firmas deben ser libres de ubicarse en cualquier parte del país que mejor satisfaga sus necesidades, sujetas a zonificación local y nacional, y a restricciones de salud y seguridad.

Mientras la Ley de Establecimiento de Negocios pone límites de tiempo sobre algunos pasos en el proceso de revisión de solicitud, no va lo suficientemente lejos en este aspecto. Conforme a los funcionarios del Ministerio de Industria y Comercio, la aprobación de establecimiento puede tomar cuatro días a dos años, dependiendo de la cantidad de seguimiento personal que lleva cabo el inversionista. Dichos retrasos y necesidad de seguimiento personal son inaceptables desde el punto de vista del inversionista. La Ley debe ser enmendada para establecer un período de tiempo máximo de aproximadamente 90 días para la revisión gubernamental una vez se haya recibido la solicitud completada. Si un inversionista no ha recibido una

respuesta dentro de los 90 días, la autorización de establecimiento debe otorgarse automáticamente.

LEY ESPECIAL DE INCENTIVOS: Los incentivos para los inversionistas extranjeros son esbozados en el Decreto-Ley No. 7 de 1985. Esta ley contiene un número de garantías y derechos que los inversionistas extranjeros encuentran atractivos, pero la ley no especifica los criterios usados para determinar cuáles compañías reciben cuáles incentivos, y los incentivos ofrecidos son bajos según estándares internacionales. Estas debilidades en la ley deben ser rectificadas tan pronto como sea posible, antes de que Guinea Ecuatorial comience cualquier promoción de inversión.

El régimen de incentivo ofrece a los inversionistas extranjeros diversas garantías que ellos toman en cuenta muy altamente. La ley garantiza que ninguna legislación futura puede degradar incentivos ya otorgados, y permite recurso a arbitraje internacional en caso de una disputa. A los negocios extranjeros se les otorga la misma protección de la ley y el mismo acceso a los incentivos, que los negocios nacionales, y no pueden ser gravados a una tarifa mayor que los negocios nacionales. El estado garantiza la repatriación de capital y la remesa de beneficios.

Sin embargo, la ley de incentivo como está escrita

actualmente tiene dos debilidades básicas. Primero, mientras la ley establece que existen cuatro categorías que determinan la medida de los beneficios, no especifica los criterios a ser usados para asignar firmas a categorías. La ley indica que las categorías A y B incluyen firmas que no venden a otros países de UDEAC, mientras las categorías C y D, sí lo hacen, pero en parte alguna la ley define las características requeridas para la clasificación A versus B, o C versus D. A fin de atraer de manera exitosa la inversión extranjera, Guinea Ecuatorial debe establecer claramente en la Ley de Incentivos los criterios para otorgar tratamiento preferencial. Por ejemplo, las firmas categoría A, las cuales reciben menos incentivos que las de categoría B, podrían definirse como negocios por debajo de una inversión inicial de cierto tamaño, tales como 30 millones de CFA (US\$95,000), que producen productos con un contenido de valor agregado local (materiales y mano de obra) de menos de 30 por ciento. De manera similar, la ley no establece claramente cuáles incentivos recibirán los negocios. Por ejemplo, el Artículo 21 establece que "incentivos adicionales están disponibles si los inversionistas lo solicitan a las autoridades". Tal declaración abierta podría llevar a desigualdades (es decir, proyectos similares recibiendo incentivos disímiles), confusión, y corrupción. Tanto los inversionistas como las autoridades gubernamentales deben saber claramente cuáles

beneficios están disponibles a cuál tipo de inversión. Las reglas de procedimiento deben estar claras para todos, y el terreno de juego debe estar a nivel.

Al delinear los criterios para recibir beneficios, y los beneficios a ser recibidos, Guinea Ecuatorial aclarará a los inversionistas extranjeros cuáles tipos de inversiones está buscando promover, y es probable atraer más inversiones con aquellas características que si se dejara todo a expensas del inversionista. Además, y más importante, definiendo claramente los criterios, y haciendo transparente el proceso de clasificación tanto al inversionista como al funcionario gubernamental, Guinea Ecuatorial reducirá enormemente la discreción gubernamental, y aumentará la transparencia en la distribución de incentivos de inversión.

Segundo, los incentivos otorgados a los negocios son bajos según estándares internacionales. Todas las firmas elegibles para incentivos reciben una exoneración de cinco años del impuesto sobre la renta corporativo. Una exoneración de cinco años es baja según los estándares internacionales; muchos países eligen exonerar impuestos de 8 - 15 años, u ofrecen un período de gracia de tres años más o menos antes de que la exoneración tenga efecto. No solamente una exoneración de cinco años no es competitiva

con lo que ofrecen otros países, una franquicia fiscal tal no es muy atractiva para muchas firmas debido a los retrasos de tiempo muy comunes entre el inicio de las operaciones y la generación de beneficios. Especialmente para un proyecto de capital intensivo, o agrícola, es probable que haya un período de varios años en el cual la firma no esté generando beneficios. Es probable que una exoneración de cinco años exonere muy pocos impuestos, de cualesquiera beneficios, si hubiere. Muchos países ofrecen una franquicia fiscal en perpetuidad a los exportadores que participan en esquemas de incentivos especiales.

Las firmas tipo A reciben, entre otras cosas, una reducción del 5 por ciento sobre los derechos de importación de equipos e insumos. Una reducción del 5 por ciento casi ciertamente no vale el trabajo administrativo envuelto en la obtención de la reducción, incluso en un país de impuestos relativamente altos, tales como Guinea Ecuatorial. Si el gobierno realmente desea ofrecer incentivos fiscales a las firmas tipo A, debe aumentar la reducción de impuestos a en el orden del 30 por ciento, para hacer útil el reclamar el beneficio.

La reducción de derechos de importación para los negocios tipo A permanece solamente por "el período de instalación", que es vago. Debido a que los negocios

necesitan continuamente importar materias primas, y necesitan importar equipo adicional si se extienden, recomendamos que el gobierno de Guinea Ecuatorial promueva el crecimiento ofreciendo la reducción de impuestos de importación para un periodo de tiempo dado, preespecificado, digamos de cinco a diez años.

Merece mención otra debilidad en el esquema de incentivo. El gobierno otorga a firmas tipo A una exoneración de los derechos de importación sobre bienes que se han dañado en el curso de la producción. Esta exoneración abre la puerta a la corrupción, ya que sería muy difícil para un funcionario gubernamental saber cuán dañado habría de estar un material dado para no tener valor en el proceso de producción. En general, todos los criterios a ser usados en la distribución de beneficios deben ser fácilmente verificables en el puerto en el momento de la entrada, y no sujetos a discusión y confirmación posteriormente.

Recomendamos que el gobierno cree un procedimiento de aprobación de inversión de dos vertientes, que tenga diversas ventajas sobre uno simple. Un largo, lento proceso de aprobación, que envuelve la revisión Ministerial de alto nivel de las solicitudes, no es necesario y en gran medida un desincentivo para los pequeños negocios. El gobierno

debe considerar el crear una segunda vertiente para los negocios bajo cierto tamaño, especificado, tal vez 15 millones de CFA (US\$48,000), en la cual una aprobación de incentivo pueda ser otorgada rápidamente, dentro del Ministerio de Comercio, sin implicar la Comisión de Inversión completa. El procedimiento actual debe seguirse sólo para inversiones que son muy extensas, y cuyas implicaciones de ingresos son tan significativas, que deben ser revisadas por la Comisión de Inversión completa.

Para cada vertiente de aprobación, el gobierno debe especificar en la ley de inversión el tiempo máximo permitible por las autoridades para llegar a una decisión sobre una solicitud, una vez haya sido sometida una solicitud completa. Para pequeñas empresas, este límite de tiempo no debe exceder los 30 días. Para una empresa grande, este límite de tiempo no debe exceder los 90 días después del recibo de una solicitud completa. Si un inversionista no ha recibido una respuesta negativa de las autoridades, relativa a su solicitud dentro del periodo de tiempo especificado, los incentivos son otorgados automáticamente.

Muchos países ofrecen límites de tiempo tales como aquéllos recomendados. Los límites de tiempo aseguran a los inversionistas que su solicitud será considerada

expeditamente. El tener un límite de tiempo dará a Guinea Ecuatorial una fuerte ventaja sobre otros países competidores que no procesan las solicitudes tan rápidamente.

En último lugar, el gobierno debe considerar agregar la producción de bienes agrícolas a la lista en el Artículo 12 de los tipos de firmas que son elegibles para trato preferencial. La producción agrícola es un área en la cual Guinea Ecuatorial tiene una clara ventaja comparativa sobre sus países vecinos. Los incentivos de inversión para el sector son muy probables de atraer interés considerable por parte de la comunidad comercial internacional.

Además de estas tres leyes, Guinea Ecuatorial ha desarrollado leyes y regulaciones especializadas relativas a la explotación y desarrollo de hidrocarburo, y concesiones pesqueras. Estas leyes fueron desarrolladas usando asistencia técnica financiada por el Banco Mundial y parecen estar bien preparadas. En consecuencia, no incluimos las leyes especializadas en esta revisión.

Puest en Ejecución de la Ley e Incentivos de Inversión

Las entrevistas con hombres de negocios guineanos y las observaciones hechas a los Ministerios indican que

muchas de las innúmeras regulaciones gubernamentales al hacer negocios existen principalmente en papeles, y no son puestas en vigor de manera estricta. Conforme a los registros en la Oficina de Información y Seguimiento en la Presidencia, sólo se otorgaron cinco aprobaciones de importación en los dos primeros meses de 1989, incluyendo solamente una única aprobación en todo el mes de enero. Empero el Ministerio de Industria señaló que las aprobaciones de importación eran requeridas para todos y cada uno de los embarques. Además, durante nuestras reuniones en los Ministerios, observamos el muy bajo nivel de actividad, y la falta total de individuos del sector privado, siempre tan prevaletentes en los edificios Ministeriales en otros países desarrollados, obteniendo personalmente las muchas firmas supuestamente necesarias para, por ejemplo, importar un embarque. La falta de congruencia entre los registros oficiales y el nivel real de actividad comercial indica que las regulaciones no son estrictamente puestas en vigor.

En lugar de la ejecución, hay una fricción y negociación continuas entre el gobierno y el sector privado. La misma confusión y falta de transparencia que satura la ley de inversión también acompaña el otorgamiento de incentivos. Para agravar la situación, la ley de inversión es muy ambigua, como se discutiera en la sección

anterior. El resultado es que ninguna parte tiene un entendimiento claro de los beneficios disponibles y los criterios que deben llenarse para ganar elegibilidad. Los incentivos deben ser otorgados sobre una base automática, no discrecional.

Un ejemplo indica los efectos negativos de los actuales métodos de aprobación de incentivos. El 3 de agosto de 1987, el Presidente de Guinea Ecuatorial inauguró el primer molino harinero de la nación. El molino de 1.4 mil millones de CFA (US\$4.4 millones) ubicado justo unas pocas millas del Puerto de Malabo, fue financiado mediante el ya desaparecido Guinextebank y una firma privada española. El molino operó sólo durante un año, y ahora permanece inactivo.

Están circulando diferentes historias en cuanto a la causa de la intempestiva desaparición del molino. Conforme al Ministerio de Comercio, el propietario recibió una garantía de exclusividad del gobierno prohibiendo las importaciones de harina que competirían con su operación, pero debido a que el propietario no pasó los canales apropiados al obtener las aprobaciones, el gobierno no respetó la prohibición de importación. El propietario culpa del cierre al pequeño tamaño de almacenamiento del molino, que él señala hace al molino no rentable, y está solicitando al gobierno fondos adicionales para ampliar el silo de 1,000

toneladas. Actualmente, dice, el costo de importar 1,000 toneladas de trigo es muy alto, pero los costos por unidad caerían si el volumen fuera duplicado o triplicado.

El molino fracasado es un ejemplo vivo de las amenazas de los ambiguos incentivos de inversión. El molino consumió fondos de préstamos que pudieron haber sido colocados para un propósito productivo y contribuyeron a la caída de un banco local. El molino está empleando a nadie y produce nada. El escándalo también retardará la inversión por parte de otros hombres de negocios, ya que los rumores de acuerdos rotos con el gobierno inquieta a los inversionistas en lo referente a hacer inversiones nuevas grandes.

Leyes Laborales, Disponibilidad, y Calidad

Al igual que muchas otras regulaciones gubernamentales en Guinea Ecuatorial, la ley laboral no es bien conocida ni por los funcionarios gubernamentales, patronos ni empleados. Algunos aspectos de la ley laboral están claros, incluyendo el salario mínimo, días feriados pagados, tiempo libre pagado por matrimonio, cumpleaños y fallecimientos, la duración del día de trabajo y semana de trabajo. Sin embargo, un área clave de interés para los inversionistas extranjeros -- responsabilidades del patrono en el caso de despidos o suspensiones -- no se explica de forma clara.

Esta falta de claridad resulta en negociaciones rotas entre el Ministerio de Trabajo, los patronos, y los empleados despedidos, y aumenta la percepción entre la comunidad comercial del vejamen gubernamental de los negocios.

SALARIO MÍNIMO: El salario mínimo es actualmente de 11,000 CFA mensuales, aproximadamente US\$35.00. El Ministerio de Trabajo está estudiando la posibilidad de elevar el salario mínimo a aproximadamente 15,000 CFA. Este salario aún sería competitivo con el salario mínimo en Camerún, de 20,000 CFA. Sin embargo, es importante señalar que los salarios reales en el sector privado exceden mucho el salario mínimo, debido al reducido tamaño de la fuerza laboral y la demanda de buenos empleados. Los vendedores relativamente sin habilidad ganan en promedio 30,000 CFA mensuales, aproximadamente US\$100. Los salarios del sector público están más cerca del salario mínimo que los del sector privado. De hecho, los Ministerios reciben un salario mensual de sólo 100,000 CFA, aproximadamente US\$320.00.

DÍAS FERIADOS PAGADOS Y TIEMPO LIBRE: Hay 10 días feriados pagados en Guinea Ecuatorial. Además, cada empleado está autorizado a 15 días de licencia pagada cuando se casa, dos días para el nacimiento de un hijo, y siete días en el caso del fallecimiento de un cónyuge, hijo, padre,

abuelo o hermano. Además, cada empleado tiene derecho a un mes de licencia pagada por cada año trabajado, hasta un total de dos meses por año.

SEMANA DE TRABAJO Y TIEMPO EXTRA: El día de trabajo es de 8 horas durante el día, y 6 horas para el turno nocturno (6 p.m. a 6 a.m), y la semana de trabajo es de seis días por semana, con los domingos libres. El pago de tiempo extra es de 25 por ciento durante el día, y el 50 por ciento en Navidades.

PERÍODO DE PRUEBA Y APRENDIZAJE: Los patronos tienen el derecho a contratar empleados a prueba por un periodo de tres a seis meses. En cualquier momento durante el contrato de prueba, el empleado puede ser despedido sin notificación, sin causa, y sin remuneración adicional alguna. El empleado debe recibir el salario mínimo completo durante el periodo de prueba.

Además, los patronos pueden contratar para un periodo de capacitación que no exceda los cuatro años. Durante el aprendizaje, al empleado se le puede pagar menos del salario mínimo. Si el aprendiz todavía no ha aprendido las habilidades necesarias, el aprendizaje puede extenderse hasta cuatro años más.

BENEFICIOS DE TÉRMINO: En el caso de terminación por buena causa, un empleado tiene el derecho a recibir cualesquiera vacaciones acumuladas, pero la ley no requiere pagos adicionales algunos. Si a un empleado se le despide sin causa, al patrono se le requiere pagar al empleado todo el tiempo que reste del contrato. Sin embargo, en la práctica, la terminación a menudo resulta en negociaciones rotas entre los funcionarios de Trabajo, el patrono y el empleado. Las obligaciones del patrono no son bien entendidas por todos aquéllos implicados.

DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA: Guinea Ecuatorial está experimentando una escasez de mano de obra calificada y no calificada. Muchos hombres de negocios privados expresaron su preocupación acerca de la falta de personal supervisor técnico entrenado, así como la mano de obra no calificada.

TRABAJADORES EXTRANJEROS: Diversos gerentes de fábricas hablaron de la baja calidad de la mano de obra guineana, y su preferencia por los trabajadores de países vecinos, especialmente Camerún, pero indicaron que el Ministerio de Trabajo, interesado en proteger la mano de obra local, dificultó el contratar extranjeros al limitar las visas de trabajo y no aprobar algunas solicitudes de visas para trabajadores extranjeros.

La corta duración de las visas es también un problema en el sector del cacao, donde varios miles de trabajadores adicionales podrían ser empleados inclusive al bajo precio mundial prevaleciente. Muchas plantaciones están desatendidas debido a la incertidumbre de la tenencia de tierras y a la escasez de mano de obra. En los años sesenta, las plantaciones emplearon 30,000 nigerianos, pero dejaron el país durante los años de Macias. No han regresado por diversas razones, incluyendo preocupaciones remanentes acerca de la protección gubernamental.

Dos cambios en la política gubernamental facilitarían el regreso de la mano de obra de nigerianos (y otros extranjeros) y aceleraría el resurgimiento de la economía Guineana. Estos cambios son un aumento en el salario mínimo, que está bajo estudio por parte del Ministerio de Trabajo, y un aumento en la duración de las visas de trabajo. Actualmente las visas de trabajo son válidas solamente por seis meses, tiempo en el cual pueden renovarse. Ya que la cosecha de cacao no es de temporada, sino que continúa todo el año, las visas cortas son un obstáculo para atraer la mano de obra. Las visas deben ofrecerse al menos por un año.

Políticas y Leyes de Tierra

La tenencia de la tierra es actualmente una inhibición a la inversión del sector privado local y extranjero en Guinea Ecuatorial. Gran parte de la tierra rural, especialmente en Bioko, está aún a nombre de españoles propietarios de plantaciones quienes salieron durante los años setenta. A fin de poner en orden los títulos de tierra de estas plantaciones y hacer mejor uso de la tierra, el gobierno invitó a volver en 1979 a antiguos terratenientes extranjeros. Alrededor de 66 terratenientes extranjeros regresaron a reclamar sus tierras (representando cerca de la mitad del área (en acres) total del cacao). Sin embargo, muchos de ellos confrontaron problemas porque la tierra en algunos casos había sido legalmente asignada a alguien más o no tenían recursos de capital adecuados o acceso a crédito local para rehabilitar sus plantaciones de cacao. En muchos casos, el capital requerido era grande porque las plantaciones habían sido invadidas por selva. Una complicación adicional para muchas parcelas de tierra es que los antiguos propietarios también dejaron deudas que no habían sido saldadas.

El gobierno ha tomado algunas medidas para mejorar la situación de tenencia de tierra. En 1988, condujo un estudio preliminar de derechos de propiedad rural y

promulgado legislación dando derechos de propiedad a individuos a quienes se les otorgó por decreto tierra abandonada, desde 1981. El gobierno planifica actualizar el sistema de registro de tierras, el cual se encuentra en malas condiciones. Mientras, a los registradores y jueces de tierras se les entrena fuera del país, comenzando el primer grupo su entrenamiento en junio de 1988. También se ha establecido una Comisión Registradora de Tierras, la cual revisará el sistema para resolver disputas de renta y propiedad.

Medio Institucional para la Promoción de la Inversión

OFICINA DE INVERSIÓN DEL PRESIDENTE: Aunque no hay organización pública o privada en el país que promueva la inversión extranjera privada, en 1985, el Presidente de Guinea Ecuatorial creó una entidad para proveer información a los inversionistas potenciales. La oficina, ubicada dentro de la Presidencia y dado el título burocrático de Oficina de Información y Seguimiento de Proceimientos Administrativos, estaba conformada por dos funcionarios gubernamentales y abrió sus puertas el 20 de julio de 1988, después de retrasos considerables.

La oficina fue creada para proveer a los inversionistas extranjeros la información sobre los incentivos y las

oportunidades, y ayudarlos a adquirir las aprobaciones gubernamentales necesarias. En caso de que la solicitud de un inversionista se demore en cualquier punto durante el proceso de aprobación, el inversionista ha de informar a la oficina, la cual indagará por escrito la causa del retraso.

El enfoque sobre la información y la asistencia contrario a la promoción es apropiado, dada la necesidad de hacer sustanciales reformas de política y regulatorias antes de hacer un esfuerzo promocional activo, y representa una amplia distribución de los recursos. Desafortunadamente, sin embargo, el consenso entre la comunidad comercial es que la oficina no está satisfaciendo su propósito señalado.

Debido, en parte, a la falta de materiales informativos y la novedad de la institución, desde su inicio hace siete meses, la oficina no ha manejado un solo formulario de solicitud de un inversionista extranjero. Algunos miembros de la comunidad comercial no tienen conocimiento de la oficina. Los que tienen conocimiento de su existencia se quejan de que la oficina no puede responder la mayoría de las preguntas básicas acerca de los incentivos disponibles a los inversionistas extranjeros. Las preguntas fundamentales de interés a los inversionistas tales como la tarifa de impuestos corporativos y el número de categorías de beneficios en la ley de incentivos no pueden ser fácilmente

respondidas por el personal de la oficina.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO: Los funcionarios del Ministerio de Comercio indicaron que aunque ellos han emprendido promoción de pequeños negocios en el pasado, actualmente no tienen proyecto alguno. La vasta mayoría de funcionarios y actividades del Ministerio están orientados hacia el control de la industria (ej. expedir licencias para el establecimiento de negocios y exportación) más bien que a la promoción de la misma, de modo que estamos escépticos acerca de la habilidad de la organización para hacer un efectivo esfuerzo promocional de pequeños negocios.

LA CÁMARA DE COMERCIO PARA LA AGRICULTURA: La Cámara de Comercio para la Agricultura (Cámara Agrícola) fue creada durante la era de preindependencia como una organización semiautónoma operada por propietarios estatales de cacao y café y hombres de negocios de la madera, así como algunos representantes de la administración colonial. Coordinaba el mercadeo interno, la exportación, y la tasación de productos agrícolas y forestales. La Cámara tenía capacidad de negociar con los comerciantes del mercado mundial para obtener precios atractivos para volúmenes de exportaciones y al mismo tiempo aseguraba que los ingresos ganados eran gravados de manera apropiada y que a los bancos acreedores se les reembolsaba antes de la distribución de las ganancias

restantes a los agricultores. También negociaba volúmenes de compras de insumos de producción.

Después de la independencia, la agencia fue transformada en una autoridad propiedad completa del estado. Intentaba continuar las funciones anteriores y además se le dió un monopolio sobre la exportación de productos agrícolas primarios. Sin embargo, la capacidad de la Cámara disminuía progresivamente; su control sobre la exportación del cacao, café, y la madera se debilitó debido a que la Cámara carecía de información y contacto con los mercados mundiales, aunque también comenzó a recibir menos cooperación de los estados y mayores productores. Actualmente, su enfoque no es claro y no está realizando de manera efectiva sus funciones señaladas de distribución de insumos y mercadeo de exportación. Igualmente está trabajando en el área de certificación de exportación debido en parte a problemas previos con los exportadores de cacao subfacturando las exportaciones a fin de minimizar los derechos de exportación. Sin embargo, debido a la reducción principal en los derechos de exportación de cacao en 1966, el incentivo para la subfacturación virtualmente ha desaparecido. La necesidad de clasificación y control de calidad aún existe, pero esta función la podría ejecutar adecuadamente el Ministerio de Agricultura.

III. RECOMENDACIONES PARA EL MEJORAMIENTO DEL CLIMA DE INVERSIÓN

Recomendaciones Legales y Regulatorias

1. Poner en ejecución cambios legales y regulatorios en la ley e incentivos de inversión

Tan pronto como sea posible, el Decreto de Inversión Extranjera de 1979, el Decreto Especial de Inversión de 1985, y la Ley de Establecimiento de Negocios de 1988, deben modificarse en conformidad con los lineamientos sugeridos en las Tablas 1 a la 3 más adelante. El Decreto de Inversión Extranjera debe contener una cláusula que establezca que el gobierno respetará la propiedad privada, y compensará adecuadamente a cualquier firma por propiedad expropiada conforme a los términos establecidos por una corte internacional. Además, el Decreto debe permitir a la firmas extranjeras reinvertir una parte sustancial, si no toda, de sus beneficios. Las firmas existentes constituyen una de las mayores fuentes de inversión extranjera adicional, y no se les debe restringir la expansión. Más allá de estos cambios, la ley solamente necesita revisiones relativamente menores para aclarar, por ejemplo, la magnitud de la reinversión necesaria para convertirse en elegible para la reducción en el impuesto de remesa de beneficios.

La Ley de Establecimiento de Negocios debe ser retrabajada de forma sustancial. Los pequeños y medianos negocios de propiedad local deben ser exonerados de cualesquiera requerimientos actuales de aprobación para el establecimiento, expansión, o cambio. Los requerimientos plantean un serio impedimento a la creación de una dinámica clase comercial local y deben excluirse. Los controles de precios deben cambiarse excepto para ítems producidos por monopolios regulados. La Ley no debe tampoco obligar a las firmas extranjeras a llenar todas sus posiciones con nacionales. El gobierno no debe tener el derecho a dirigir las firmas a ciertas ubicaciones salvo que las regulaciones de zonificación o de salud estén en desacuerdo. En último lugar, la Ley debe especificar un límite de tiempo de aproximadamente 90 días para la aprobación gubernamental de las solicitudes de aprobación.

El Decreto-Ley Especial de Inversión necesita más trabajo. La ley contiene varias disposiciones buenas, incluyendo una referencia en la introducción al sector privado como "la raíz del desarrollo" y una lista de industrias elegibles para incentivos. La cláusula garantizando que ninguna legislación futura puede reducir los incentivos ya otorgados es vista muy positivamente por la comunidad de inversión extranjera, como es la garantía de arbitraje internacional de disputas.

Sin embargo, como está actualmente escrita, la vaguedad y ambigüedad de la ley puede conducir a abuso. La ley o sus regulaciones acompañantes deben especificar tanto los criterios a ser usados para asignar los beneficios a las firmas, como los niveles de beneficios. La ley debe aclarar qué tipos de firmas están categorizadas como A, B, C y D, y debe delinear todos los beneficios para los cuales es elegible cada tipo de firma.

Otros dos cambios en la Ley mejorarían el clima de inversión en Guinea Ecuatorial. Primero, debe crearse un mecanismo de aprobación de vertiente rápida para firmas bajo un tamaño dado, digamos 15 millones de CFA (US\$50,000). Dichas pequeñas inversiones no necesitan la revisión rigurosa u aprobación de alto nivel que necesitan las grandes inversiones. Deben establecerse límites de tiempo de 30 y 90 días para las inversiones pequeñas y grandes respectivamente.

Segundo, los incentivos son bajos según estándares internacionales, y deben aumentarse. La reducción del 5 por ciento de derecho de importación para las firmas Tipo A debe aumentarse al menos a 30 por ciento de reducción y debe aumentarse a 100 por ciento a los exportadores. El gobierno debe ofrecer a los exportadores la oportunidad de poner una fianza para los derechos. La fabricación bajo precinto

aduanero para la exportación ha demostrado tener éxito en muchos países alrededor del mundo y actualmente está permitida en Camerún. La exoneración de 5 años de impuesto sobre la renta debe aumentarse al menos a 8 años (y podría aumentarse a 15 años si se pudieran encontrar las fuentes de ingresos de compensación) o debe otorgarse un período de gracia de 3 a 5 años antes de que la exoneración tenga efecto. Muchos países ofrecen una franquicia fiscal en perpetuidad a los exportadores.

Tercero, la ley debe ofrecer incentivos especiales a firmas que llevan a cabo actividades de conservación tales como la reforestación.

Tabla 1

MEJORAMIENTOS SUGERIDOS EN EL DECRETO-LEY

NO. 10 DE 1979

Artículo 1

Combinar Artículos 1 y 3. Señalar que el sector privado sea permitido en todas las áreas excepto en aquellas específicamente prohibidas por ley.

Artículo 5

Sustituir "franco CFA" por "Ekwele".

Artículo 9

A fin de simplificar el mantenimiento de registros, probablemente sería preferible mantener un solo Registro de Inversión, en lugar de los dos actuales, uno en la Presidencia y uno en Finanzas y Comisión de Comercio.

Artículo 15

El impuesto de 80 por ciento sobre las remesas de ganancias de intereses es alto de manera restrictiva, y limitará la concesión de préstamos extranjeros a los negocios locales. La tarifa de impuestos debe reducirse de manera sustancial a un nivel de al máximo 25 - 30 por ciento.

Artículo 20

Permitir a las compañías extranjeras reinvertir todos sus beneficios, más que limitarlas a reinvertir parcialmente.

Artículo 22

Clarificar la magnitud de la reinversión (sea en términos absolutos o relativos) necesaria para convertirse en elegible para el 67 por ciento de reducción de impuestos sobre el impuesto de remesa de beneficios.

Tabla 2

MEJORAMIENTOS SUGERIDOS A LA LEY DE ESTABLECIMIENTO DE
Nº. 2 DE MARZO DE 1988

-
- Artículo 5)A debe suprimirse. Sólo las inversiones extranjeras, o las inversiones locales en monopolios regulados o industrias relativas a la defensa, deben requerir aprobación previa para establecimiento, expansión o cambio.
- Artículo 5)F otorgando al gobierno el derecho a determinar la ubicación geográfica de firmas, debe eliminarse.
- Artículo 5)H autorizando el gobierno a requerir niveles dados de producción, así como requerir existencias dadas de insumos, debe eliminarse.
- Artículo 5)I requiriendo que la posición del Director Técnico sea llenada por un guineano dentro de 5 años del Inicio de las Operaciones, debe eliminarse.
- Artículo 5)L autorizando al Ministerio de Industria y

Comercio aprobar todos los precios, debe eliminarse.

Artículo 9 debe especificar un límite de tiempo o quizás 90 días dentro del cual un inversionista extranjero recibirá una respuesta definitiva o una propuesta de inversión.

Tabla 3

MEJORAMIENTOS SUGERIDOS EN EL DECRETO-LEY NO. 7 ESPECIAL
DE INVERSIÓN, DE 1985

Artículo 13

Cuando se esbozen los incentivos, ser tan específico como sea posible en todo momento. Más que decir que los criterios de evaluación son "la importancia y duración de la inversión", como reza actualmente la Ley, señalar que los incentivos estarán disponibles para proyectos sobre un tamaño dado en francos CFA, digamos 30 millones (US\$100,000).

Artículo 14

Este artículo debe ser eliminado. No está claro porqué los negocios que escogen no usar incentivos de inversión otorgados a ellos deben ser no elegibles para cualesquiera incentivos en el futuro. La base comercial actual constituye una de las fuentes más ricas de inversión futura en cualquier país, y deben ser elegibles para la gama completa de beneficios de inversión.

Artículos 16 - 18

El Gobierno debe considerar el crear una segunda vertiente para los negocios bajo cierto tamaño, especificado, en que

la aprobación de incentivos pueda ser otorgada rápidamente, dentro del Ministerio de Comercio.

Por cada vertiente de aprobación, el gobierno debe especificar el tiempo máximo permitible para las autoridades llegar a una decisión sobre una solicitud, una vez haya sido sometida la solicitud completa: digamos 30 días para las pequeñas empresas y 90 días para la grandes empresas.

Artículo 21

Sería mejor enlistar de manera exacta cuáles beneficios están disponibles a los inversionistas que señalar de manera vaga que "los beneficios adicionales están disponibles si los inversionistas lo solicitan a los inversionistas".

Artículo 22

La consecución gubernamental no debe ser otorgada a un inversionista dado. La consecución gubernamental debe ser decidida cada año o varios años únicamente sobre la base de las cotizaciones de precios.

Artículo 28

La reducción de derechos de importación debe ser al menos 30 por ciento y debe ser 100 por ciento para los exportadores.

El Artículo 28.B.2 exonerando el derecho sobre materiales que están dañados en el curso de la fabricación abre una puerta para una gran cantidad de abuso y debe ser eliminado. Aunque el 28.C es un excelente incentivo, la Ley debe especificar la cantidad (completa o parcial, y si fuere parcial, qué porcentaje) y duración de la exoneración del derecho de importación, así como esbozar las clases de bienes para los cuales será otorgada la exoneración.

Artículo 31

La exoneración de 5 años de impuesto corporativo ofrecido a las firmas Tipo B es más corta que la exoneración ofrecida por muchos países. EL Gobierno debe considerar ofrecer la franquicia fiscal por al menos 10 años.

Artículo 43

La frase "detener control" debe ser eliminada, y en su lugar el gobierno podría requerir a todas las firmas "obedecer todas las leyes y regulaciones del Gobierno de Guinea Ecuatorial". Como está escrita actualmente, el requerimiento es muy vago como para llevar al abuso.

2. El Ministerio de Planificación debe crear cuatro subcomités compuestos de líderes gubernamentales y comerciales para redactar planes de acción para incorporar a un Informe Gubernamental oficial sobre la Inversión Privada

EL diálogo de política que ha iniciado el PNUD es decisivo para el mejoramiento del clima de inversión, y debe continuar. Recomendamos que el Ministerio de Planificación, debido a que juega un rol clave en el actual proceso de aprobación de inversión y debido a su personal altamente calificado y motivado, tome la delantera al trabajar con el PNUD. Específicamente, el Ministerio de Industria debe trabajar con el PNUD para crear subcomités para redactar recomendaciones en cada área clave. Proponemos de manera tentativa la creación de cuatro subcomités enfocados en los siguientes temas:

- i) Revisión de Legislación Especial de Inversión
- ii) Revisión del Código de Trabajo
- iii) Creación de una Oficina de Promoción de Inversión
- iv) Creación de una Cámara de Comercio

Cada subcomité constaría de un número igual de miembros de los sectores gubernamental y privado, estaría presidido por un funcionario del Ministerio de Planificación, y

redactaría un Plan de Acción sobre su tópico dentro de seis meses a partir del comienzo del trabajo. Los cuatro Planes de Acción serían revisados por un grupo de trabajo compuesto por miembros claves de los Ministerios de Planificación, Comercio e Industria, Trabajo, Minas, Cultura y Turismo, Agricultura, así como un número igual de líderes del sector privado y presidido por el Ministro de Planificación. Se lograría consenso en lo relativo a las recomendaciones a proponer en cada área. El documento final, a ser redactado dentro de un año, sería un Informe Gubernamental oficial sobre la Inversión Privada, y constituiría un amplio mapa para guiar la revisión de las leyes y regulaciones y la creación de una Oficina de Promoción de Inversión y una Cámara de Comercio.

3. Traducir, imprimir, y difundir copias de leyes e incentivos relevantes

Las decisiones de inversión están basadas en la información. Actualmente es muy difícil en Guinea Ecuatorial ganar acceso a piezas claves de información necesaria para tomar una decisión para invertir, información tal como la ley e incentivos de inversión, las leyes laborales y los derechos de importación. Esta información debe estar rápidamente disponible al menos en francés y español, así como en inglés, si el gobierno desea atraer la

inversión de países angloparlantes. Una vez se hayan completado los cambios apropiados en la legislación, los Ministerios pertinentes deben imprimir copias de las tres leyes que afectan la inversión extranjera, el código de trabajo, y el plan de tarifas, y ponerlas rápidamente a disposición de la Oficina de Promoción de Inversión, los ministerios pertinentes, y Embajadas de ultramar.

4. Reducir Impuestos

Los impuestos sobre los negocios deben ser reducidos. El impuesto sobre la renta personal y el corporativo son razonables pero los impuestos ad hoc adicionales, tales como los impuestos de ciudad, impuestos provinciales, así como impuestos gravados por los Ministerios de Finanzas, Industria y Comercio, e Información y Turismo deben ser dramáticamente reducidos o eliminadas. Los impuestos deben ser simplificados y centralizados con el Ministerio de Finanzas.

5. Eliminar derechos ad hoc de importación

Los niveles de derechos de importación de conformidad con las regulaciones de UDEAC son lo suficientemente altos para generar ingresos considerables. Los "derechos de importación" ad hoc adicionales gravados por los Ministerios

de Salud, Industria y Comercio, y Agricultura, deben ser eliminados. Todos los derechos de importación deben ser transparentes por el servicio de aduanas y reportados al Tesoro.

6. Procedimientos de la trayectoria para importar y exportar

El gobierno debe eliminar todos los requerimientos para las licencias de importación y exportación o emitir las alternativamente sobre una base de término mucho más largo, tal como cinco años. Requerir una licencia individual para cada embarque de importación es demasiado burocrático.

7. Evaluar las perspectivas para un puerto de transbordo de derechos bajos, pero no es probable que sea factible una zona franca

Un número de estudios de Guinea Ecuatorial mencionan la posibilidad de construir una zona franca industrial en Bioko, como una buena forma de atraer la inversión extranjera. Las zonas francas industriales son áreas cercadas en las cuales los impuestos son reducidos o eliminados, y las regulaciones burocráticas son aflojadas. El medio ambiente libre de controles, de impuestos bajos, es muy favorable para la fabricación ligera de mano de obra

intensiva, y las zonas francas por lo general atraen firmas extranjeras que generan divisas y empleos. Por lo general, las firmas extranjeras importan un alto porcentaje de materias primas totales, y principal valor agregado local proviene del ensamblaje de mano de obra intensiva.

Es nuestra opinión considerada que una zona franca o zona de procesamiento para exportación no sería apropiada para Guinea Ecuatorial, por tres razones principales. La primera razón es la escasez de mano de obra en Guinea Ecuatorial, que dificultaría o imposibilitaría atraer capital extranjero para ubicar instalaciones de fabricación ligera en Guinea Ecuatorial. Las zonas francas florecen en países que ofrecen mano de obra abundante, con precios competitivos.

La segunda razón que sugerimos de que una zona de procesamiento para exportación sería inapropiada es la competencia regional, específicamente de Camerún. Camerún, con su población de 11 millones, vuelos frecuentes y nexos marítimos con Europa, y salarios sólo ligeramente mayores que Guinea Ecuatorial, tiene una mayor ventaja comparativa en la fabricación ligera de zonas francas. Actualmente hay un interés activo entre la comunidad donante en financiar una zona franca en Camerún, y tal proyecto dificultaría que una zona franca tuviera éxito en Guinea Ecuatorial.

Una tercera razón para nuestro escepticismo acerca de una zona franca es el hecho de que Guinea Ecuatorial tendría que buscar la aprobación de UDEAC antes de ofrecer incentivos de zonas francas. Dado el pequeño tamaño de la nación y la reciente entrada a la zona de francos CFA, es improbable que el país pueda reunir el apoyo político necesario para ganar el consentimiento de ADEAC.

Aunque estamos interesados en la factibilidad de una zona industrial en Guinea Ecuatorial, nos gustaría proponer que el país considere el convertirse en un puerto de transbordo de impuestos bajos. Su ubicación geográfica en el Golfo de Guinea la hace fácilmente accesible a la mayor parte de África Occidental. Las instalaciones portuarias ya están desarrolladas, aunque necesitarían ser mejoradas. Muchos bienes son transbordados actualmente a Douala, que según se informa carga altos honorarios portuarios.

Un puerto transbordador no generaría grandes cantidades de empleos como lo haría una zona franca industrial, pero ofrecería dos beneficios. Primero, un derecho bajo de 2 por ciento más o menos cargado a bienes que entran a la zona franca representaría muchísimos ingresos gubernamentales adicionales necesarios. Segundo, el volumen de embarque aumentado puede bien llevar a cargos portuarios reducidos a medida que los manejadores portuarios aprovechen las

economías de escala, y pasen los ahorros a sus clientes.

Un primer paso para allanar el camino para un puerto de transbordo exitoso sería promover el establecimiento de un segundo manejador portuario en Malabo. La actual situación de monopolio resulta en altos precios.

Recomendaciones Institucionales

1. Reorientar la Cámara de Comercio para la Agricultura

La Cámara debe tener un nuevo enfoque. No debe operar como una junta de mercadeo con un monopolio sobre la provisión de insumos y la compra de exportaciones. La experiencia en numerosos países africanos incluyendo Gana, Togo, y Nigeria ha mostrado que las juntas de mercadeo paraestatales no son tan eficaces como las del sector privado, en el mercadeo de insumos y exportaciones. La experiencia en Guinea Ecuatorial con la Cámara también confirma las dificultades enfrentadas por una agencia gubernamental tratando de realizar esas funciones.

En otros países como Madagascar, el éxito ha sido logrado transformando la junta de mercadeo en una organización que trabaja para el sector privado proveyendo

información de mercado mundial y actuando como una voz para el sector privado frente a frente al gobierno. Una transformación similar se recomienda para la CÁMARA de Guinea Ecuatorial.

2. Considerar el establecimiento de un Banco Nacional de Desarrollo

La falta de crédito a las pequeñas empresas y haciendas es una restricción importante para el crecimiento económico en Guinea Ecuatorial. El gobierno debe explorar con asistencia extranjera la factibilidad de establecer un banco de desarrollo. El banco necesitaría asistencia técnica significativa y participación internacional tanto en capital como administración. La ejecución estricta en la política de pago de préstamos se requeriría para evitar repetir las experiencias del BCD.

Recomendaciones de Mano de Obra

1. Proveer capacitación administrativa

Es urgente la necesidad de capacitación administrativa en los sectores público y privado. La Escuela de Administración de América Central (INCAE) en Costa Rica ofrece un buen curriculum de administración en español

pertinente a los países en desarrollo. Los donantes podrían dar mayor prioridad a otorgar becas para programas de capacitación administrativa tales como INCAE o para programas de capacitación administrativa en el país.

2. Disminuir la escasez de mano de obra

El gobierno debe reconocer que la escasez de mano de obra en Guinea Ecuatorial es una de las restricciones obligatorias para el crecimiento económico. Para superar la escasez de mano de obra, el Gobierno debe considerar el elevar el salario mínimo a 15,000 CFA mensuales -- que sería aún 25 por ciento menor que el salario mínimo en el vecino Camerún. Los incentivos de productividad salarial han sido efectivos en muchos otros países y podrían ser introducidos. El Gobierno debe también considerar disminuir las restricciones sobre los permisos de trabajo de extranjeros especialmente en el sector del cacao. Las visas de trabajo por un año o dos podrían adoptadas, contrario al límite actual de seis meses.

Coordinación de ayuda

La buena coordinación de donantes será decisiva para el éxito de este esfuerzo de estudio, debido a la presencia limitada de la USAID en Guinea Ecuatorial, y el gran número

de otros donantes. En nuestra opinión, el PNUD y el Banco Mundial tienen "ventajas comparativas" al llevar a cabo dos de nuestras recomendaciones, culminando el diálogo de los sectores público/privado en un Informe Oficial de Inversión, y los cambios de política respectivamente. El PNUD ya ha comenzado una serie de seminarios juntando representantes gubernamentales y comerciales para discutir posibles mejoramientos en el clima de negocios y de inversión, y en consecuencia tendría una ventaja comparativa al continuar el diálogo. Si lo considera apropiado, el PNUD querrá continuar su diálogo altamente productivo mediante la ejecución de actividades según los lineamientos que proponemos en Recomendación 2, a decir, la creación de cuatro subcomités con el propósito de redactar un Informe Oficial de Inversión.

Dada esta influencia como resultado de la gran magnitud de su Programa de Ajuste Estructural, el Banco Mundial es probablemente el donante más apropiado para emprender el diálogo de política requerido para poner en práctica los cambios legales y regulatorios que proponemos en Recomendación 1. La presencia en el país del Banco Mundial también permitiría el seguimiento continuo que será necesario para guiar los cambios a través de las negociaciones y el proceso legislativo. Además, algunas de las recomendaciones pueden resultar, en reducciones de

ingresos (ej., un aumento en la duración de la exoneración de impuesto sobre la renta corporativo de cinco a diez años), y el Banco Mundial es quizás el único donante con la habilidad para compensar Guinea Ecuatorial con una asistencia de provisión de fondos de ajuste estructural durante la transición a una economía abierta, competitiva.

IV. RECOMENDACIONES PARA LA PROMOCIÓN DE INVERSIÓN

1. Fortalecer la Oficina de Inversión dentro de la Presidencia

La Oficina de Inversión debe ser reestructurada para incluir personal con antecedentes en el sector privado, quienes están bien entrenados en la ley e incentivos de inversión.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA: La ubicación de la oficina dentro de la Presidencia es un factor positivo; da a la oficina acceso al Presidente, y señala que la promoción de inversión extranjera es una alta prioridad. Recomendamos especialmente que la oficina fortalecida permanezca dentro de la Presidencia.

METAS: Las metas de la oficina existente son apropiadas y deben permanecer proveyendo información a los inversionistas potenciales, y asistiéndolos para obtener las aprobaciones necesarias. Sugerimos que la meta de información sea ampliada para incluir la preparación de materiales informativos escritos en español, francés e inglés. También sugerimos que el personal no dependa de los inversionistas potenciales para informarles que una solicitud no se está procesando rápidamente, sino más bien

que el mismo personal debe dirigir las solicitudes a través del proceso y proveer seguimiento cuando fuere necesario.

PROVISIÓN DE PERSONAL: Dadas estas metas, proponemos que la oficina conste inicialmente de dos Representantes de Servicio al Inversionista. Los Representantes de Servicio al Inversionista deben tener cada uno experiencia comercial extensa en al menos uno de los sectores que Guinea Ecuatorial está promoviendo, preferiblemente agricultura o agroindustria, minería, turismo, o fabricación ligera, y un conocimiento de trabajo de los demás sectores. Los Representantes de Servicio al Inversionista deben conocer, o más probable, estar entrenados en, las leyes y regulaciones para hacer negocios en el país, incluyendo incentivos, impuestos, y requerimientos de aprobación. Estos individuos deben tener fluidez en español y francés, y sería útil un tercer idioma.

RECLUTAMIENTO DE PERSONAL: A fin de atraer gente de calibre y experiencia suficientes, y crear una cultura de "empresa privada" dentro de la oficina más que una cultura de "oficina gubernamental", será necesario reclutar personal del sector privado, y ofrecer paquetes competitivos de remuneración. Puede ser necesario reclutar guineanos que residen fuera del país. Todos los miembros del personal profesional, con la posible excepción de un asistente

técnico exilado, deben ser guineanos.

CAPACITACIÓN: La Oficina de Inversión será solamente tan efectiva como su personal, en consecuencia el reclutamiento cuidadoso de personal y la capacitación son decisivos para el éxito. Los Representantes de Servicio al Inversionista deben tener o adquirir conocimiento acerca de los principales sectores que Guinea Ecuatorial está promoviendo. Deben familiarizarse por completo con la terminología técnica básica usada en las diversas industrias, y deben conocer la estructura aproximada de costos (salarios, costos de embarque, derechos de importación y exportación, etc). La forma de costo más efectiva para proveer esta orientación sería a través de reuniones informales con una o dos firmas en cada uno de los sectores de alta prioridad. Debido a la naturaleza confidencial de parte de la información, es decisivo que los Representantes de Servicio al Inversionista sean confiables. La mayor parte de esta capacitación debe ser conducida en el país. La capacitación fuera del país sólo se requeriría si una industria o agroindustria dada no está actualmente operando en el país.

Los Representantes de Servicio al Inversionista también deben estar cuidadosamente capacitados en la ley de inversión y régimen de incentivos. Esta capacitación debe

ser conducida con los funcionarios gubernamentales pertinentes, así como con corredores de aduanas, abogados, y otros especialistas en la asistencia a los negocios a amoldarse a las regulaciones gubernamentales. Debe escribirse un examen cubriendo los aspectos importantes de la ley y los incentivos, y al personal se le debe requerir alcanzar una nota alta a fin de ser confirmados en sus puestos.

PROMOCIÓN: Sólo cuando el clima de inversión esté mejorado de manera sustancial debe la Oficina de Inversión comenzar los esfuerzos de promoción. Hay dos razones de porqué la oficina debe posponer la promoción. La primera es logística: Hasta que la oficina esté fortalecida y equipada con personal y materiales de información, es incapaz de responder adecuadamente a cualesquiera indagatorias que puedan resultar de la promoción. La segunda es sustantiva: El actual clima de inversión tiene muchas ambigüedades y debilidades que dejarían una impresión negativa en muchos inversionistas potenciales. Debido a que las impresiones de comunicados verbales constantemente se están transmitiendo por toda la comunidad comercial, estas impresiones negativas serían multiplicadas a muchos inversionistas adicionales. El "producto", es decir, el clima de inversión, necesita ser aceptable antes de ser mercadeado. La promoción prematura tendrá resultados insatisfactorios a corto plazo y efectos dañinos a largo plazo sobre la imagen de inversión de la

nación.

Inicialmente, la Oficina debe limitar sus actividades a responder inquietudes. A medida que se ponen en práctica los mejoramientos en el clima de inversión, debe ponerse en circulación una campaña de notas de prensa cuidadosamente elaborada. Los cambios legislativos significativos, y el anuncio de nuevos incentivos, son de interés periodístico y es probable que se impriman como noticias en publicaciones noticiosas internacionales. No sólo son tales artículos publicidad gratis, su naturaleza basada en hechos los hace aun más persuasivos que un anuncio pagado.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO EJECUTADO EN FASES:

Propoemos una estrategia de desarrollo ejecutado en fases, como sigue:

Fase I: Reclutamiento y Capacitación de Personal. El reclutamiento y la capacitación de personal deben comenzar tan pronto como se distribuya la provisión de fondos. El reclutamiento puede tomar varios meses o más. Se estima que la capacitación dure de tres a cuatro meses.

Fase II: Preparación de Materiales Informativos. A fin de proveer materiales informativos a los inversionistas, una vez hayan sido hechos los cambios legislativos, deben

redactarse resúmenes de las principales piezas de legislación que afectan a los inversionistas (la Ley de Inversión de 1979, la Ley Especial de Inversión de 1985, la Ley de Establecimiento de Industrias de 1988, el Código Laboral, etc), tan pronto como sea posible, y traducidas al francés y quizás al inglés. Los resúmenes deben ser escritos claramente, en términos fácilmente entendibles para los inversionistas. No deben usarse términos legales no comunes. Puede ser posible obtener servicios de traducción gratis de parte de las embajadas. Deben imprimirse cantidades suficientes de los materiales y distribuidos a los ministerios y embajadas pertinentes en todo el mundo. Estos materiales suplementarán las leyes y regulaciones que imprimirán los ministerios. Se espera que la fase II dure cuatro a seis meses.

Fase III: Promoción de Inversión. Sólo cuando se hayan puesto en ejecución cambios legislativos sustanciales, se iniciarían los esfuerzos promocionales. La Oficina debe tener como objetivos de sus esfuerzos de promoción aquellos sectores en los cuales Guinea Ecuatorial tiene una ventaja comparativa, a decir, agricultura y agroindustria, minería, turismo, y fabricación ligera. En la Sección IV de este informe, esbozamos algunas ideas preliminares sobre una estrategia promocional.

V. PERSPECTIVAS Y GARANTÍAS DE INVERSIÓN

Las recomendaciones esbozadas anteriormente contribuirán a un mejoramiento marcado en el clima de inversión en Guinea Ecuatorial, y estimularán el interés en la inversión dentro y fuera del país. Las recomendaciones no son todas inocuas; su ejecución requerirá disposición política y recursos. Sin embargo, ofrecen el potencial para cambiar de manera literal el paisaje ecuatoguineano atrayendo nuevas inversiones extranjeras y estimulando el interés dormido por parte de los inversionistas existentes.

El empuje de nuestras sugerencias es mejorar y aclarar la ley y los incentivos de inversión a fin de facilitar la inversión en cualquier industria en la cual un inversionista potencial ve una oportunidad. No nos compete a nosotros, ni al gobierno de Guinea Ecuatorial, prejuzgar ni inventar explicaciones justificativas de las oportunidades. Más bien, Guinea Ecuatorial debe crear un "campo de juego a nivel" que facilite a los inversionistas responder rápidamente a oportunidades rentables, mientras protege los intereses nacionales, entre ellos la generación adecuada de ingresos, la creación de empleos, el crecimiento de exportaciones, y el control sobre los sectores claves.

Guinea Ecuatorial tiene un número de ventajas dinámicas comparativas sobre tres países en la región, y debe enfocar sus esfuerzos y recursos promocionales de inversión a aquellas industrias más probables de atraer nuevas inversiones. Basados en nuestro trabajo en el país y nuestro entendimiento de las economías vecinas, proponemos que Guinea Ecuatorial tenga como objetivo su promoción de inversión en cuatro áreas: Agricultura, minería, turismo, e industria ligera. Más adelante, esbozamos una estrategia preliminar para provocar el interés de los inversionistas locales y extranjeros en cada uno de estos sectores.

Sector de la Agricultura

El sector agrícola ofrece numerosas oportunidades para la inversión tanto nacional como extranjera. Las oportunidades para los inversionistas locales lucen particularmente atractivas en las exportaciones de cultivos de alimentos a países vecinos tales como Gabón y Camerún que tienen ingresos mucho más altos que Guinea Ecuatorial.³

³ Conforme a Informe de Desarrollo Mundial de 1988, el PNB per cápita para Camerún es US\$910 y para Gabón US\$3,080 comparado con US\$250 estimado por el Banco Mundial para Guinea Ecuatorial.

Guinea Ecuatorial, Gabón, y Camerún se encuentran en un solo sindicato aduanero y tienen una moneda común. Las exportaciones de cultivos de alimentos de Guinea Ecuatorial pasan libres de impuestos a Gabón y Camerún. Un estudio de mercadeo de 1988 hecho por el Banco Mundial confirmó que existen fuertes demandas de mercado para los cultivos de alimentos en Gabón. Las oportunidades más promisorias existen para los cultivos de renglones que no son de fácil deterioro tales como malangas y plátanos. Igualmente existen oportunidades para exportaciones de cultivos de alimentos a Camerún durante los meses de julio a diciembre cuando las ofertas nacionales son más bajas durante los meses que preceden a las principales cosechas.

Actualmente, la restricción principal a las exportaciones de cultivos de alimentos a Gabón es la red de transporte en Río Muni que une el área de Bata con la frontera de Gabón. La ruta más directa de Bata a Libreville vía Cogo está actualmente intransitable debido al puente averiado sobre el río Benito y partes de la carretera de Bata a Cogo están en una necesidad seria de reparación. Debe ser de alta prioridad un programa de rehabilitación de carreteras para la red que une Bata con Cogo.

Con respecto a las posibles oportunidades de inversión extranjera, las posibilidades más promisorias parecen estar

desarrollando parcelas relativamente grandes sobre los suelos fértiles de la Isla de Bioko. Algunas de las plantaciones de cacao inhabilitadas podrían ser buenas lugares para la diversificación en otros cultivos de exportación tales como palma de aceite, caucho, o cultivos especializados de alto valor tales como nueces macadamia, especias o frutas. Un esquema de núcleo estado/pequeño propietario es una opción que ha sido exitosa en otras partes del mundo.

Una parcela de 5,000 hectáreas ya ha sido identificada por el gobierno como un lugar posible para atraer a inversionistas extranjeros. El área es el lugar de proyecto IDEPA (anteriormente una compañía paraestatal). El proyecto IDEPA, financiado con asistencia del Banco de Desarrollo Africano, fue un fracaso. El gobierno está preparando actualmente someter el lugar de proyecto a una licitación internacional para desarrollo. Esta sería una buena iniciativa, sin embargo, es importante que todas las condiciones previas apropiadas se cumplan antes de proceder a la licitación internacional o más el ejercicio podría resultar infructuoso.

Primero, el gobierno debe aclarar si el inversionista seleccionado también heredaría el activo neto negativo de la anterior compañía quebrada. Algunos de los altos

funcionarios entrevistados en el gobierno parecían considerar que esta era la intención del gobierno. Una nueva compañía solamente estaría en disposición de tomar las deudas anteriores si los activos de la compañía fueran más valiosos que los pasivos. En el caso de IDEPA, los activos principales son los árboles de cacao que no están en muy buenas condiciones y ciertamente tienen menos valor que la deuda pendiente de IDEPA de aproximadamente 1.2 mil millones de CFA.

Segundo, el gobierno debe entender que debido a las inciertas perspectivas de mercado para el cacao, es probable que la mayoría de los nuevos inversionistas estarían interesados en reemplazar el cacao existente y plantar cultivos alternativos tales como palma de aceite, cultivos especializados de alto valor, o alguna combinación de cultivos. Los puntos principales de venta que Guinea Ecuatorial tiene que ofrecer son la fertilidad de los suelos, la adecuación de las lluvias y en consecuencia el potencial para el crecimiento de una amplia gama de cultivos, no necesariamente el cacao.

Tercero, el gobierno debe asegurar que se ha establecido un título limpio antes de proceder a la licitación. Si el gobierno tiene título limpio del terreno y desea retenerlo, entonces, un arrendamiento a largo plazo

(digamos 99 años) al inversionista privado por un cargo de renta nominal sería una seguridad adecuada para el inversionista extranjero. Salvo que haya título limpio, sin embargo, los inversionistas extranjeros intachables no estarían interesados en invertir grandes sumas de capital.

Una vez cumplidas las condiciones de prerequisite anteriores, el gobierno estaría en una posición fuerte para proceder a la licitación internacional. Aunque no es nuestra intención prejuzgar cuáles compañías agroindustriales privadas han de ser seleccionadas, el gobierno querrá hacer contacto con compañías tales como la Corporación Internacional de Finanzas del Banco Mundial, la Corporación de Desarrollo de la Comunidad del Reino Unido, y la "Companie Fruitiere Import of France". Estas organizaciones tienen considerable experiencia en inversiones agrícolas en la región. Una ventaja de trabajar con el IFC es que por lo regular son el primer socio en comprometer su capital y a menudo ayudan a encontrar un segundo socio.

Minerales

Hay numerosos depósitos minerales en Guinea Ecuatorial (como se mencionara en la Sección I) que garantizan la exploración ulterior. La mayor parte de política racional

para exploración ulterior y futuro desarrollo es para que el Ministerio de Minería enfoque los minerales para los cuales son más promisorias las perspectivas de mercado. Una de las mejores fuentes de información para las proyecciones de mercado de productos son los Pronósticos de Precios de la División de Productos del Banco Mundial, que son publicados cada seis meses. Como país miembro del Banco Mundial, Guinea Ecuatorial puede suscribirse a esta publicación, gratis. Estando al corriente de los últimos desarrollos y perspectivas del mercado, Guinea Ecuatorial podrá enfocar sus esfuerzos de promoción y exploración en los productos con las mayores perspectivas del mercado.

Para la exploración y producción de hidrocarburo, el gobierno ya ha realizado un estudio con la asistencia del Banco Mundial. El estudio ayudó a promulgar la ley que regula la exploración y producción de hidrocarburo. La ley establecía reglas claras y sistemas contractuales para la exploración y explotación ordenadas de recursos de hidrocarburo. Las leyes y el contrato modelo son documentos útiles para atraer a nuevos inversionistas. Actualmente, el mercado de petróleo continúa estando de alguna forma en depresión con los precios mundiales a US\$19 el barril. Sin embargo, la perspectiva a largo plazo para los precios del petróleo es más atractiva y Guinea Ecuatorial debe continuar supervisando los desarrollos del mercado con miras a

comenzar la producción con un inversionista extranjero privado si los precios del petróleo subieran significativamente (digamos a la gama de US\$25-30 por barril) suponiendo que los estudios de factibilidad confirmaran que los ingresos excedieron los costos de desarrollo de modo que pudiera lograrse una tasa de retorno adecuada.

El oro es uno de los minerales encontrados en Guinea Ecuatorial para el cual el precio mundial es relativamente atractivo, actualmente US\$395 por onza. Podrían canalizarse más esfuerzos hacia la estimulación a inversionistas potenciales a explorar además los depósitos de oro aluvial existente que parecen promisorios. Las regulaciones relativas a la exploración y minería de oro y otros minerales podrían revisarse y resumirse de forma similar a lo que ya se ha hecho para los hidrocarburos con la asistencia del Banco Mundial.

Turismo

Guinea Ecuatorial posee un potencial turístico que actualmente está subutilizado. La belleza arquitectónica de Malabo, las playas de blancas arenas de Bata, y otros lugares únicos en el país representan recursos que las inversiones apropiadas pueden convertir en fuentes de

exportaciones y empleo. A su vez, el turismo, debidamente manejado, puede fortalecer las empresas artesanales.

Guinea Ecuatorial debe poner en práctica dos cambios regulatorios que promuevan el turismo. Primero, el gobierno debe abolir el requerimiento de visa para el turismo. Otras varias naciones africanas han encontrado que esto conduce a un aumento en el turismo. Segundo, el gobierno ya no debe requerir permisos para tomar fotos. En lugar de permisos, guardias o señales deben indicar claramente los lugares en los que no se permite tomar fotografías.

A la larga, es útil, cuando se diseñe una estrategia de turismo, segmentar el mercado turístico en tres secciones: Turismo masivo, turismo de negocios, y turismo de posición conveniente. Los turistas masivos llegan en grandes jets, a menudo fletados, y generalmente se hospedan en grandes hoteles por un período de tres a siete días. Son atraídos a las playas y deportes acuáticos, pasan la mayor parte de su tiempo en los terrenos del hotel o complejo turístico, y por lo general son muy sensibles al precio, seleccionando vacaciones basadas en gran medida en el precio. Los turistas de negocios son individuos cuya visita está motivada por el trabajo, pero quienes tienen noches y fines de semana libres y están interesados en ver lugares de interés y espectáculos locales, y comprar artesanías y

artefactos. Los turistas de posición conveniente llegan a un país no a tomar baños de sol o trabajar, sino por una actividad en particular en la cual ellos planifican tomar parte, tales como pesca deportiva, observación de pájaros, escalamiento de rocas, observación de la flora y fauna locales, observar las costumbres de la gente local, o algún otro interés especial. Los turistas de posición conveniente son más ricos, más jóvenes, mejor educados, y más activos que los turistas masivos. Prefieren viajar en pequeños grupos (de 6 - 20) y soportarán más privaciones que los turistas masivos, pero todavía requieren un nivel mínimo de amenidades, incluyendo generalmente agua potable, agua corrida caliente y fría, electricidad, y alrededores agradables.

Guinea Ecuatorial es más apropiada para turismo de negocios, turismo de posición conveniente, y turismo masivo, en ese orden. Debido a la gran magnitud de la comunidad donante y el uso extensivo de una asistencia técnica a corto plazo, así como la gran comunidad comercial exiliada, Guinea Ecuatorial es visitada actualmente por varios miles de individuos en cualquier año dado. Representan un buen mercado, y deben ser designados más completamente. Reconociendo este potencial, una empresa de coinversión francesa-ecuatoguineana, Colsega, actualmente está invirtiendo 1.2 mil millones de CFA (US\$3.8 millones) para renovar y dotar de acondicionador de aire el hotel Ureca de

50 habitaciones en Malabo, y un monto no revelado de dinero para mejorar el hotel Panafrica en Bata. Un número de atractivos restaurantes también han abierto sus puertas en los pasados 18 meses para servir a la comunidad de asistencia técnica y comercial visitante y residente.

Existe un gran potencial para la inversión en servicios auxiliares tales como excursiones bilingües a pies y en minibus de Malabo, Luba, Bata, y otras ciudades locales y lugares de interés, excursiones en botes, y espectáculos caracterizando la música y baile locales. Debido al pequeño tamaño de la inversión necesaria de capital, (por ejemplo, no se necesita capital de inversión para designar una excursión a pies, o para usar las instalaciones existentes tales como el Centro Cultural Español para un espectáculo de baile/música) y la necesidad de conocimiento extensivo de lugares locales, se espera que las inversiones de servicios auxiliares lleguen de la comunidad comercial local (guineano o exiliado residente). Levantando algunos de los onerosos requerimientos en los negocios discutidos anteriormente, tales como la necesidad de aprobación para establecimiento, es probable que crezca la inversión en servicios auxiliares de turismo. El gobierno podría estimular la inversión haciendo estadísticas sobre las llegadas disponibles de los pasajeros, y exponiendo la inversión turística a sus esfuerzos de promoción de pequeños negocios.

De los tres tipos de turistas, Guinea Ecuatorial tiene menos probabilidades de atraer los turistas masivos en el futuro cercano. La malaria y la falta aparente de playas de blancas arenas hacen de Malabo una perspectiva pobre. Bata, aunque tiene playas de arenas blancas, sin embargo, sufre de malaria endémica y también carece de un aeropuerto con conexiones a Europa que podría concentrar el alto volumen de visitantes requerido. La construcción de un aeropuerto internacional en Bata está, según se dice, bajo consideración, y abriría la puerta al turismo masivo en la tierra firme.

Para promover el turismo, la Oficina de Promoción de Inversión y el Ministerio de Turismo deben preparar los materiales de mercadeo describiendo los incentivos de inversión y las parcelas de tierra disponibles. El Banco Mundial ha suministrado financiamiento de concesión para grandes complejos turísticos en el pasado, por ejemplo en Playa Dorada en la República Dominicana, y debe enfocarse como una posible fuente de ayuda. Además de (o en conjunción con) enfocar al Banco, Guinea Ecuatorial debe enviar materiales de mercadeo a firmas hoteleras, tales como el Club Mediterraneo, que se especializa en construir complejos turísticos, así como a firmas hoteleras multinacionales que ya tienen experiencia en Africa. Los hoteles que actualmente no operan en Africa serían menos

probables de mostrar interés en el desarrollo de un nuevo lugar que los hoteles ya familiares con condiciones de trabajo en el continente. En la Tabla 4, presentamos una lista de hoteles multinacionales que operan en Africa. Los nombres de firmas adicionales podrían obtenerse en Embajadas en Malabo.

Guinea Ecuatorial se dió cuenta de la huida de una propuesta de una corporación hotelera multinacional, que estaba presionando al gobierno para construir un hotel con fondos gubernamentales y otorgar a la multinacional el contrato administrativo. La experiencia en Benin (con Sheraton), Ecuador (con Intercontinental), y otros países ha mostrado que los contratos administrativos a menudo ponen cargas de costos de inversión de capital y mantenimiento en los países anfitriones, mientras la mayoría de los beneficios se remiten al exterior. El gobierno debe requerir que al menos una parte de los costos de construcción sean provistos por la multinacional. Además, el gobierno debe negociar un contrato administrativo bajo el cual la remuneración multinacional sea una función de éxito hotelero, para proveer un incentivo para buena ejecución.

Hay un potencial tanto en Bioko como en Río Muni para el turismo de posición conveniente. Debido a que el turismo está conformado de pequeños grupos, los aeropuertos y

hoteles (una vez remodelados) serian suficientes. El turismo de posición conveniente podría promoverse estudiando el país para identificar posiciones convenientes similares, así como proveyendo visitas complementarias a reputadas agencias de viajes que se especializan en juntar dichas excursiones. Podían obtenerse listas de dichas agencias de viajes de parte de agregados comerciales en las Embajadas en Malabo. Debe abogarse por oportunidades similares, tanto local como internacionalmente. Folletos cortos, basados en hechos (no de color completo, brillante), describiendo las perspectivas, deben estar disponibles localmente a través del Ministerio de Industria y Comercio y ultramar a través de las Embajadas ecuatoguineanas y Embajadas afiliadas. La Oficina de Promoción de Inversión descrita anteriormente debe trabajar estrechamente con el Ministerio de Turismo para identificar oportunidades, preparar folletos, planificar visitas, y conducir seguimiento sobre los prospectos de inversión.

Tabla 4

Hoteles Multinacionales que operan en Africa

	Accor(France)						Pullman Internacional (France)						Inter Continental (USA)	Meridien (France)	Sheraton (USA)	Hilton (Grande-Bretagne)		Holiday Inn (USA)		Total par pays						
	Sofitel		Novotel		Ibis		Pullman		PLM Azur		Savana															
	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres				Hôtels	chambres	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres	Hôtels	chambres			
Maroc	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	263	-	-	-	-	2	322	-	-	-	-	1	129	19	773	
Côte d'Ivoire	1	284	1	274	2	323	-	-	-	-	-	-	-	-	2	856	-	-	-	-	1	341	-	-	7	188
Gabon	2	318	2	284	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	686	1	188	1	288	-	-	-	-	8	682
Sénégal	1	268	2	388	-	-	-	-	1	188	-	-	2	224	-	-	2	482	-	-	-	-	-	-	9	467
Kenya	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	854	Projet	-	1	138	2	454	-	-	8	458
Cameroun	1	218	4	485	1	168	1	164	-	-	-	-	-	-	-	-	1	148	-	-	Projet	-	-	-	8	172
Tunisie	-	-	1	127	-	-	-	-	1	99	-	-	-	-	-	-	1	168	1	281	1	246	-	-	3	638
Togo	1	248	-	-	-	-	-	1	222	2	228	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	828
Nigeria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	828
Congo	-	-	1	229	-	-	-	-	1	148	2	228	-	-	-	-	1	478	1	348	-	-	-	-	3	818
Zaire	-	-	Projet	-	Projet	-	-	-	-	-	-	-	-	1	588	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	717
Zimbabwe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	228	-	-	-	-	-	-	2	728
Seychelles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	228	-	-	2	284	2	684	2	684
Ethiopie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	286	2	172	1	177	-	-	-	-	-	4	534
Maurice	-	-	Projet	-	-	-	1	282	1	282	-	-	-	-	-	-	-	-	1	444	-	-	-	-	1	444
Soudan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	147	-	-	-	-	-	-	2	428
Guinée	-	-	1	228	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	188	-	-	1	271	-	-	2	371
Zambie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	328
Burkina	-	-	-	-	-	-	2	287	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	327
Bénin	-	-	-	-	-	-	-	-	2	28	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	387
Gambie	-	-	1	228	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	288	-	-	-	-	-	-	2	288
Niger	1	288	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	288
Djibouti	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	248
Ghana	-	-	1	188	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	288
Sierra Leone	1	187	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	188
Mali	1	188	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	187
Angola	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	188
Madagascar	-	-	-	-	-	-	Projet	-	-	Projet	-	-	-	-	-	-	1	184	-	-	-	-	-	-	1	184
Rwanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	184	-	-	-	-	1	184
Centrafrique	1	68	1	72	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	172	-	-	-	-	-	-	-	2	172
République	-	-	1	118	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	128
Tchad	-	-	1	188	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	118
Cap Vert	-	-	1	98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	188
Comores	-	-	1	98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	98
Mauritanie	-	-	1	98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	98
Guinée	-	-	-	-	Projet	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	98
Tanzanie	Projet	Projet	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Afrique	18	113	28	671	2	488	7	1131	24	813	2	224	12	341	16	542	9	148	8	858	2	324	11	128	884	

Fuente: 'Jeune Afrique Economie', No. 115/116, En/Feb, 1989, p. 100.

Sustitución de Importación y Otras Industrias Ligeras

Una cuarta área en la cual vemos potencial para la inversión es la fabricación ligera, especialmente sustituir por importación. Los proyectos específicos que los observadores bien informados juzgan que mantienen cierta promesa incluyen una cervecería, una fábrica de cigarrillos, una planta embotelladora de agua, procesamiento agrícola, y otros bienes de consumo. Aunque el reducido tamaño de la fuerza laboral imposibilitaría las grandes operaciones, los salarios relativamente bajos y el acceso libre de impuestos a los mercados de UDEAC facilitará la exportación además de satisfacer la demanda local. Estas posibilidades de inversión podría promoverse tanto local como internacioanalmente.

Garantías para asistir al Gobierno en la depuración de posibles inversionistas

Durante el curso de nuestro estudio, el GREG pidió al equipo incluir en nuestro informe una "lista de verificación" de garantías para asistir al gobierno en la depuración de potenciales inversionistas extranjeros. Los puntos esenciales para verificar se resumen en los párrafos que siguen.

EXPERIENCIA EN EL CAMPO: El gobierno debe verificar si la compañía ha emprendido de manera exitosa empresas de inversión similares en el pasado, preferiblemente en países con ambientes de operación como los de Guinea Ecuatorial.

VERIFICACIÓN DEL CRÉDITO Y OTRAS REFERENCIAS: Estas verificaciones pueden llevarse a cabo a través de las embajadas pertinentes que a su vez pueden hacer contacto con el departamento o ministerio apropiados en su país, tales como el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Pueden hacerse revisiones de referencia con instituciones tales como el Banco Mundial y el IFC, que están familiarizadas con muchas de las compañías que invierten en Africa y están conscientes de sus experiencias en otros países.

REVISIÓN DE LOS ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD: La mayor parte de las inversiones de mediana a gran escala requieren un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad técnica y financiera de un proyecto propuesto. El GREG debe revisar dichos estudios para chequear la validez de suposiciones hechas y para asegurarse de que Guinea Ecuatorial obtenga los mayores beneficios económicos posibles de dichos proyectos.

LEGISLACIÓN: Redactar legislación clara y transparente relativa a las reglas que regulan la inversión, como se discute en las Secciones II y III. Una vez se hayan hecho los mejoramientos y las reglas estén claras, el gobierno no debe acomodar a los inversionistas que buscan incentivos adicionales no autorizados por la ley.

REQUERIMIENTOS DE LIQUIDEZ: La experiencia ha mostrado en muchos otros países en desarrollo que los inversionistas trabajan mucho más duro para lograr beneficios en empresas donde han colocado su propio capital a riesgo. Siempre que sea posible, deben evitarse los socios "de liquidez cero" que sólo buscan "contratos administrativos". Si se carga un honorario de administración, por lo general es más deseable unir el honorario a los beneficios de la compañía.

CAPITAL LOCAL: Dada la difícil posición fiscal del GREG, el gobierno debe limitar de manera estricta su propia posición de liquidez en nuevos proyectos. En los proyectos de desarrollo de recursos tales como hidrocarburos, minerales, o desarrollo de silvicultura, podrá ser posible para el gobierno se dé una participación de capital basada en su contribución en recursos naturales al proyecto de desarrollo.

El acceso extranjero al crédito nacional debe también ser limitado dada la escasa liquidez en Guinea Ecuatorial. Esto aplica especialmente a nuevas compañías no establecidas anteriormente en Guinea Ecuatorial.

SUBASTA: En el caso de ciertos proyectos basados en recursos, podrá ser posible someter la idea de proyecto propuesto para subasta internacional. A través de este proceso, es más probable que la propuesta seleccionada sea de beneficio económico máximo para el país.