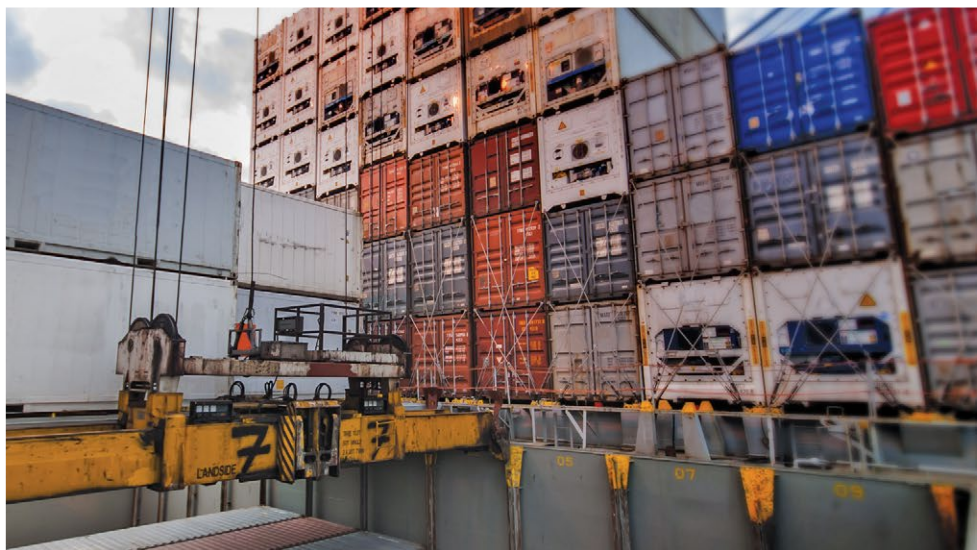




Guinea Ecuatorial

Estudio de diagnóstico de la integración comercial

Fomentando el crecimiento inclusivo
mediante las oportunidades del comercio



© 2019 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial

1818 H Street NW
Washington DC 20433
Teléfono: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Este trabajo es producto del personal del Banco Mundial con contribuciones externas. Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresadas en este trabajo no reflejan necesariamente los puntos de vista del Banco Mundial, su Junta de Directores Ejecutivos o los gobiernos que representan.

El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos incluidos en este trabajo. Los límites, colores, denominaciones y otra información que se muestra en cualquier mapa de este trabajo no implican ningún juicio por parte del Banco Mundial sobre el estado legal de ningún territorio o el respaldo o aceptación de dichos límites.

Derechos y permisos

El material de este trabajo está sujeto a derechos de autor. Debido a que el Banco Mundial fomenta la difusión de su conocimiento, este trabajo puede reproducirse, en su totalidad o en parte, con fines no comerciales, siempre y cuando se otorgue una atribución total a este trabajo.

Cualquier consulta sobre derechos y licencias, incluidos los derechos subsidiarios, debe dirigirse a Publicaciones del Banco Mundial, Grupo Banco Mundial, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; fax: 202-522-2625; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

Guinea Ecuatorial

Estudio de diagnóstico de la integración comercial

Fomentando el crecimiento inclusivo
mediante las oportunidades del comercio

2019



Acrónimos y abreviaturas

AC	Autoridad competente
ACPS	Acuerdo de Colaboración de Pesca Sostenible
AEC	Arancel externo común
AFC	Acuerdo de Facilitación del Comercio
AfCFTA	Área Continental Africana de Libre Comercio, <i>African Continental Free Trade Area</i>
APGE	Autoridad Portuaria de Guinea Ecuatorial
ARSO	Organización Regional Africana de Normalización, <i>African Organisation for Standardization</i>
ASC	Acuerdo de sociedad comercial
ASS	África Sub-sahariana
AUSMAIE	Acto Uniforme sobre la Ley de Sociedades Mercantiles y Agrupaciones de Interés Económico
B/d	Barriles diarios
BEAC	Banco de los Estados de África Central, <i>Banque des États de l'Afrique Centrale</i>
CCI	Contribución Comunitaria de Integración, <i>Contribution Communautaire d'Intégration</i>
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de África Occidental
CEEAC	Comunidad Económica de los Estados de África Central
CEMAC	Comunidad Económica y Monetaria de África Central
CEN-SAD	Comunidad de Estados Sahelo-Saharianos
CESPAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico
CICAA	Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico

CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, <i>Standard International Trade Classification</i>
CM99	Convenio de Montreal de 1999
DGIC	Dirección General de Impuestos y Contribuciones, Ministerio de Hacienda
EBA	Todo menos Armas, <i>Everything but Arms</i>
ECPA	Escuela de campo para agricultores
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FMI	Fondo Monetario Internacional
GBM	Grupo del Banco Mundial
GdGE	Gobierno de Guinea Ecuatorial
GLP	Gas licuado del petróleo
GNL	Gas natural licuado
IDL	Índice de desempeño logístico
IDM	Indicadores del desarrollo mundial
IED	Inversión extranjera directa
IHH	Índice de Herfindahl-Hirschman
INC	Infraestructura nacional de la calidad
INDNR	Ilegal, no declarada y no reglamentada
INEGE	Instituto Nacional de Estadística de Guinea Ecuatorial
INPAGE	Instituto Nacional de Promoción Agropecuaria de Guinea Ecuatorial
ISO	Organización Internacional de Normalización, <i>International Organization for Standardization</i>
IVA	Impuesto al valor agregado
LSCI	Índice de Conectividad de Carga Marítima, <i>Liner Shipping Connectivity Index</i>
MCV	Monitoreo, control y vigilancia
MNA	Medidas no arancelaria
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias
MPOs	Indicadores Macro de Perspectivas de Pobreza, <i>Macro Poverty Outlook Indicators</i>
MPRH	Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos
MRCE	Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior
NMF	Nación más favorecida
OACI	Organización de Aviación Civil Internacional
OEC	Organismo de evaluación de la conformidad

OHADA	Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África
OMA	Organización Mundial de Aduanas
OMC	Organización Mundial del Comercio
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PAFC	Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio
PAQI	Infraestructura Panafricana de la Calidad, <i>Pan-African Quality Infrastructure</i>
PBIP	Código internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias
PMD	País menos desarrollado
PMP	Programa Monitoreado por Personal (del FMI)
PNDES	Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social
PNP	Préstamo no productivo
PNSA	Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria
PTB	<i>Physikalisch-Technische Bundesanstalt</i> (instituto nacional de metrología de Alemania)
PYMEs	Pequeñas y medianas empresas
RCA	República Centroafricana
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SAARC	<i>South Asian Association for Regional Cooperation</i>
SADC	<i>South African Development Community</i>
SFS	Sanitario y fitosanitario
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SME	Sistema de monitoreo de embarcaciones
SONAPESCA	Sociedad Nacional de Pesca Marítima de Guinea Ecuatorial
SWB	Conocimiento de Embarque Marítimo, <i>Sea Waybill</i>
TCI	Impuesto Comunitario de Integración, <i>Taxe Communautaire d'Intégration</i>
TED	Trato especial y diferenciado
TEU	Unidad equivalente a veinte pies, <i>Twenty-foot equivalent unit</i>
TI	Tecnologías de la información
TM	Tonelada métrica
TRB	Tonelaje de registro bruto

UE	Unión Europea
UEMOA	Unión Económica y Monetaria de África Occidental
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
VCR	Ventaja comparativa revelada
VUE	Ventanilla Única Empresarial
ZEE	Zona económica exclusiva

Tabla de contenidos

ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS	IV
PREFACIO.....	XIX
RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPÍTULO 1. CONTEXTO MACROECONÓMICO: PRINCIPALES LIMITACIONES PARA EL DESARROLLO DIVERSIFICADO	21
Crisis en la CEMAC tras la caída de los precios del petróleo en 2014.....	22
La crisis puso fin a dos décadas de crecimiento	22
Las autoridades han comenzado a responder a la crisis.....	24
Un modelo de desarrollo más diversificado	27
El crecimiento impulsado por el petróleo es probablemente insostenible	27
No parece que los sectores no petroleros estén preparados para emerger como un motor de crecimiento alternativo	28
La baja productividad de la economía ha resultado en una reducción lenta de la pobreza y un lento avance del progreso social	29
Factores estructurales clave que dificultan el desarrollo diversificado	32
Se requieren políticas de estabilización efectivas para reducir las vulnerabilidades macroeconómicas y fiscales debido a la dependencia del petróleo	32
Las estrategias de diversificación se ven obstaculizadas por una planificación e inversión insuficientes en educación e infraestructura adecuada.....	35
Recomendaciones de política	38
Gestión macroeconómica y fiscal adecuada para administrar de manera sostenible las finanzas públicas	38

Estrategias de diversificación y planificación mejorada para fomentar la acumulación de capital físico y humano	39
Un entorno empresarial mejorado para facilitar la diversificación económica.....	40
CAPÍTULO 2. EL ENTORNO EMPRESARIAL Y POLÍTICAS PARA DIVERSIFICAR LA ECONOMÍA	43
Entrada y operaciones.....	48
Acceso al crédito.....	52
Regulaciones laborales.....	53
El camino a seguir	54
CAPÍTULO 3. POLÍTICAS Y DESEMPEÑO DEL COMERCIO	57
Análisis de los resultados comerciales.....	58
Apertura y balanza	58
Orientación y crecimiento	60
Diversificación de las exportaciones de mercancías	65
Sofisticación de la exportación de mercancías	66
Importaciones de Guinea Ecuatorial.....	68
Políticas e integración comerciales	69
Comunidades económicas regionales.....	69
Medidas arancelarias	71
Medidas no arancelarias.....	74
Acuerdos comerciales y otras preferencias.....	76
Adhesión a la OMC.....	79
Estado de la adhesión.....	79
Próximos pasos en el proceso de adhesión.....	80
Información sobre el proceso de adhesión	80
Beneficios esperados de la adhesión a la OMC.....	81
Infraestructura Nacional de la Calidad	84
Estado de la INC de Guinea Ecuatorial	85
Hoja de ruta para mejorar la INC de Guinea Ecuatorial	87
CAPÍTULO 4. FACILITACIÓN, CONECTIVIDAD Y LOGÍSTICA DEL COMERCIO.....	91
Importar y exportar desde Guinea Ecuatorial.....	92
Facilitación del comercio e indicadores logísticos globales.....	93
Infraestructura y servicios de transporte y logística	96
Puertos y transportación	97
Puerto Comercial de Malabo	100

Puerto Comercial de Bata.....	101
Transporte terrestre	101
Transporte aéreo	102
Costos de comercio y transporte	105
Marco legal y regulatorio	105
Cumplimiento de compromisos con las comunidades económicas regionales.	108
Participación en la comunidad internacional	108
Procedimientos aduaneros y comerciales	110
Recomendaciones.....	112
CAPÍTULO 5. SECTOR AGRÍCOLA	115
Perspectiva y desempeño del sector	118
Cultivos alimentarios	120
Cultivos comerciales	121
Ganado.....	122
Comercialización y funcionamiento del mercado.	122
Exportaciones agrícolas claves	125
Financiamiento de la agricultura	127
Servicios financieros	127
Servicios de seguros	128
Ineficiencias del mercado	129
Riesgos y desafíos	132
Infraestructura de transporte y logística insuficiente	133
Tecnologías y métodos de producción obsoletos	133
Obstáculos a la comercialización.....	134
Eficiencia de las políticas públicas	134
Opciones limitadas de financiamiento	135
Recomendaciones	135
CAPÍTULO 6. SECTOR PESQUERO	141
Entorno marino	142
Recursos pesqueros	143
Especies demersales y pelágicas costeras pequeñas	143
Especies altamente migratorias.....	144
La flota pesquera	144
Flota pesquera artesanal	144
Flota pesquera industrial	146

Acuicultura	149
Cadena de valor postcaptura de productos pesqueros	150
Puertos y sitios de desembarque	150
Cadena de frío	150
Transformación y comercialización de productos pesqueros	151
Gobernanza en el sector pesquero	154
El Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos	154
Monitoreo, control y vigilancia de las pesquerías	156
Marco legal para la gestión del sector pesquero	157
Políticas para el desarrollo del sector pesquero	158
Conclusiones y desafíos clave	159
Recomendaciones	161
CAPÍTULO 7. INDUSTRIA PETROQUÍMICA	165
Organización y gobernanza del sector de los hidrocarburos	166
Producción de petróleo y gas, reservas y prospectos	167
Fuentes prospectivas de gas natural	169
Campo Alen	170
Bloque R (Campo Fortuna)	170
Nueva ronda de licencias	170
Opciones para el desarrollo de la industria petroquímica	171
Alternativas de metanol	172
Expansión de la producción de metanol	172
Producción de formaldehído	173
Alternativas de amoníaco y urea	174
Otras estrategias de monetización	175
Recomendaciones	175
ANEXO 1. MARCO JURÍDICO DE LA ADHESIÓN A LA OMC	179
ANEXO 2. ORGANISMO NACIONAL DE NORMALIZACIÓN CON ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD	181
ANEXO 3. SECTOR AGRÍCOLA	183
BIBLIOGRAFÍA	187

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Tasas de crecimiento y contribuciones al PIB, 2007-18.....	2
Figura 2. Clasificación y puntaje de la facilidad de hacer negocios, 2017/18	4
Figura 3. Clasificación de Guinea Ecuatorial en <i>Doing Business</i> por área, 2017/18	4
Figura 4. Participación de la agricultura y los hidrocarburos en el PIB, 1992-2015	10
Figura 5. PIB per cápita, Guinea Ecuatorial y países de referencia, 1990-2016.....	22
Figura 6. Contribución de los sectores petrolero y no petrolero al crecimiento del PIB y evolución de los precios del petróleo, 2007-17.....	23
Figura 7. Comparación de las tasas reales de crecimiento del PIB, 2015-17	23
Figura 8. Saldo fiscal global, 2015-17 (% del PIB)	24
Figura 9. Saldo de la cuenta corriente, 2015-17 (% del PIB)	25
Figura 10. Tendencias en los cambios de precios, 2010-18	26
Figura 11. Tasas de crecimiento y contribuciones al PIB, 2007-18.....	27
Figura 12. Composición de los sectores comercializables (millones de XAF constantes de 2006)	28
Figura 13. Crecimiento del PIB de sectores no petroleros seleccionados, 2006-18 (Índice, 2006=100)	28
Figura 14. Tasas de crecimiento y participación de la industria agrícola, forestal y pesquera, 2007-16	29
Figura 15. Curva de Lorenz para Guinea Ecuatorial, 2006	30
Figura 16. Descomposición de Shapley del crecimiento del PIB per cápita en Guinea Ecuatorial, 1985-2000.....	31
Figura 17. Participación en la fuerza laboral por sector de empleo, 2015.....	31
Figura 18. Agregados fiscales del gobierno, 2000-17 (% del PIB).....	33
Figura 19. Ingresos fiscales totales, Guinea Ecuatorial y países de referencia, 2010 y 2016 (% del PIB).....	34
Figura 20. Evolución de los ingresos petroleros y no petroleros, 2006-17 (% del PIB)	34
Figura 21. Índice de desempeño logístico por nivel de ingreso, 2016	36
Figura 22. Índice de desempeño logístico por país, 2016.....	36
Figura 23. Indicadores de <i>Doing Business</i> en Guinea Ecuatorial y Malasia - Distancia a la frontera, 2019	36

Figura 24. Clasificación y puntaje en la facilidad de hacer negocios, 2017/18.....	44
Figura 25. Clasificación de Guinea Ecuatorial en <i>Doing Business</i> por área, 2017/18.....	45
Figura 26. Mejoras en las regulaciones empresariales registradas por <i>Doing Business</i> , 2005-18.....	45
Figura 27. Indicadores de gobernanza, rango percentil (0-100), 2017	46
Figura 28. Procedimientos y tiempo para abrir una empresa, 2017/18.....	48
Figura 29. Costo para de apertura de una empresa, 2017/18 (% del ingreso per cápita)	49
Figura 30. Procedimientos, tiempo y costo necesarios para el registro de una propiedad, 2017/18	50
Figura 31. Índice de calidad de la administración de la tierra (0-30), 2017/18	50
Figura 32. Número de pagos de impuestos y cantidad de tiempo necesaria para su presentación, 2017/18	51
Figura 33. Duración máxima por ley de los contratos de plazo fijo (meses), 2017/18.....	54
Figura 34. Apertura al comercio (comercio/PIB) en comparación con el PIB per cápita, 2004-06	58
Figura 35. Apertura al comercio (comercio/PIB) en comparación con el PIB per cápita, 2014-16	58
Figura 36. Total de las importaciones y exportaciones de Guinea Ecuatorial y balanza comercial, 2005-17.....	59
Figura 37. Relación entre la IED y el PIB en comparación con el PIB per cápita, 2004-05	59
Figura 38. Relación entre la IED y el PIB en comparación con el PIB per cápita, 2014-15	59
Figura 39. Exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial por tipo de producto, US\$ millones, 1996-2015	60
Figura 40. Exportaciones de Guinea Ecuatorial por tipo de producto, % del total de exportaciones, 1996-2015.....	61
Figura 41. Exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial por categoría, excluyendo petróleo y gas, 2015	61
Figura 42. Principales exportaciones de Guinea Ecuatorial, excluyendo petróleo y gas, 1996-2015	62
Figura 43. Índices de ventaja comparativa revelada en Guinea Ecuatorial, 2004-05 y 2014-15.....	62
Figura 44. Exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial por mercado, 1996-2015	63

Figura 45. Exportaciones de bienes no petroleros y no de gas de Guinea Ecuatorial por mercado, 1996-2015.....	64
Figura 46. Tasas de crecimiento de las principales exportaciones, Guinea Ecuatorial y exportadores mundiales, 2005-14	64
Figura 47. Tasas de crecimiento de las exportaciones a los principales mercados, Guinea Ecuatorial y exportadores mundiales, 2005-14	64
Figura 48. Índice de concentración de productos de exportación y número de productos, CEMAC, 1996-2005.....	65
Figura 49. Índice de concentración de productos de exportación y número de productos, CEMAC, 2006-15.....	65
Figura 50. Índice de concentración de los mercados de exportación y número de mercados, Guinea Ecuatorial, 1996-2015	66
Figura 51. Índice de concentración de los mercados de exportación y número de mercados, CEMAC, 2006-15	66
Figura 52. Exportaciones totales de bienes por nivel de tecnología, 1996-2015.....	67
Figura 53. Exportaciones de bienes no petroleros y no de gas por nivel de tecnología, 1996-2015.....	67
Figura 54. Importaciones totales por producto, 2014.....	68
Figura 55. Importaciones totales por país de origen, 2014.....	69
Figura 56. Exportaciones e importaciones de Guinea Ecuatorial, 2012-14	70
Figura 57. Participación en el comercio intrarregional por bloque regional, 2010-2014.....	71
Figura 58. Índice de Complementariedad Comercial, países de la CEMAC, 2014	71
Figura 59. Frecuencia de las bandas arancelarias en la lista de aranceles de la CEMAC.....	72
Figura 60. Puntaje promedio de ‘Comercio Transfronterizo’ de comunidades económicas regionales seleccionadas, 2016-18	94
Figura 61. Puntuación general y por componente del IDL de Guinea Ecuatorial, 2014-18	94
Figura 62. Porcentaje del país con el mejor desempeño en el IDL 2018 de países seleccionados.....	95
Figura 63. Actividad portuaria en Guinea Ecuatorial, 2014-17	97
Figura 64. Importaciones totales en los puertos de Bata y Malabo, en TEUs, 2014-17	98
Figura 65. Importaciones totales en los puertos de Bata y Malabo, en TM, 2014-17.....	98
Figura 66. Exportaciones totales en los puertos de Bata y Malabo, en TM, 2014-17.....	98

Figura 67. Puntajes en el LSCI, países seleccionados y China, 2008-18	99
Figura 68. Conectividad de carga marítima en Guinea Ecuatorial y países comparativos seleccionados, 2004-18	100
Figura 69. Carga aérea anual, Guinea Ecuatorial y países de referencia de la CEMAC, 2011-17 (Millones de toneladas por km)	105
Figura 70. Miembros de la Organización Mundial de Aduanas	109
Figura 71. Avances en la implementación de los compromisos del AFC de la OMC por estado miembro.....	109
Figura 72. Participación de la agricultura y los hidrocarburos en el PIB, 1992-2015	116
Figura 73. Composición del PIB por sector, 2017	117
Figura 74. Uso del suelo para agricultura y ganadería.....	122
Figura 75. Exportaciones agrícolas de los países de África central, 2004-15 (US\$ millones).....	123
Figura 76. Valor de las exportaciones agrícolas, 2004-15 (US\$ millones).....	124
Figura 77. Producción total de cacao, 1996-2015 (toneladas).....	125
Figura 78. Exportaciones de granos de cacao, 2004-15 (US\$ millones)	126
Figura 79. Zonas de desembarque artesanal e industrial en Guinea Ecuatorial.....	145
Figura 80. Comercio de productos pesqueros básicos en Guinea Ecuatorial, 2006-15	153
Figura 81. Comercio de productos pesqueros básicos en Gabón y Camerún, 2006-15	154
Figura 82. Oferta y demanda global de metanol MMSA, 2013-18	173

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Recomendaciones principales	17
Tabla 2. Resultados de salud pública, 1996 y 2016	37
Tabla 3. Arancel externo común de la CEMAC por sector	72
Tabla 4. Puntajes de Guinea Ecuatorial en el IDL y países de referencia de la CEMAC por componente, 2018	96
Tabla 5. Importaciones de Guinea Ecuatorial en contenedores por compañía naviera (% del total).....	99
Tabla 6. Costos promedio estimados por manejo en terminales, puertos seleccionados (en francos CFA).....	99

Tabla 7. Costos promedio estimados de transporte marítimo, puertos seleccionados (en euros).....	99
Tabla 8. Costos comerciales bilaterales, Guinea Ecuatorial y países de referencia, comercio total, 2015	106
Tabla 9. Costos comerciales bilaterales, Guinea Ecuatorial y países de referencia, comercio agrícola, 2015.....	107
Tabla 10. Comercio exterior por destino/origen, 2016.....	118
Tabla 11. Comercio exterior por producto, 2016	119
Tabla 12. Precios internacionales del cacao, madera en bruto y café robusta, 2010-16	122
Tabla 13. Tamaño aproximado de la ZEE de Guinea Ecuatorial y países vecinos.....	142
Tabla 14. Número de pescadores y embarcaciones artesanales en Guinea Ecuatorial y países vecinos	146
Tabla 15. Pescado desembarcado en Guinea Ecuatorial por año de acuerdo con el número de barcos arrastreros observados	147
Tabla 16. Número de embarcaciones de pesca industrial en Guinea Ecuatorial y países vecinos.....	148
Tabla 17. Número de licencias emitidas por año a barcos cerqueros, 2007-17.....	149
Tabla 18. Producción de petróleo y condensado de Guinea Ecuatorial por empresa, 2018	168
Tabla 19. Producción de butano, propano, GLP, metanol y GNL de Guinea Ecuatorial por empresa, 2018.....	168
Tabla 20. Reservas remanentes ¹ y producción acumulada, 2019-25.....	168
Tabla 21. Proyecciones de producción del campo Alba	169
Tabla 22. Producción proyectada de gas natural líquido en Guinea Ecuatorial	175

LISTA DE RECUADROS

Recuadro 1. Datos macroeconómicos más recientes de Guinea Ecuatorial	26
Recuadro 2. Comercio y género.....	77
Recuadro 3. Infraestructura Nacional de la Calidad.....	85
Recuadro 4. Comparación de la INC en Guinea Ecuatorial y otros países de la CEMAC ...	86
Recuadro 5. Exportando productos pesqueros a la Unión Europea	152

Recuadro 6. Alternativas del metanol: metanol a olefinas y metanol a propileno	174
Recuadro A1. Comercio de productos agrícolas	183
Recuadro A2. Financiamiento de la agricultura: Índice de microseguros	184
Recuadro A3. Protegiendo a la población de las fluctuaciones de producción y de precios: el ejemplo de Camerún	184
Recuadro A4. El mundo cooperativo como una oportunidad para ganar poder de negociación: el ejemplo de NOWEFOR.....	185
Recuadro A5. Índice de desarrollo agrícola en la región de la CEMAC.....	185

Prefacio

Este Estudio de Diagnóstico de la Integración Comercial (EDIC) fue preparado en respuesta a una solicitud del Gobierno de Guinea Ecuatorial, a través de su Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas, con apoyo del Marco Integrado Mejorado (MIM). El MIM es un programa de múltiples donantes que busca ayudar a los países menos avanzados a integrarse a la economía global, ayudándolos a enfrentar las limitaciones al comercio del lado de la oferta. A solicitud del Gobierno, el Banco Mundial asumió el papel principal en la realización de este estudio, financiado por el Fondo Fiduciario del MIM y el Banco Mundial.

El principal objetivo del EDIC para Guinea Ecuatorial es identificar restricciones a la competitividad del país y a su integración en la economía global, en general y en sectores específicos, e identificar reformas concretas que deben considerarse para apoyar sus estrategias de diversificación y reducción de la pobreza. La selección de las áreas cubiertas en el informe reflejó las opiniones del equipo, informadas por las discusiones con las contrapartes gubernamentales y otras partes interesadas, durante una misión exploratoria del alcance del trabajo realizada en septiembre de 2017. Los capítulos sectoriales reflejan los sectores prioritarios identificados por el Gobierno en su actual Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020* y fueron acordados con el Ministerio de Comercio y Promoción de las Pequeñas y Medianas Empresas basándose en un ranking de las opciones.

La implementación del EDIC se llevó a cabo en estrecha colaboración con las contrapartes del Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas. Apreciamos de manera especial la asistencia del Ministerio para facilitar las consultas nacionales, y el equipo agradece al Ministro Excmo. Señor Don Pastor Micha Ondo Bilé, al Viceministro Excmo. Señor Don Domingo Mba Esono y al equipo de la Dirección de Comercio por todo el apoyo brindado durante el proceso. El equipo se benefició de las opiniones de numerosos representantes de los sectores público y privado, la sociedad civil y los socios de desarrollo durante las diversas misiones a las regiones insulares y continentales del país, así como de un taller consultivo en noviembre de 2018 y un taller de validación en febrero de 2019, ambos auspiciados por la Cámara de Comercio de Bioko. Se llevaron a cabo discusiones adicionales durante las sesiones técnicas para la Tercera Conferencia Económica Nacional en abril de 2019 en Sipopo. La presente versión de este informe refleja los comentarios recibidos durante estas deliberaciones. El equipo agradece a los altos funcionarios y los equipos técnicos de los ministerios gubernamentales por la información compartida, incluido el Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación, el Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Bosques y Medio Ambiente, el Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos, el Ministerio de Industria y Energía, el Ministerio de Minas e Hidrocarburos, el Ministerio de Transportes, Correos y Telecomunicaciones, el Ministerio de Asuntos Sociales e Igualdad de Género, Integración Regional en la Presidencia, así como de la Comisión de la CEMAC en Malabo.

El estudio fue preparado por un equipo dirigido por David Elmaleh (Economista, GMTA1) y José Signoret (Economista Senior, GMTRI). Los miembros del equipo principal también incluyeron a Francisco Campos (Economista Senior, GFCAS), Francois Caulier (Consultor), Vera Chiodi (Consultora), Andrea Feldman (Especialista en Sector Privado, GFCL1), Steve Loris Gui-Diby (Profesional Joven, GMTA1), Zenaida Hernández (Especialista Senior en Sector Privado, GFCAC), Héctor Márquez (Consultor), Miles McKenna (Analista, GMTRI), Fernando Nieto (Consultor), Mauro Rivadeneira (Consultor), Gabriela Schmidt (Economista, GMTA4) y Bernal Vilela (Consultor). El equipo también reconoce los comentarios y aportes proporcionados por colegas del Grupo del Banco Mundial, incluidos Rafael Barroso (Economista Senior, GMTA1), Paul Brenton (Economista Principal, GMTRI), Nora Dihel (Economista Senior, GMTA4), William Gain (Especialista Senior en Sector Privado, GMTRI), Joanne Gaskell (Economista Senior de Agricultura, GFA07), Olivier Hartmann (Especialista Senior en Sector Privado, GMTRI) y John Keyser (Economista Senior, GMTA4). Se recibieron comentarios adicionales de Ricardo Domínguez Llosa (FAO), Julien Ekiri (FAO) y Susanne Wendt (PTB-Alemania). Se recibió apoyo editorial de Oscar Parlback. Marcos Binohari, Madan Gera, Silvia Gulino, Sidonie Jocktane, Rocio Manrique e Irene Sitienei brindaron apoyo administrativo. Finalmente, el equipo agradece el apoyo del equipo gerencial del Banco Mundial, que incluye a Elisabeth Huybens (Directora de País, AFCC1), Alice Ouedraogo (Representante Residente, AFMGA), Mazen Bouri (Líder de Programa, AFCC1), Francisco Carneiro (Gerente de Práctica, GMTA1) y Antonio Nucifora (Gerente de Práctica, GMTRI), durante todo el proceso de preparación.

Resumen ejecutivo

Este Estudio de Diagnóstico de la Integración Comercial (EDIC) apoya los esfuerzos del Gobierno de Guinea Ecuatorial (GdGE) para integrar la economía del país en el sistema multilateral de comercio e incorporar el comercio en sus estrategias de diversificación y reducción de la pobreza. El EDIC está diseñado para apoyar a Guinea Ecuatorial en: (i) promover la diversificación económica y ampliar su base de exportaciones; (ii) el proceso de adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la integración regional; y (iii) mejorar la capacidad institucional del Ministerio de Comercio y otros ministerios.

Restricciones macroeconómicas al desarrollo diversificado en Guinea Ecuatorial

La caída de los precios del petróleo en 2014 puso fin a dos décadas de crecimiento económico excepcional impulsado por el sector petrolero. El crecimiento en el sector petrolero, que comenzó a mediados de la década de los 90s, ha permitido a Guinea Ecuatorial alcanzar un nivel de ingreso medio alto. En 2015, el PIB per cápita de Guinea Ecuatorial alcanzó los US\$14.440, casi dieciséis veces su nivel de 1995 en términos reales y el segundo nivel más alto en África Subsahariana (ASS) después de las Seychelles.

La caída en los precios del petróleo causó una severa recesión en Guinea Ecuatorial, agravada por una producción decreciente de hidrocarburos y acompañada por una contracción en el sector no petrolero. La recesión económica fue la más severa y larga de la región, ya que Guinea Ecuatorial fue particularmente vulnerable a la crisis en la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) debido a su gran dependencia de las exportaciones de petróleo y a la falta de reservas económicas suficientes (por ejemplo, depósitos gubernamentales y reservas internacionales). La crisis ha afectado especialmente a la economía no petrolera, con una contracción del 23 por ciento del PIB de los sectores de servicios y construcción en 2014-17. La posición fiscal del país también se ha deteriorado, afectando los niveles de deuda pública y dando lugar a la acumulación de pagos en mora públicos. Durante la crisis, el balance fiscal de Guinea Ecuatorial llegó a un mínimo de -15,1 por ciento del PIB en 2015, antes de recuperarse a -2,5 por ciento del PIB en 2017. El total de la deuda pública, incluidos los pagos en mora, aumentó del 6,1 por ciento del PIB en 2013 al 42,6 por ciento en 2017.

Si bien las autoridades han respondido a la crisis, la economía sigue enfrentando vientos en contra y se espera que permanezca en recesión hasta 2020. El saldo fiscal alcanzó un déficit promedio

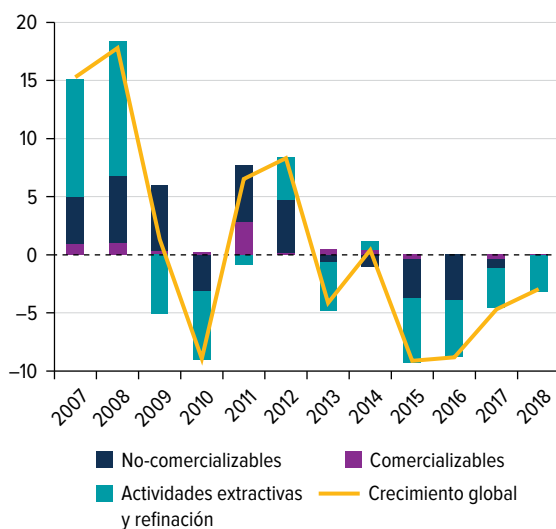
de 9,6 por ciento del PIB en 2015-17.¹ El ajuste de la política fiscal, iniciado en 2016, comenzó a producir resultados significativos en 2017 y el déficit fiscal de Guinea Ecuatorial se encuentra actualmente por debajo del de la mayoría de los estados miembros de la CEMAC. El ajuste fiscal del país –liderado por la reducción del gasto– se debió a una reducción en el gasto de capital, que cayó de un promedio del 21,5 por ciento del PIB en 2008-17 al 9,5 por ciento del PIB en 2017. El gobierno apunta a generar un superávit fiscal para 2020 a través de ajustes fiscales continuos, que incluyen planes para movilizar los ingresos nacionales y continuar reduciendo los gastos de capital. Sin embargo, se espera que la economía permanezca en recesión hasta 2020, ya que las cantidades y el valor de las exportaciones de hidrocarburos, así como el gasto público, continúan disminuyendo.

La crisis actual subraya la dependencia del país en el crecimiento impulsado por el petróleo y no existen sectores comercializables no-petroleros que hayan surgido como un motor de crecimiento alternativo. El sector petrolero de Guinea Ecuatorial sigue siendo su principal motor económico y tiene fuertes vínculos con la economía no petrolera, en particular con los bienes y servicios no comercializables.² En 2017, el sector del petróleo y gas representó el 59 por ciento del PIB, el 96 por ciento de las exportaciones de bienes y el 80 por ciento de los ingresos del gobierno. Si bien el sector no

petrolero ha hecho importantes contribuciones positivas al crecimiento (Figura 1), su expansión ha sido impulsada indirectamente por el petróleo, ya que los sectores dinámicos no comercializables, como la construcción y el comercio, se han beneficiado en gran medida de las rentas del petróleo³ a través del gasto público. Sin embargo, el sector petrolero ha estado en constante declive y sus perspectivas son limitadas. Así, los sectores comercializables no-petroleros del país representaron apenas el 12 por ciento del PIB en 2017. La agricultura, la pesca y la agroindustria contribuyeron con menos del 4 por ciento al PIB de Guinea Ecuatorial en el mismo año, entre los niveles más bajos de África.

La baja productividad en la economía no petrolera ha impedido a las autoridades reducir significativamente la tasa de pobreza. La eficiencia económica sigue siendo escasa debido a la baja productividad laboral, que se ve limitada

Figura 1. Tasas de crecimiento y contribuciones al PIB, 2007-18



Nota: No se muestra la contribución de los impuestos netos.

Fuente: INEGE y cálculos del personal del Banco Mundial.

- 1 Los datos macroeconómicos discutidos en este resumen ejecutivo y el capítulo 1 del informe sobre el contexto macroeconómico reflejan las estadísticas oficiales disponibles hacia finales de 2018, cuando el análisis principal presentado se llevó a cabo. Datos provisionales sobre el año 2017 pueden haber sido revisados, y nuevos estimados sobre el año 2018 pueden haberse hecho disponibles. El recuadro 1, en el capítulo 1, detalla los números más recientes hacia el cierre de este informe. Tendencias generales aquí discutidas no dependen de manera significativa de estas actualizaciones. Se refiere al lector al recuadro mencionado para algunos estimados macroeconómicos más recientes, que pueden estar sujetos a revisiones posteriores.
- 2 Esta sección considera tres grupos de productos: (i) comercializables (es decir, agricultura y silvicultura; pesca; agroindustria; industrias manufactureras; energía y servicios públicos; transporte y comunicación; y servicios financieros); (ii) no comercializables (es decir, construcción; hoteles y restaurantes; y otros servicios, incluida la administración pública); y (iii) productos industriales extractivos (incluida la refinación).
- 3 Estas rentas se refieren a los ingresos provenientes de la extracción de petróleo que fluyen a la economía por medio de actores del sector privado a través del consumo, la inversión o el gasto público.

por los bajos niveles de capital humano. Más aún, la mayoría de los empleos de alta productividad del país se concentran en el sector del petróleo y el gas, mientras que la mayoría de su fuerza laboral sigue empleada en sectores de baja productividad como la agricultura y los servicios. Las industrias manufactureras, que podrían estar asociadas con una alta productividad, si se desarrollaran, representaron solo el 1,7 por ciento del empleo total en 2015 mientras que las industrias extractivas también representaron el 1,7 por ciento del empleo total en el mismo año. La tasa de pobreza de Guinea Ecuatorial sigue siendo alta: la encuesta de hogares de 2006 indicó que el 76,8 por ciento de la población del país vivía por debajo de la línea nacional de pobreza, y existen grandes disparidades de riqueza entre las zonas urbanas y rurales. La alta incidencia de pobreza del país se debe en parte a la desigualdad de ingresos causada por la distribución desigual de la riqueza derivada del auge petrolero del país. Por ejemplo, aproximadamente el 20 por ciento de los hogares recibió más de la mitad del ingreso nacional de Guinea Ecuatorial en 2006.

Se requieren políticas de estabilización efectivas para reducir las vulnerabilidades macroeconómicas y fiscales debidas a la dependencia del petróleo. El impacto de la caída de los precios del petróleo en la economía y las finanzas públicas de Guinea Ecuatorial podría haberse mitigado con la adopción de políticas macroeconómicas y fiscales efectivas. Más aún, una base de ingresos más diversificada, con más impuestos recaudados derivados de la economía no petrolera y menos exenciones, podría haber ayudado a sostener los ingresos públicos durante la recesión. Sin embargo, Guinea Ecuatorial recauda menos impuestos en comparación con países similares, lo que subraya su esfuerzo limitado de recaudación fuera del sector petrolero. Además, un marco presupuestario plurianual sólido y controles de gastos más robustos podrían haber permitido a las instituciones financieras públicas adaptarse con mayor facilidad al déficit de ingresos. La política fiscal del país no permitió el ajuste requerido durante la crisis, lo que resultó en una acumulación de deuda pública y pagos en mora.

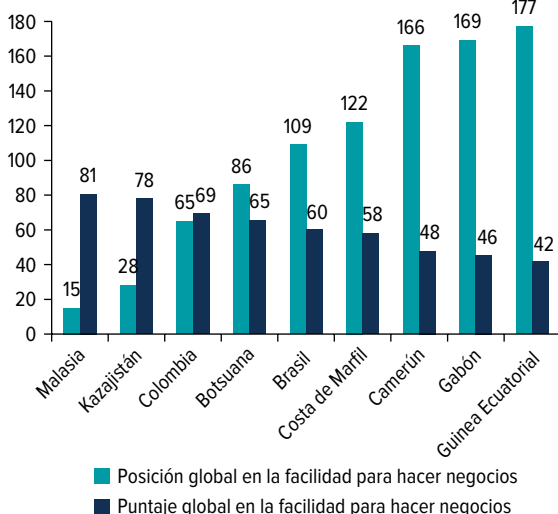
Las estrategias de diversificación se ven obstaculizadas por una insuficiente planificación e inversión en la infraestructura adecuada. El incremento en el gasto público que siguió al aumento en los ingresos del petróleo dio lugar a disparidades en los resultados educativos y de salud. Si bien el país ha logrado mejoras significativas en su infraestructura física, el aumento en el gasto de inversión solo ha mejorado ligeramente su desempeño logístico. La calidad de la infraestructura del país sigue sufriendo deficiencias en la planificación de la inversión y en sistemas ineficientes de gestión de la inversión pública. Si bien las tasas de mortalidad materna e infantil han disminuido desde el inicio de operaciones de los principales campos petroleros del país, los indicadores de salud de Guinea Ecuatorial se mantienen por debajo del promedio de los países con ingresos per cápita similares. Del mismo modo, si bien el acceso a la educación primaria ha mejorado, los resultados educativos y la calidad de las escuelas siguen siendo deficientes debido a la falta de maestros calificados, materiales de aprendizaje insuficientes y una infraestructura física deficiente.

El crecimiento sostenible y diversificado en Guinea Ecuatorial requiere la implementación de medidas que aborden las limitaciones estructurales al crecimiento. La gestión macro-fiscal debe ser revisada para hacer frente a la volatilidad derivada de la dependencia del país en el petróleo y administrar de manera sostenible las finanzas públicas. Por ejemplo, las autoridades deberían considerar la introducción de una regla fiscal simple junto con un marco fiscal de mediano plazo. Las autoridades deben abordar las debilidades en la política y la administración tributarias para ampliar la base tributaria no petrolera. También requieren mejorar las áreas prioritarias de la gestión financiera pública. Además, el gobierno necesita revisar el plan nacional de desarrollo para enfocarse en estrategias de diversificación y mejorar la planificación de inversiones para fomentar la calidad del capital físico y humano.

Entorno empresarial

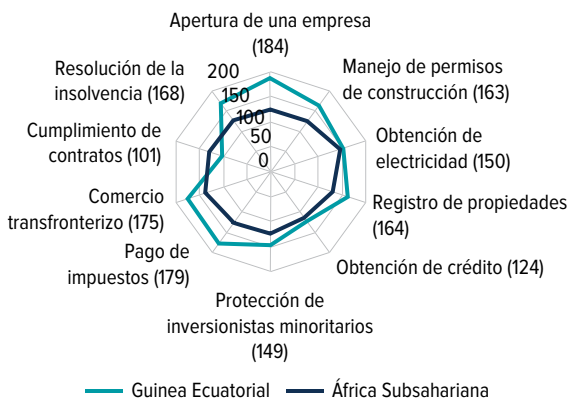
Se estima que el sector privado formal de Guinea Ecuatorial es pequeño y que se encuentra agobiado por la extensa economía informal y las bajas tasas de formación de capital fijo. Si bien la información sobre negocios existentes está dispersa a través de diferentes entidades públicas y no hay un censo económico reciente, el sector privado formal del país se caracteriza por un pequeño número de grandes empresas. Además, la mayoría de las pequeñas empresas operan con capacidad limitada y las actividades económicas informales representan aproximadamente el 31 por ciento del total de la economía. Las empresas estatales también están presentes en los sectores de infraestructura clave, como la energía, el agua y las telecomunicaciones, y operan en las industrias de la aviación y la banca. De manera más alarmante, la formación de capital en el sector privado formal representó un mero 3,0 por ciento del PIB en 2015, muy por debajo del promedio de 15,3 por ciento en ASS.

Figura 2. Clasificación y puntaje de la facilidad de hacer negocios, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business* 2019.

Figura 3. Clasificación de Guinea Ecuatorial en *Doing Business* por área, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business* 2019.

El entorno empresarial del país no favorece la inversión nacional ni extranjera. Guinea Ecuatorial ocupa el lugar 177 de 190 países en el informe *Doing Business* 2019 del Banco Mundial, por delante de la República del Congo (179), Chad (180), y la República Centroafricana (184), pero detrás de Costa de Marfil (122), Camerún (166), y Gabón (169) (Figura 2).

Guinea Ecuatorial se ubica por debajo del promedio de los países de ASS en cada área del índice *Doing Business*, excepto en el cumplimiento de contratos. Se desempeña de manera deficiente en comparación con el promedio regional en términos de apertura de una empresa, pago de impuestos y comercio transfronterizo. Se desempeña relativamente mejor en las áreas de cumplimiento de contratos, obtención de crédito y protección de inversores minoritarios, ya que estas áreas están regidas en gran medida por las regulaciones comerciales impuestas por organizaciones supranacionales como la CEMAC y la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA, por sus siglas en francés) (Figura 3). Guinea Ecuatorial también se desempeña relativamente bien en comparación con el promedio regional en términos de acceso a la electricidad.

La experiencia internacional muestra que una reforma eficaz del entorno empresarial requiere un liderazgo de alto nivel, de la rendición de cuentas y del compromiso del sector privado. Primero, las reformas exitosas de las regulaciones comerciales requieren un fuerte

compromiso del más alto nivel de gobierno, una coordinación adecuada entre las entidades públicas y mecanismos de monitoreo con responsabilidades claras. En segundo lugar, es necesario contar con grupos de trabajo técnicos, con la participación del sector privado, para identificar las prioridades y soluciones de reforma y abordar los problemas para su implementación. Finalmente, involucrar al sector privado puede fortalecer la rendición de cuentas y asegurar que las reformas aborden los desafíos clave que enfrentan las empresas. El GdGE celebró un seminario de alto nivel sobre el clima de inversión en noviembre de 2018, en el que se discutieron oportunidades para mejorar las regulaciones empresariales con representantes de los sectores público y privado. Después del seminario, el gobierno desarrolló una hoja de ruta con prioridades a corto y mediano plazo para mejorar el entorno regulatorio e institucional para las empresas del país.

El GdGE debe considerar la aceleración de las reformas críticas en curso que tienen una alta visibilidad. Esto debe incluir enfocarse en garantizar el funcionamiento exitoso de la ventanilla única empresarial (VUE) y del sistema de información de aduanas (es decir, ASYCUDA World). Una ventanilla única que conduzca a un proceso de apertura de negocios simple, rápido y transparente podría allanar el camino para reformas similares en otras áreas. También, la implementación de una nueva plataforma de aduanas podría reducir los costos comerciales y conducir a procesos de importación y exportación más predecibles, lo que es importante para un país pequeño que depende de las importaciones para la mayoría de sus necesidades de consumo. Otros esfuerzos de reforma que podrían producir resultados relativamente rápidos incluyen la difusión de información sobre los requisitos administrativos, la reducción de los requisitos de capital mínimo para iniciar una empresa, la reforma de la profesión de notario y la adopción de convenciones internacionales sobre arbitraje.

Políticas y desempeño del comercio

Guinea Ecuatorial es altamente dependiente, tanto de las exportaciones como de las importaciones, y el comercio representa una gran parte de su PIB, más allá de lo que se esperaría considerando el nivel de ingresos del país. Sin embargo, el colapso de los precios del petróleo en los últimos años ha afectado en gran medida el valor de sus exportaciones. Como resultado, el comercio como porcentaje del PIB disminuyó sustancialmente de más del 150 por ciento en 2004-06 a aproximadamente el 100 por ciento en 2014-16.

En las últimas dos décadas, las exportaciones de bienes totales del país han estado altamente concentradas en los hidrocarburos, inicialmente petróleo crudo, pero también gas desde mediados de la década de los 2000. La caída de los precios del petróleo a fines de 2014 afectó gravemente el valor de las exportaciones de Guinea Ecuatorial, ya que su valor de exportación en 2015 fue aproximadamente la mitad del valor registrado en 2013, en consonancia con una caída similar en los precios del petróleo. Sin embargo, el petróleo crudo sigue representando la gran mayoría de las exportaciones del país (alrededor del 70 por ciento en los últimos años), seguido del gas (alrededor del 25 por ciento de las exportaciones). Otros productos han sumado el 10 por ciento o menos de las exportaciones totales desde 2001.

Las exportaciones no petroleras y no de gas son marginales y consisten principalmente en meta-nol y madera en bruto. Siendo que una vez fue uno de sus principales productos de exportación, los granos de cacao representan ahora una pequeña fracción del total de las exportaciones, con un valor de aproximadamente US\$2 millones en 2015. La exportación de minerales es la única área donde Guinea Ecuatorial tiene una clara ventaja comparativa en el comercio internacional, ya que la prevalencia de la producción y exportación de petróleo y gas ha afectado la competitividad de muchos otros sectores.

Como resultado, las exportaciones del país consisten en un número relativamente bajo de productos y están relativamente poco diversificadas, incluso cuando se comparan con países similares de la CEMAC.

Las importaciones del país están más diversificadas que sus exportaciones, lo que refleja la necesidad de satisfacer la demanda interna con una amplia variedad de productos del exterior.

Si bien algunas de estas importaciones representan maquinaria y equipos relacionados con las actividades petroleras, Guinea Ecuatorial también importa productos agrícolas y alimenticios, mismos que alcanzaron el 19 por ciento de sus importaciones totales en 2015. La mayoría de las importaciones agrícolas provienen de países fuera de la región de la CEMAC, y en su mayoría están compuestas de bebidas alcohólicas y no alcohólicas y carnes congeladas. Los productos agrícolas importados de los países de la CEMAC representaron alrededor del 2 por ciento de las importaciones en 2015. Sin embargo, la prevalencia documentada de productos hortícolas provenientes de Camerún en los mercados locales sugiere que gran parte de este comercio no se registra y se desconoce su magnitud.

Por otra parte, sus exportaciones de bienes están más diversificadas en términos de mercados que de productos, aunque sus importaciones de bienes solo provienen de unos pocos países seleccionados.

El diverso mercado de exportación de Guinea Ecuatorial es principalmente el resultado de la gran cantidad de destinos para sus exportaciones de hidrocarburos, ya que las exportaciones no petroleras y no de gas tienden a concentrarse en un número significativamente menor de mercados, principalmente China, Europa y los Estados Unidos. Su mercado de importación se concentra también en estos mismos tres socios comerciales. Dentro de la Unión Europea (UE), España es el principal proveedor de bienes a Guinea Ecuatorial, lo que refleja los vínculos históricos entre los dos países. Las importaciones desde los países africanos constituyen una pequeña parte de sus importaciones totales.

Guinea Ecuatorial es parte del régimen arancelario comunitario de la CEMAC, que aplica un arancel externo común (AEC) relativamente alto a las importaciones de países terceros.

El arancel promedio basado en el AEC es alrededor de 18,1 por ciento a través de todas las líneas arancelarias, una tasa alta para los estándares globales. Los aranceles son particularmente altos para ciertos productos manufacturados, como calzado y productos de piedra, cerámica y vidrio. Los productos alimenticios también están altamente protegidos con un arancel promedio cercano al 25 por ciento. Eliminar la banda arancelaria más alta del 30 por ciento para converger hacia una lista con solo cuatro bandas simplificaría el régimen arancelario y reduciría el nivel promedio de protección arancelaria. Esto también reduciría los precios de importación para los consumidores.

La implementación de un área de libre comercio dentro de la CEMAC ha sido un desafío.

El comercio intra-CEMAC tiende a permanecer sujeto a aranceles debido a la falta de conocimiento o a procedimientos confusos o extensos para obtener los certificados. Aunque solo debe añadirse el IVA a los productos de otros países de la CEMAC, se dice que otros derechos aún se cobran en la práctica. Además, según un estudio reciente del Banco Mundial sobre el comercio agrícola en la región de la CEMAC, existe evidencia de que los comerciantes a veces necesitan realizar pagos informales sin recibo o causa a los funcionarios públicos en la frontera, lo que aumenta los costos comerciales. Las autoridades deben aumentar la conciencia sobre estos temas en la CEMAC.

Más allá de los aranceles, en Guinea Ecuatorial existe una gama de medidas no arancelarias (MNA) y obstáculos procesales al comercio.

Existe una falta de información oficial y de claridad sobre las normas, procedimientos y regulaciones para la importación y exportación. Es probable que esto afecte desproporcionadamente a los pequeños comerciantes y al comercio de productos no tradicionales, los cuales son importantes para los esfuerzos de diversificación del país. Además, la falta de claridad o transparencia también ha resultado en la ocurrencia de pagos informales (por ejemplo, cargos por servicios que no son requeridos oficialmente).

Las licencias y sobre-tarifas son los principales tipos de MNA en Guinea Ecuatorial. Las empresas en Guinea Ecuatorial han señalado que la necesidad de obtener autorizaciones o licencias previas para las exportaciones e importaciones es una de las partes más tediosas del proceso comercial. Por lo tanto, el gobierno debe considerar eliminar estos requisitos o hacer que el proceso sea automático para la mayoría de los bienes, a excepción de los productos que pueden merecer un examen más detenido (por ejemplo, productos peligrosos). Además, las sobre-tarifas elevan los ya de por sí altos costos de importación, y las licencias tienen un costo ad valorem de hasta el 10 por ciento del valor comercial. Guinea Ecuatorial no impone muchos otros estándares técnicos sobre bienes y servicios, lo que probablemente refleja la infraestructura nacional de la calidad (INC) deficiente del país.⁴

Guinea Ecuatorial no ha implementado ningún acuerdo de libre comercio más allá de la CEMAC y no es miembro de la OMC. El país puede beneficiarse de unirse a los esfuerzos de integración comercial internacional, especialmente la OMC, que puede proporcionar a Guinea Ecuatorial asistencia técnica para mejorar la facilitación del comercio e implementar reformas estructurales destinadas a profundizar las relaciones comerciales y la inversión. El país ya se ha graduado en el sistema generalizado de preferencias (SGP) de Estados Unidos y Canadá, no es elegible para los beneficios de la Ley de Crecimiento y Oportunidad para África de los Estados Unidos, y perderá el estatus de beneficiario en el SGP de la UE y en el programa Todo menos Armas a partir del 1 de enero de 2021. Mientras tanto, no se ha avanzado en la negociación de un acuerdo de asociación económica con la UE, lo que puede poner a Guinea Ecuatorial en una situación de desventaja con respecto a otros países exportadores en desarrollo, mientras trata de diversificar sus exportaciones. Guinea Ecuatorial es un firmante del acuerdo de la Zona de Libre Comercio Continental de África.⁵

Guinea Ecuatorial es el único país de la CEMAC que no es miembro de la OMC y ha habido poco progreso hacia su adhesión a dicha organización. El país expresó interés en unirse a la OMC en 2007 y se estableció un grupo de trabajo para su adhesión en 2008. Sin embargo, el país aún no ha presentado ante la OMC su Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior (el primer conjunto de documentos requeridos para ser miembro). Guinea Ecuatorial debe reactivar su proceso de adhesión a la OMC e implementar las reformas necesarias para ser miembro de acuerdo con sus objetivos nacionales y en consulta con las partes interesadas pertinentes.

Unirse a la OMC podría traer beneficios económicos a Guinea Ecuatorial en su objetivo de diversificar la economía fuera de las exportaciones tradicionales. El proceso de adhesión puede acelerar las reformas internas destinadas a mejorar el entorno para la inversión en sectores orientados al comercio. Las reformas necesarias para unirse a la OMC se centran no solo en el acceso de los bienes a los mercados, sino también en disposiciones relacionadas, entre otras cosas, con el comercio de servicios, la propiedad intelectual, las inversiones, la facilitación del comercio y las MNA. El proceso de adhesión también puede cimentar las reformas, crear previsibilidad en las políticas y generar confianza en la economía del país a largo plazo. Existe evidencia que sugiere que existe un vínculo entre la adhesión a la OMC y el crecimiento económico en los años posteriores a la adhesión.

Guinea Ecuatorial cuenta con un sistema de INC, incluyendo medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), muy rudimentario. El país está calificado como uno de los países con peor desempeño en el área de INC en África Central y el resto del África Subsahariana. A la misma vez, como no miembro de la OMC, el país no ha suscrito el acuerdo de la OMC sobre esta materia (Acuerdo sobre la aplicación de MSF).

4 La INC incluye la estandarización, las pruebas, la certificación, la metrología y la acreditación, lo que garantiza que los productos o servicios cumplan con ciertos objetivos de políticas públicas, como la salud y la seguridad.

5 El país ha ratificado y depositado el mismo acuerdo recientemente en el mes de julio de 2019.

Una economía más diversificada a futuro requerirá de un sistema de infraestructura de la calidad más desarrollado, tanto para las exportaciones como para las importaciones. Algunos impedimentos sobre el sector agrícola y pesquero se identifican en el estudio. Se recomiendan la creación de primeras agencias y regulaciones relevantes a corto y mediano plazo. Compromisos a nivel de la OMC, en un escenario de adhesión, además crearían un ambiente regulatorio más fluyente al comercio agrícola y pesquero del país.

Facilitación y logística del comercio

Si bien el GdGE ha invertido considerablemente en mejorar y expandir la infraestructura física, ha habido pocos avances en la mejora de la infraestructura inmateral (o “blanda”) que facilita el comercio y la conectividad del mercado. Las autoridades deben modernizar y armonizar las políticas y procedimientos para la facilitación del comercio, tanto dentro del país como con socios comerciales clave, para maximizar el rendimiento de las inversiones en puertos, aeropuertos y redes de carreteras. El proceso comercial debe ser más claro, más predecible, más consistente y, sobre todo, debe ser más rápido y barato. Reducir el tiempo y el costo del comercio puede ayudar a los productores nacionales a ser más competitivos en los mercados regionales y globales y hacer de Guinea Ecuatorial un lugar más atractivo para invertir y hacer negocios.

Guinea Ecuatorial es uno de los países del mundo en los que es más difícil comerciar a través de las fronteras. El país ocupa el puesto 175 de 190 economías en el indicador de comercio transfronterizo en el informe *Doing Business 2018* del Banco Mundial, y su puntaje no ha mejorado en los últimos cuatro años. Guinea Ecuatorial ocupa el lugar 49 de 51 entre los países de ingreso medio alto y solo el lugar 39 de 48 entre los países de ASS, situándose por debajo de sus pares regionales y otros países de referencia. El país tiene un desempeño inferior al del grupo de países de ingresos medios, como lo demuestra el hecho de haber logrado menos de la mitad (32,05%) del puntaje promedio (70,66) de sus pares de ingreso medio alto. Solo Irak y Venezuela tienen una puntuación menor.

Las fronteras relativamente “gruesas” de Guinea Ecuatorial también podrían ser un reflejo de su vecindario geográfico. Dentro de la CEMAC, la República Centroafricana es el país con el que es menos difícil comerciar en términos de comercio transfronterizo, ocupando el lugar 163 en el informe *Doing Business 2018*. Gabón (lugar 170) y Chad (lugar 172) tuvieron una calificación sólo marginalmente mejor que Guinea Ecuatorial. Mientras tanto, Camerún (lugar 186) y la República Democrática del Congo (lugar 188 y penúltimo lugar general) se clasifican como dos de los cinco primeros países del mundo con los que es más difícil comerciar.

El desempeño logístico del país mejoró en 2016-18, aunque no tan rápido como el de sus pares globales y regionales. En el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial, Guinea Ecuatorial pasó de ocupar el lugar 156 de 160 países en 2016 al lugar 136 en 2018. Específicamente, hizo mejoras significativas en la facilidad de realizar envíos a precios competitivos.

Guinea Ecuatorial carece de conectividad con los mercados regionales y globales. Esto puede explicarse en parte por factores estructurales, como su tamaño y población relativamente pequeños y su ubicación lejos de los grandes centros del comercio regional y mundial, lo que aumenta los costos comerciales. Más aún, los costos comerciales de Guinea Ecuatorial son desproporcionadamente altos. Por ejemplo, es menos costoso comerciar con España o Portugal que con el vecino Camerún. Estos costos son amplificadas por los cierres de fronteras que empujan al comercio hacia canales informales

6 El puntaje de una economía se indica en una escala de 0 a 100, donde 0 representa el peor desempeño y 100 el mejor desempeño.

más costosos y peligrosos. Este es especialmente el caso de los productos agrícolas, que son críticos para el bienestar de los hogares pobres de Guinea Ecuatorial.

El GdGE podría acelerar sus esfuerzos de reforma relacionados con el comercio si adoptara plenamente los esfuerzos multilaterales para el fomento de la integración regional. Guinea Ecuatorial es miembro tanto de la CEMAC como de la Comunidad Económica de los Estados de África Central, pero sus compromisos con estas comunidades económicas regionales no se han implementado ni institucionalizado por completo. Esto se debe en parte a la mala comunicación de las políticas, los objetivos y las ambiciones dentro de estas organizaciones. La administración de aduanas de Guinea Ecuatorial, por ejemplo, a menudo desconoce las políticas regionales debido a la falta constante de acceso a textos actualizados.

Para mejorar sus estrategias de diversificación económica y reducción de la pobreza, el GdGE puede impulsar la facilitación del comercio como un vehículo para el crecimiento mediante el fortalecimiento de la gestión y los procesos de aduanas y fronteras, alineando sus políticas con la OMC y mejorando sus relaciones con los países vecinos. Primero, las autoridades pueden fortalecer la administración de aduanas y fronteras mediante la actualización y publicación de manera gradual de toda la información sobre los procedimientos de importación y exportación. Segundo, el gobierno puede lograr la membresía en la Organización Mundial de Aduanas y alinear las políticas y procedimientos con los descritos en el Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC. Tercero, puede acelerar la digitalización de los procesos aduaneros e implementar plenamente ASYCUDA World para reducir los costos comerciales, mejorar la transparencia y realizar una mejor recopilación de datos sobre el comercio. Finalmente, el GdGE puede profundizar la cooperación fronteriza y establecer protocolos efectivos con los países vecinos, especialmente Camerún, para mejorar la seguridad fronteriza y reducir el riesgo de cierres de fronteras.

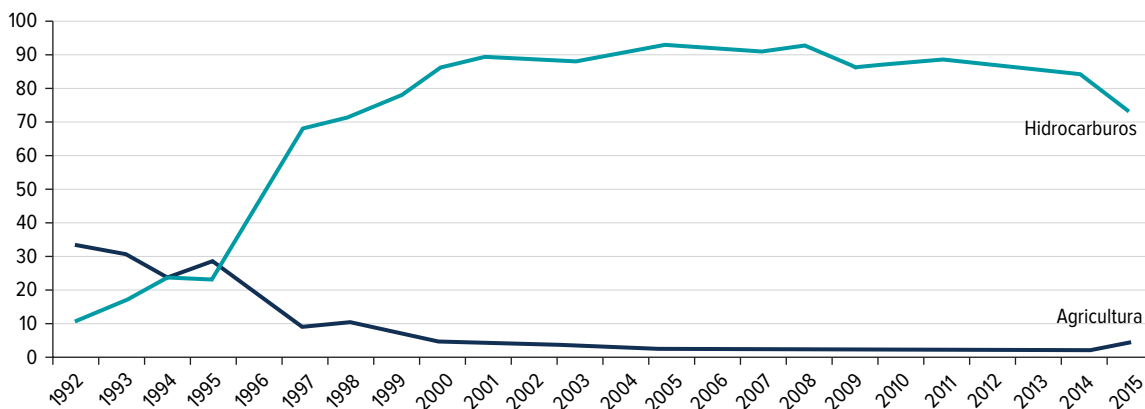
Sector agrícola

Si bien el sector agrícola solo constituye una pequeña parte de la economía del país, sigue siendo una fuente importante de ingresos para muchos hogares. La producción y el comercio agrícolas son vitales para la seguridad alimentaria y el desarrollo nacional de Guinea Ecuatorial, considerando que el 59,9 por ciento de su población vivía en áreas rurales en 2016. Sin embargo, hay poca demanda extranjera de los productos agrícolas del país, el sector sufre de varias ineficiencias y está dominado por prácticas tradicionales y de auto-subsistencia. Más aún, el país es un importador neto de alimentos, lo que aumenta los riesgos macroeconómicos y de la seguridad alimentaria. La subinversión en el sector agrícola y la continua dependencia del sector petrolero y del gas limitan las opciones del gobierno para la diversificación económica y dificultan sus esfuerzos para aliviar la pobreza. En 2017, el sector agrícola representó solo el 2,5 por ciento del PIB, mientras que el petróleo, el gas natural y los aserraderos representaron el 56,5 por ciento y los servicios el 41,0 por ciento del PIB (Figura 4).

La agricultura en Guinea Ecuatorial se basa en prácticas tradicionales y métodos de producción ineficientes que generan solo rendimientos modestos y dependientes del clima. La mayoría de los agricultores del país practican la agricultura de subsistencia y utilizan técnicas tradicionales en tierras con períodos de barbecho que pueden durar entre cinco y diez años. La productividad en el sector adolece de una falta de insumos y del uso continuo de equipos básicos, lo que dificulta la explotación eficiente y óptima de la tierra. El sistema informal de propiedad del país, que está regulado de acuerdo con el derecho consuetudinario, fomenta la agricultura itinerante, que deja infértil gran parte de la tierra cultivable. La prevalencia del cultivo no intensivo de secano, junto con la falta de sistemas de

Figura 4. Participación de la agricultura y los hidrocarburos en el PIB, 1992-2015

(En porcentaje)



Fuente: BEAC, 2016.

riego, hace que la industria agrícola de Guinea Ecuatorial dependa en gran medida del clima. Las parcelas arables fragmentadas son atendidas en su mayoría por una mano de obra sin educación, ya que el auge del sector del petróleo y el gas atrajo a trabajadores jóvenes y bien educados, drenando del sector agrícola mano de obra productiva.

La ausencia de actividades de transformación poscosecha también ha llevado a un uso ineficiente de los recursos. El comercio agrícola del país se compone principalmente de productos agrícolas sin procesar en lugar de productos procesados de alto valor. Por ejemplo, los granos de café se exportan después de un procesamiento mínimo. Los esfuerzos para alentar al sector privado a procesar productos agrícolas para el mercado nacional e internacional podrían generar oportunidades de empleo y conducir a mayores márgenes a lo largo de las cadenas de suministro. Sin embargo, esto requerirá que los responsables de las políticas aborden el subdesarrollo del sector privado, así como la falta de espíritu empresarial y de cadenas de valor bien desarrolladas en el sector agrícola.

Los cultivos alimentarios se consideran cultivos tradicionales, y su cultivo de secano se caracteriza por el bajo uso de la tecnología. La ausencia de sistemas de riego hace que este tipo de cultivos sea extremadamente vulnerable al cambio climático, y las prácticas arcaicas involucradas en el cultivo de alimentos requieren largos períodos de barbecho. Todos estos factores combinados contribuyen a un bajo nivel de productividad y rendimiento de los cultivos alimentarios del país. Si bien la mayoría de los cultivos alimentarios se consumen directamente, cualquier excedente se comercializa en los mercados locales o se desecha. La producción de muchos de los cultivos alimentarios no satisface la demanda interna, lo que da como resultado una dependencia de las importaciones. Los cultivos alimentarios también sufren de altos costos comerciales, ya que su cultivo se ve obstaculizado por procedimientos innecesarios y pagos informales, lo que aumenta los costos para los productores y consumidores por igual. Muchos cultivos alimentarios tienen el potencial de transformarse en bienes de exportación de alto valor. Por ejemplo, procesos industriales elementales pueden transformar frutas como piñas, mangos, papayas, aguacates, naranjas y mandarinas en bienes de consumo de alto valor como mermeladas y jugos.

Los cultivos comerciales, dirigidos principalmente para la exportación, representan el 20 por ciento de las tierras cultivables de Guinea Ecuatorial. El cacao y el café constituyen los principales productos de exportación, aunque el café no se produce ni se exporta en gran cantidad. La calidad

de estos productos es alta debido a las condiciones climáticas favorables que también permiten la producción a gran escala. Sin embargo, la producción de cacao y café se ve limitada por la falta de trabajadores disponibles y por la caída de los precios internacionales. El abacá, el aceite de palma y los cocos son cultivos comerciales con alto potencial de exportación, aunque actualmente no existe una industria de transformación para aprovechar este potencial. La cría de animales no es una actividad tradicional en Guinea Ecuatorial y sufre de una escasez de infraestructura y de un conocimiento inadecuado por parte de los agricultores.

La falta de infraestructura comercial e insumos de calidad obstaculiza el desarrollo de los mercados nacionales e internacionales del país. Las actividades agrícolas comerciales se ven afectadas por la falta de infraestructura de transporte, de conectividad a los mercados, de acceso a las tecnologías de riego y la escasa disponibilidad de pesticidas e insecticidas. También existen insuficientes técnicas y capacidad de almacenamiento y una ausencia de agentes intermediarios. Además, los mercados del país son ineficientes y no hay la capacidad necesaria para transformar productos en bienes duraderos. Finalmente, las autoridades carecen de los datos necesarios para tomar decisiones informadas y coordinar las políticas comerciales.

La mayoría de las actividades comerciales agrícolas en Guinea Ecuatorial son altamente informales debido a regulaciones débiles e ineficientes, así como a una falta de cultura cooperativa. Los sistemas de información ineficientes impiden que las autoridades tomen decisiones informadas. Existe una falta de datos comerciales y registros de precios de las actividades comerciales en el país. Además, no está claro a qué políticas y regulaciones están sujetas las diferentes categorías de productos comerciales. La falta de políticas comerciales bien definidas y de coordinación entre las entidades públicas hacen que la mayoría de los comerciantes operen en el sector informal. Tampoco existe una cultura cooperativa efectiva en el sector agrícola, lo que impide las economías de escala. Los productores a menudo actúan como agentes comerciales y venden sus productos individualmente. Esto conlleva costos adicionales para los agricultores y absorbe un tiempo valioso que podría haberse empleado de manera más eficiente en las actividades agrícolas centrales.

Existe una falta de servicios financieros para los agricultores, las empresas y los inversores en el sector agrícola. Se han utilizado planes de microcrédito adaptados al sector agrícola para otorgar créditos a pequeños y medianos agricultores. Sin embargo, estos han sido poco exitosos, ya que los préstamos se volvieron cada vez más difíciles de obtener debido a la importante salida de capitales y pagos insuficientes por parte de los deudores que comprometieron la continuación de los programas. Las mejores prácticas de la FAO incluyen el uso de recursos provenientes del sector del petróleo y gas para crear un fondo que pueda respaldar las actividades, la investigación y el desarrollo agrícolas.

Muchos de los desafíos que enfrenta el sector agrícola de Guinea Ecuatorial tienen soluciones reales, sostenibles y alcanzables. En el corto plazo, los responsables de las políticas pueden: (i) maximizar la capacidad de exportación del país mediante la mejora en el acceso al almacenamiento, la mejora de la conectividad entre las áreas rurales y urbanas y la facilitación para acceder a tecnologías de transformación poscosecha; (ii) mejorar el control de calidad de las importaciones agrícolas y elevar el estándar de la producción nacional; (iii) promover la comercialización agrícola a través de una mayor integración comercial regional; (iv) alentar la formación de cooperativas para fomentar el intercambio de mejores prácticas agrícolas y permitir a los agricultores lograr economías de escala; (v) atraer trabajadores más jóvenes al sector agrícola mediante la creación de oportunidades de empleo en áreas como la investigación agro-tecnológica y en industrias agrícolas tecnológicamente avanzadas; (vi) gestionar los riesgos mediante la adopción de prácticas agrícolas sostenibles y modernas; y (vii) desarrollar un esquema de seguro agrícola basado en índices.

Sector pesquero

La extensión de las aguas marítimas jurisdiccionales del país, junto con las estimaciones recientes de biomasa, sugiere que el sector pesquero podría jugar un papel importante en el futuro desarrollo socioeconómico de Guinea Ecuatorial. Las principales actividades y recursos pesqueros del país se concentran alrededor de las islas de Bioko y Annobón y a lo largo de la costa de la región Litoral. Una evaluación de la disponibilidad de peces en la zona económica exclusiva (ZEE) de Guinea Ecuatorial, realizada en el verano de 2017, estimó la biomasa de peces pelágicos y demersales costeros en 60.300 y 26.400 toneladas, respectivamente.

El país tiene ocho puertos distribuidos entre las islas y la región continental, aunque los desembarques regulares de pescado solo ocurren en el puerto de Bata. No hay desembarques de pesca industrial en los puertos de Malabo, Luba, Kogo, Corisco o Annobón, y las pesquerías artesanales utilizan las playas como sitios de desembarque. No hay infraestructura en Guinea Ecuatorial para facilitar los desembarques de productos pesqueros artesanales, excepto el sitio de desembarque y primer punto de venta construido en Ekuku en Bata.

Las pesquerías artesanales del país consisten principalmente en operaciones a pequeña escala y se centran en actividades de subsistencia. Un censo reciente de las pesquerías artesanales encontró 1.248 embarcaciones operativas en cien sitios de desembarque identificados en todo el país. Este censo también estimó la cantidad de pescadores artesanales de Guinea Ecuatorial en 2.023, muchos de los cuales tienen acceso limitado al crédito y equipos de pesca. Como resultado, muchos pescadores compran sus equipos en países vecinos como Gabón o Camerún. El número de pescadores y embarcaciones artesanales en Guinea Ecuatorial es menor al de los países vecinos.

La pesca industrial no desembarca toda su captura en Guinea Ecuatorial y su suministro de productos pesqueros no satisface la demanda interna. La flota pesquera industrial del país está formada por arrastreros y atuneros cerqueros, si bien el impacto económico de estos últimos en Guinea Ecuatorial proviene principalmente de sus pagos de licencias e impuestos. Según los datos de producción del Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos (MPRH), la producción de las pesquerías industriales de arrastre no alcanzó las 1.500 toneladas por año durante los últimos cuatro años, lo cual fue insuficiente para satisfacer la demanda del país. Como resultado, Guinea Ecuatorial es un importador neto de pescado e importó un promedio de casi 9.000 toneladas de pescado por año en el período 2006-15. Para mejorar la producción y exportación de productos pesqueros, el gobierno está negociando actualmente un acuerdo de colaboración de pesca sostenible con la UE (el protocolo anterior expiró en 2001).

La transformación y comercialización de los productos pesqueros sufren de una cadena de valor rudimentaria. La cadena de valor del sector pesquero es a menudo simple, rudimentaria y está compuesta principalmente por mujeres que compran y procesan productos pesqueros para venderlos a los consumidores finales o revenderlos a intermediarios. Del mismo modo, los procesos para procesar, conservar y transformar productos pesqueros son elementales, y en general hay una falta de condiciones higiénicas adecuadas y cadenas de frío consistentes para garantizar la calidad de los productos finales y la inocuidad de los alimentos. También faltan opciones de transporte.

El sector de la acuicultura en Guinea Ecuatorial se encuentra todavía en su etapa embrionaria y consiste principalmente en actividades de subsistencia. El país tiene condiciones favorables para desarrollar el sector, incluidas las represas, poco relieve acentuado y una densa red hidrográfica que podría permitir a los acuicultores construir estanques y aprovechar los recursos hídricos. El desarrollo

de un sector acuícola extensivo podría aumentar los ingresos de los hogares, fortalecer la seguridad alimentaria y diversificar la agricultura de subsistencia.

El mercado intrarregional actual de productos pesqueros es pequeño. Guinea Ecuatorial exporta pescado ocasionalmente y en volúmenes muy bajos a países vecinos como Camerún y Gabón. El comercio intrarregional sufre de operaciones fronterizas ineficientes, regulaciones y procedimientos fronterizos no armonizados y complicados, retrasos y cierres en las fronteras, y altos costos comerciales. Además, los productores a menudo carecen de conocimiento acerca de las posibilidades de comercio dentro de la CEMAC. La red de carreteras pavimentadas relativamente bien desarrollada del país podría permitir el aumento de las exportaciones de productos pesqueros. Sin embargo, Guinea Ecuatorial carece de la infraestructura de producción y postcaptura necesaria para satisfacer la demanda de los mercados extranjeros. Finalmente, el país aún no cumple con los requisitos de exportación de los mercados internacionales más exigentes, como la UE.

Si bien la capacidad pública de monitoreo, control y vigilancia (MCV) de la industria pesquera ha mejorado en los últimos años, aún debe fortalecerse. Además, existe una falta general de capacidad técnica, material y financiera dentro del MPRH para producir datos comerciales informativos y administrar efectivamente el sector pesquero. El ministerio no tiene un cuerpo de oficiales de extensión para apoyar el desarrollo del sector pesquero y no hay un centro de investigación pesquera en el país. Sin embargo, el gobierno aprobó una nueva ley en noviembre de 2017 con el objetivo de abordar diversas ineficiencias en el sector, aunque la ley aún debe implementarse en su totalidad.

Las recomendaciones clave para el sector se centran en las instituciones, la planificación, la generación de información y el papel de las mujeres. Primero, las autoridades deben fortalecer la capacidad institucional, técnica y financiera del MPRH. El ministerio debe implementar reformas en el sector pesquero, incluyendo el desarrollo de estrategias a mediano y largo plazo y la adopción de acuerdos internacionales de pesca promovidos por las Naciones Unidas para demostrar su compromiso con la gobernanza internacional. Segundo, el GdGE debe establecer un plan de gestión a largo plazo para garantizar la sostenibilidad del sector pesquero. El reducido número de embarcaciones industriales que pescan en Guinea Ecuatorial y su pequeña captura, la baja capacidad de los pescadores artesanales y las evaluaciones recientes de la biomasa de peces en la ZEE del país sugieren que hay margen para aumentar el volumen de peces capturados y procesados. Tercero, el gobierno debe establecer un sistema de recopilación de datos consistente con las normas internacionales, ya que una estrategia sectorial bien desarrollada dirigida a garantizar el desarrollo sostenible de la industria pesquera del país debe basarse en datos confiables. Cuarto, las autoridades deben fortalecer el MCV en el sector pesquero, ya que es necesario para hacer cumplir estrictamente el número de licencias expedidas a la pesca industrial y evitar la sobrepesca. Finalmente, para reducir la pobreza y fortalecer la seguridad alimentaria a través de una mayor productividad e ingresos familiares, el GdGE debe adoptar un enfoque de género en el sector pesquero que garantice que las mujeres, que desempeñan un papel importante en la industria pesquera artesanal, reciban capacitación específica y puedan acceder al crédito.

Industria petroquímica

El sector petroquímico podría representar una oportunidad para que Guinea Ecuatorial diversifique su economía, pero los posibles inversores tendrían que superar importantes obstáculos. Las instalaciones de procesamiento de gas en el complejo Punta Europa podrían ser una plataforma valiosa para los posibles proyectos petroquímicos del GdGE. Sin embargo, las autoridades deben

encontrar nuevas reservas de gas natural para mantener este complejo en funcionamiento en las próximas décadas, ya que las reservas del campo Alba, el único campo productor de gas, pueden no ser suficientes para mantener los niveles actuales de producción.

La industria petroquímica generalmente se refiere a la transformación de petróleo crudo y gas natural en nuevos productos químicos. En su etapa básica, incluye la producción de compuestos petroquímicos básicos como etileno, propileno, butadieno (conocido como olefinas), benceno, tolueno o xilenos; una combinación de estos (conocidos como aromáticos); o un gas de síntesis, que es un compuesto procesado químicamente que se usa para producir amoníaco, urea y metanol. De este conjunto básico de productos petroquímicos se generan muchos otros derivados petroquímicos, tantos como el número existente de bienes de consumo.

El desarrollo de la industria petroquímica del país requiere superar varios desafíos. Primero, la industria ya es global, está bien desarrollada, es tecnológicamente madura y altamente competitiva. Segundo, las inversiones en instalaciones petroquímicas requieren grandes desembolsos de capital iniciales y operar a largo plazo para generar rendimientos sustanciales. Finalmente, las industrias petroquímicas deben ubicarse en áreas con acceso a una fuente de petróleo y gas asequible, abundante y confiable, y una red de infraestructura de transporte adecuada para abastecer a los productores de bienes terminados.

Guinea Ecuatorial debe considerar las mejores prácticas internacionales al diseñar políticas para apoyar a la industria petroquímica. Estas incluyen la adopción de medidas económicas y comerciales para gestionar las fluctuaciones en los precios del petróleo y las consiguientes incertidumbres del mercado sobre los costos de la alimentación de gas; proporcionar a los productores alternativas para procesar su producción de gas en lugar de exportar gas a los mercados mundiales; crear un ambiente regulatorio apropiado para la industria petroquímica; reducir las incertidumbres políticas; y priorizar los servicios de promoción de exportaciones a regiones con fuerte crecimiento económico y sólida capacidad de fabricación.

Las reservas probadas de gas natural del país no parecen suficientes para respaldar nuevos proyectos petroquímicos. Dada la extracción de gas proyectada para 2019-25, es poco probable que las reservas del campo Alba puedan mantener la producción en curso de metanol y gas natural licuado (GNL) en el complejo Punta Europa más allá de 2025. Otros recursos potenciales de gas natural del campo Alen pueden ser explotados en los próximos años en los bloques O, I y R. Los campos de gas natural Alba y Alen podrían sumar hasta 4,3 billones de pies cúbicos en reservas de gas natural. Sin embargo, el campo Alen posee reservas limitadas y su producción se usaría para compensar la disminución en la producción de gas en el campo Alba y extender la vida útil de los activos de producción de metanol y GNL existentes. La producción de gas en el campo Fortuna aún es incierta, ya que el campo formará parte de las nuevas rondas de licencias que comenzarán en 2019. Por lo tanto, el país tendría que aumentar la producción de gas disponible comercialmente en el corto plazo para permitir la implementación de nuevos proyectos petroquímicos en el mediano y largo plazo.

Las opciones de GdGE para posibles proyectos petroquímicos tendrían que aprovechar la infraestructura de procesamiento de gas existente en el complejo Punta Europa y tener bajos requerimientos de alimentación de gas. La expansión de la capacidad de la planta de metanol a cinco mil toneladas métricas por día requeriría aproximadamente 157 millones de pies cúbicos de gas por día, utilizando las tecnologías actuales, lo que representa un poco más del suministro actual de 125,7 millones de pies cúbicos por día. Una segunda opción es crear una planta de resina de formaldehído, que podría utilizar la producción actual de metanol, no es costosa de construir y es escalable para aumentar la capacidad. Además, una planta complementaria de madera contrachapada ayudaría a capturar el

valor total de la planta de resina y podría tener importantes sinergias con el sector forestal. Otra opción posible es una planta de amoníaco, que no requiere grandes suministros de gas, produce tres mil toneladas de amoníaco por día y requiere aproximadamente 63 millones de pies cúbicos por día.

Sin embargo, la expansión de la capacidad de producción existente requeriría del acceso a un suministro de gas suficiente no solo para operar el complejo Punta Europa, sino también para cubrir reservas de gas adicionales para los próximos veinte años. Por ejemplo, ampliar la capacidad de la actual planta de metanol a cinco millones de toneladas requeriría reservas de gas adicionales de aproximadamente 1 billón 150 mil millones de pies cúbicos. Además, una planta de amoníaco y urea con una capacidad de tres mil toneladas requeriría reservas adicionales de setecientos mil millones de pies cúbicos. Finalmente, un tren (módulo) de GNL con una capacidad de cuatro millones de toneladas requeriría un mínimo de cuatro billones de pies cúbicos de reservas adicionales de gas.

Guinea Ecuatorial debe evaluar cuidadosamente si el sector petroquímico ofrece oportunidades para la diversificación y evitar el uso de dinero público para apoyar un sector que puede no ser viable. Las partes interesadas del sector público y privado necesitan acceso a datos confiables y actualizados sobre las reservas de petróleo y gas para tomar decisiones informadas y garantizar la sostenibilidad a largo plazo de los proyectos de petróleo y gas, y del sector en general. Dada la importancia de las posibles reservas de gas para los inversores, el gobierno también debería facilitar la evaluación de las posibles reservas y hacer pública esta información. Siempre que haya suficientes reservas probadas, las autoridades podrían desarrollar y adoptar un plan de trabajo petroquímico para alinear los esfuerzos de las agencias e identificar políticas específicas necesarias para evaluar, respaldar y ejecutar proyectos petroquímicos. Teniendo en cuenta que los productores de gas natural están profundamente involucrados en la producción de metanol y GNL, ya sea como inversores o como operadores, este plan debe incluir un mecanismo de consulta formal con todas las compañías de petróleo y gas que operan actualmente en el país.

Estrategia de reforma propuesta

Este resumen ejecutivo propone un conjunto de medidas prioritarias que deberían ser el enfoque inmediato de la reforma, mismas que se presentan en la Tabla 1. Las medidas prioritarias se han identificado en base a tres criterios: (i) facilidad de implementación, (ii) potencial de demostrar el impulso de la reforma, y (iii) potencial para fomentar la diversificación económica.

Dado que Guinea Ecuatorial depende del comercio, el proceso de adhesión a la OMC podría ser un catalizador para la reforma y debería ser una prioridad. El proceso de adhesión puede acelerar las reformas internas destinadas a mejorar el entorno para la inversión en sectores orientados al comercio. El proceso de adhesión también puede cimentar las reformas, así como crear previsibilidad en las políticas y generar confianza en la economía del país a largo plazo. Este proceso debe ponerse en marcha lo antes posible y debe completarse el Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior (MRCE). La integración regional también es fundamental para aumentar el comercio con los países vecinos, especialmente de alimentos y otros bienes de consumo. Para este fin, es importante establecer el grupo de trabajo y definir la agenda para dar seguimiento a la efectiva implementación del Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA). Finalmente, será clave el aliviar diversos impedimentos administrativos en el comercio transfronterizo, tales como la simplificación del proceso para obtener las licencias requeridas para la importación y exportación de muchos productos. Mejorar la facilitación del comercio con un enfoque en mejorar los procesos y protocolos fronterizos también será un elemento crítico para fomentar la integración comercial, en particular con los países vecinos.

Se requieren algunas reformas macroeconómicas y de planificación fundamentales para permitir la agenda de diversificación. Una de las principales prioridades para las autoridades debería ser detener la acumulación de atrasos en los pagos y liquidar el stock existente para restablecer la confianza del sector privado y fortalecer el crédito a la economía. Reformas clave a la gestión financiera pública serán instrumentales para este fin. A corto plazo, parece crítico mejorar la capacidad de las autoridades para ejecutar el presupuesto de acuerdo con el plan y la calidad de los datos presupuestarios disponibles. También es clave fortalecer los sistemas de tesorería y gestión de efectivo. Finalmente, mejorar la capacidad de planificación y los sistemas para monitorear la ejecución del plan nacional de desarrollo, debe ser una prioridad para asegurar el éxito del nuevo plan que el país está desarrollando actualmente.

Crear la plataforma idónea para la reforma y establecer las instituciones adecuadas será fundamental para mejorar el entorno empresarial y fomentar el crecimiento del sector privado.

Las autoridades han adoptado un plan interino de desarrollo nacional, el Acuerdo de Recuperación Económica (ARE) para 2020-2022, con objeto de sacar al país de la crisis actual y encaminarlo hacia el próximo Plan Nacional de Desarrollo (PND) *Horizonte 2035*. Una de las áreas prioritarias del ARE es el crecimiento económico a través de la mejora en el clima de negocios, así como de la competitividad de los sectores seleccionados, en particular la pesca, la agricultura y los hidrocarburos. Es fundamental que este plan, y más adelante el nuevo PND *Horizonte 2035*, tengan en cuenta las recomendaciones propuestas y sean incluidas en los documentos estratégicos de las autoridades. Mejorar significativamente el entorno empresarial requerirá un liderazgo de alto nivel y acciones coordinadas entre actores públicos y privados. Por lo tanto, las autoridades deberán establecer un mecanismo de coordinación de alto nivel y grupos de trabajo técnicos en áreas prioritarias, así como adoptar una hoja de ruta de reforma de tres años con responsabilidades y plazos claros.

Un tema transversal es la importancia de aclarar varias reglas y regulaciones y difundirlas de manera masiva al público.

Una queja común de los actores económicos es la falta de conocimiento de las regulaciones actuales y las dificultades para acceder a recursos definitivos sobre requisitos legales. Por lo tanto, es fundamental consolidar los datos y la información sobre políticas comerciales (aranceles, estándares y requisitos técnicos, licencias, cuotas, excepciones y medidas para la exportación) y establecer un portal oficial en línea de comercio que proporcione información sobre todos los requisitos y procedimientos comerciales. Para mejorar el entorno empresarial, también es clave que la información sobre los procedimientos administrativos para abrir y operar un negocio esté disponible en todas las oficinas gubernamentales y en línea. Finalmente, la falta de disponibilidad de las regulaciones regionales en español dificulta el entorno empresarial; por ello, es clave traducir los nuevos actos uniformes de OHADA al español y pedir que el Consejo de Ministros de OHADA adopte versiones oficiales en español.

En el caso de las políticas sectoriales, las prioridades inmediatas son el fortalecimiento de los mercados intermedios y la disponibilidad de insumos y equipos clave.

En el sector agrícola, esto requerirá mejorar la infraestructura agrícola, como silos, almacenamiento en frío y almacenes. También requerirá la promoción de una mayor integración comercial dentro de la CEMAC para facilitar el acceso a insumos que en su mayoría son importados de países vecinos. Para las pesquerías, será clave construir infraestructura de apoyo como fábricas de hielo, sitios de desembarque y unidades de transformación, y crear mercados locales para la provisión de insumos tales como embarcaciones, equipo, motores y cajas refrigeradas. El fortalecimiento de la capacidad de las instituciones y el personal que supervisa estos sectores, como el MPRH y su personal, también será clave para apuntalar la capacidad del estado de planificar, supervisar y controlar estas actividades. Para el sector petroquímico, dados los desafíos que enfrenta este sector, será fundamental confirmar el nivel de reservas probadas de gas antes de iniciar el desarrollo de un plan o estrategia sectorial.

Tabla 1. Recomendaciones principales

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad-Impacto/Beneficio
I - Gestión macroeconómica y fiscal				
Mejorar las áreas prioritarias de la gestión financiera pública	Fortalecer a la Tesorería y los acuerdos de gestión de efectivo, incluyendo la mejora en la preparación de los pronósticos de flujo de efectivo.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Corto plazo	Media-Medio
	Mejorar los controles de ejecución presupuestaria y la disponibilidad y calidad de los datos.		Mediano plazo	Alta-Alto
Fortalecer el proceso de planificación financiera pública	Desarrollar un sistema de monitoreo para evaluar el progreso en las prioridades de desarrollo nacional, con métricas claras y sistemas de informes para asegurar la disponibilidad de los datos necesarios.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación Ministerios de línea	Mediano plazo	Alta-Alta
II - Entorno empresarial				
Fortalecer la administración tributaria	Modernizar la administración tributaria mediante la inversión en recursos humanos y sistemas de tecnología de la información que permitan el intercambio de información entre los bancos, la administración tributaria y la Tesorería.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Alta-Alto
Fortalecer la seguridad jurídica	Hacer que la información sobre los procedimientos administrativos (incluidos los requisitos, la duración y los costos) se encuentre disponible en todas las oficinas gubernamentales y en línea.	Ministerios	Corto plazo	Baja-Alto
	Traducir los actos uniformes revisados/nuevos de OHADA al español y pedir que el Consejo de Ministros de OHADA adopte versiones oficiales en español.	Ministerio de Justicia	Mediano plazo	Baja-Medio
Iniciar un proceso de mejoras continuas del clima de inversión	Adoptar una hoja de ruta de la reforma de tres años con responsabilidades y plazos que se actualice anualmente. Establecer un mecanismo de coordinación de alto nivel y grupos de trabajo técnicos en áreas prioritarias.	Consejo de ministros	Corto plazo	Baja-Alto
III - Políticas y desempeño del comercio				
Adhesión a la OMC para beneficiarse del sistema multilateral de comercio y estimular reformas estructurales	Completar el Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior (MRCE).	Ministerio de Comercio	Corto plazo	Media-Alto

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad-Impacto/Beneficio
Ampliar los acuerdos comerciales regionales para fomentar una mayor integración comercial regional	Establecer un grupo de trabajo y una agenda para dar seguimiento a la efectiva implementación del AfCFTA.	Presidencia (Integración Regional)/ Ministerio de Comercio	Corto plazo	Media-Alto
Mejorar la unión aduanera a nivel de la CEMAC y reducir las barreras arancelarias con respecto a otros países para liberalizar el comercio a nivel subregional	Reducir la carga arancelaria del 30 por ciento a la siguiente banda del 20 por ciento en la lista de la CEMAC para un gran número de importaciones de países terceros.	CEMAC	Mediano plazo	Baja-Alto
Racionalizar las medidas no arancelarias que aumentan los costos comerciales para reducir los obstáculos al comercio	Eliminar la mayoría de las licencias para los importadores y exportadores (o considerar hacerlas automáticas para la mayoría de las mercancías).	Ministerio de Comercio	Corto plazo	Baja-Alto
Aumentar la transparencia de las regulaciones comerciales y los intercambios de información para facilitar el comercio e informar la formulación de políticas	Consolidar los datos y la información de las políticas comerciales (sobre aranceles, estándares y requisitos técnicos, licencias, cuotas, excepciones y medidas para la exportación) y establecer un portal oficial en línea de comercio que proporcione información sobre todos los requisitos y procedimientos comerciales.	Ministerio de Comercio	Mediano plazo	Media-Alto
IV - Facilitación, conectividad y logística del comercio				
Aprovechar la facilitación del comercio como vehículo de crecimiento	Convertirse en miembro de la Organización Mundial de Aduanas y comenzar a alinear las políticas y los procedimientos con los que se describen como buenas prácticas en el Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC.	Ministerio de Comercio	Mediano plazo	Media-Medio
	Acelerar la digitalización de los procesos de aduanas y la implementación completa de ASYCUDA World con objeto de reducir el tiempo necesario para comerciar, mejorar la transparencia de los procesos y mejorar la recopilación de los datos comerciales.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Media-Alto
	La implementación del convenio FAL; para facilitar el tráfico marítimo		Mediano plazo	Media-Medio
	Profundizar la cooperación fronteriza y establecer protocolos efectivos con los países vecinos, especialmente Camerún, para mejorar la seguridad fronteriza y reducir el riesgo de cierres de fronteras.			

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad-Impacto/ Beneficio
V - Sector agrícola				
Mejorar la infraestructura agrícola para desarrollar mercados intermedios	Construir unidades de almacenamiento: silos, almacenamiento en frío y almacenes.	Ministerio de Agricultura y Bosques	Mediano plazo	Baja-Medio
Promover actividades de transformación poscosecha mediante la mejora del acceso al financiamiento	Actualizar las regulaciones financieras, las políticas y la infraestructura para que los agricultores y las empresas agrícolas puedan acceder a los préstamos con mayor facilidad.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Media-Alto
Promover la integración regional en la CEMAC y facilitar el acceso a insumos agrícolas	Coordinar reuniones con las autoridades de los países de la CEMAC para sincronizar el comercio nacional y las políticas regulatorias de la calidad para aumentar la transparencia y la eficiencia del comercio regional.	Ministerio de Relaciones Exteriores Ministerio de Comercio	Corto plazo	Media-Alto
VI - Sector pesquero				
Fortalecer la organización, gestión y capacidad técnica del MPRH	Establecer una estrategia a mediano y largo plazo para desarrollar el sector pesquero y capacitar al personal de MPRH en temas de organización, gestión y técnicos para fortalecer la capacidad institucional del ministerio.	MPRH	Corto plazo	Media-Alto
Transformar al sector pesquero artesanal en comercial	Brindar oportunidades de capacitación (p. ej., incluir la pesca artesanal como parte de los programas de capacitación vocacional de pesca de Bidiba), incluyendo la adopción y transferencia de tecnología.	MPRH	Mediano plazo	Media-Alto
	Facilitar la creación de un mercado local de insumos de pesca (por ejemplo, embarcaciones, equipo, motores, cajas de refrigeración, etc.) y modernizar la flota del país, sustituyendo gradualmente las canoas o cayucos con embarcaciones mejores y más seguras.			Media-Alto
	Construir infraestructuras de soporte utilizando tecnologías mejoradas (p. ej., fábricas de hielo, sitios de desembarque, unidades de transformación, almacenamiento en frío, etc.) en sitios seleccionados.			Alta-Alto
VII - Sector de la industria petroquímica				
Invertir en servicios de medición y difusión para adquirir datos sobre reservas probables	Publicar lineamientos oficiales para regular la medición y certificación de reservas por parte de operadores de petróleo y gas y agencias de verificación.	Ministerio de Minas e Hidrocarburos	Mediano plazo	Media-Alto

Capítulo 1.

Contexto macroeconómico: principales limitaciones para el desarrollo diversificado

Este capítulo evalúa el entorno macroeconómico y fiscal actual de Guinea Ecuatorial y sus perspectivas de diversificación económica. Evalúa el impacto de la crisis en la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) sobre la posición fiscal y externa de Guinea Ecuatorial, así como la respuesta de políticas de las autoridades. Propone que el crecimiento económico del país impulsado por el petróleo no es sostenible y no ha beneficiado lo suficiente a los hogares pobres y vulnerables. El capítulo también busca identificar los factores estructurales que han impedido el desarrollo diversificado. Finalmente, propone un pequeño conjunto de reformas estructurales críticas para diversificar la economía del país, incluido el desarrollo de sus sectores orientados a la exportación, lo que aumentaría la capacidad de recuperación económica y propagaría los beneficios del crecimiento. Sin embargo, esto requerirá que las autoridades refuercen la planificación estratégica y mejoren la gestión macroeconómica y el entorno empresarial.

Crisis en la CEMAC tras la caída de los precios del petróleo en 2014

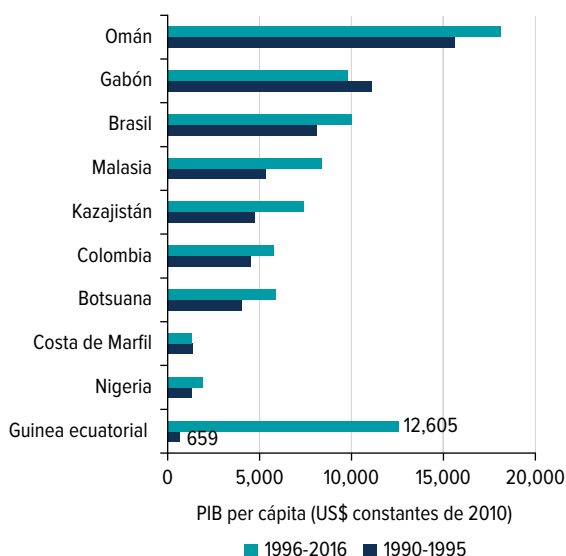
La crisis puso fin a dos décadas de crecimiento

Desde mediados de la década de los 90s hasta mediados de la década de los 2010, Guinea Ecuatorial experimentó un período de crecimiento económico excepcional impulsado por el sector petrolero. La tasa de crecimiento anual del PIB promedió 6,7 por ciento entre 2007 y 2012, en línea con la tasa de crecimiento promedio de 6,7 por ciento del sector petrolero. Para 2015, el PIB per cápita de Guinea Ecuatorial había alcanzado los US\$14.440, casi 16 veces su nivel de 1995 y el segundo nivel más alto en África Subsahariana (ASS) después de las Seychelles. El crecimiento en el sector petrolero permitió a Guinea Ecuatorial alcanzar un nivel de ingreso medio alto, ya que su PIB per cápita superó no solo al de los países de referencia regionales, como Gabón y Nigeria, sino también al de exportadores mundiales de productos básicos, como Brasil y Malasia (Figura 5). Sin embargo, la fuerte dependencia del país en los impulsores económicos relacionados con los hidrocarburos, junto con las dificultades en el sector petrolero, dio lugar a una expansión económica volátil y lenta durante la última década (Figura 6).

La caída en los precios del petróleo en 2014 causó una severa recesión en Guinea Ecuatorial, agravada por la caída de la producción de hidrocarburos y acompañada por una contracción en el sector no petrolero. El PIB del país disminuyó 8,6 por ciento contra el año anterior, en 2016 y un estimado de 3,2 por ciento en 2017.⁷ Guinea Ecuatorial fue particularmente afectada por la crisis en la CEMAC debido a su gran dependencia de las exportaciones de petróleo y a la falta de suficientes reservas económicas, como depósitos gubernamentales y reservas internacionales. La recesión del

país ha sido la más severa y duradera de la región (Figura 7). En 2016, el PIB del sector de los hidrocarburos de Guinea Ecuatorial disminuyó un 8,5 por ciento interanual, mientras que el PIB no petrolero disminuyó 10 por ciento. La disminución en la producción de hidrocarburos también estuvo relacionada con el envejecimiento de los campos petroleros, un aumento insuficiente en la producción de gas y bajos niveles de exploración. Por el lado de la demanda, la contracción se debió principalmente a una disminución en las exportaciones y a recortes en la inversión pública. La crisis ha afectado especialmente a la economía no petrolera, ya que el PIB de los sectores de servicios y construcción se contrajo 23 por ciento en 2014-17.

Figura 5. PIB per cápita, Guinea Ecuatorial y países de referencia, 1990-2016

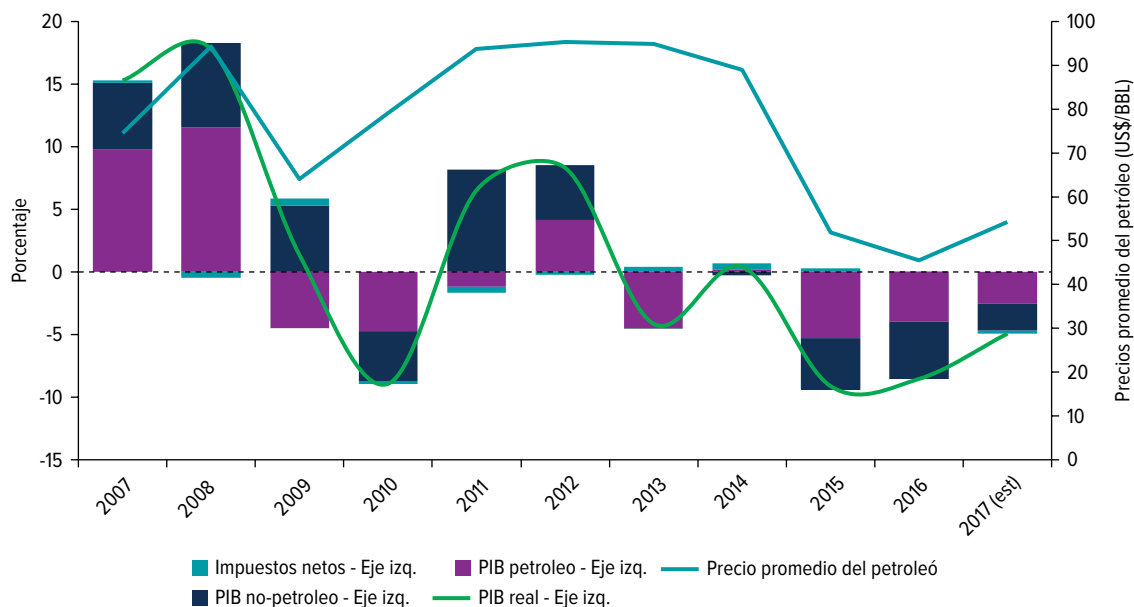


Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial (IDM).

Como resultado, la posición fiscal del país se deterioró, afectando los niveles de deuda pública y dando lugar a la acumulación de pagos en mora públicos. Durante la crisis,

⁷ Los datos macroeconómicos discutidos reflejan las estadísticas oficiales disponibles hacia finales de 2018, cuando el análisis principal presentado se llevó a cabo. Datos provisionales sobre el año 2017 pueden haber sido revisados, y nuevos estimados sobre el año 2018 pueden haberse hecho disponibles. El recuadro 1 detalla los números más recientes hacia el cierre de este informe. Tendencias generales aquí discutidas no dependen de manera significativa de estas actualizaciones, las cuales pueden estar aún sujetas a revisiones.

Figura 6. Contribución de los sectores petrolero y no petrolero al crecimiento del PIB y evolución de los precios del petróleo, 2007-17

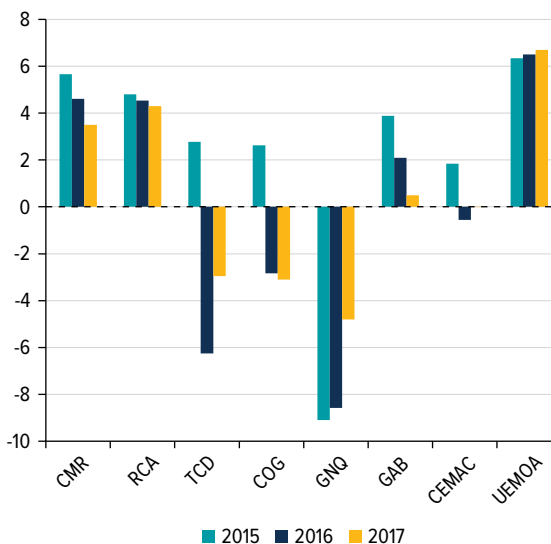


Fuentes: Instituto Nacional de Estadística de Guinea Ecuatorial (INEGE) y cálculos del personal del Banco Mundial.

el saldo fiscal de Guinea Ecuatorial llegó a un mínimo de -15,1 por ciento del PIB en 2015, antes de recuperarse a -2,5 por ciento del PIB en 2017. El total de la deuda pública, incluidos los pagos en mora, aumentó del 6,1 por ciento del PIB en 2013 al 42,6 por ciento en 2017 y la deuda externa pública, principalmente préstamos bilaterales de China, representó alrededor del 10 por ciento del PIB en 2017. Para financiar el déficit, el gobierno obtuvo avances estatutarios del Banco de Estados de África Central (*Banque des États de l'Afrique Centrale*, BEAC) y contrató préstamos con varios acreedores multilaterales y bilaterales. Sin embargo, dado que la crisis generó escasez de liquidez, las autoridades no pudieron pagar a algunos proveedores, en particular a las empresas de construcción privadas. Como resultado, los pagos en mora nacionales se acumularon y alcanzaron el 20,2 por ciento del PIB a fines de 2017.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que las necesidades de financiamiento de Guinea Ecuatorial después del ajuste interno ascienden a US\$1.400 millones para el

Figura 7. Comparación de las tasas reales de crecimiento del PIB, 2015-17



Fuentes: Macro Poverty Outlook, octubre de 2018; BCEAO; INEGE; División de Estadísticas de las Naciones Unidas; y cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: CMR: Camerún; RCA: República Centroafricana; TCD: Chad; COG: Congo; GNQ: Guinea Ecuatorial; GAB: Gabón; CEMAC: Comunidad Económica y Monetaria de África Central; y UEMOA: Unión Económica y Monetaria de África Occidental.

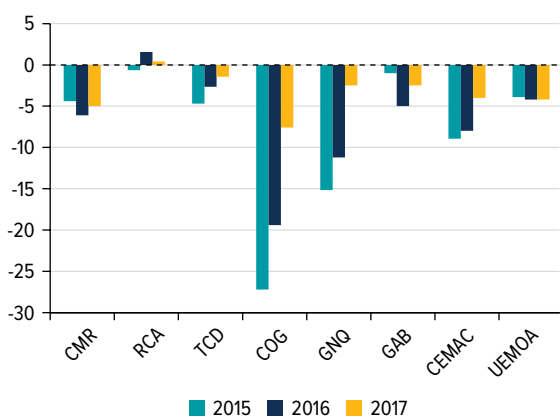
período 2018-23. Si bien la mayoría de los países de la CEMAC aceptaron la ayuda del FMI después de la crisis, Guinea Ecuatorial aún no ha llegado a un acuerdo sobre un programa formal con la institución, aunque ha anunciado planes de ajustes y concluyó un Programa de Monitoreo por Personal (PMP) del FMI en 2018. Las autoridades también dieron pasos para promulgar reformas de políticas en el marco del PMP y han mejorado el intercambio de información con el FMI. Actualmente se llevan a cabo discusiones sobre un programa financiado por el FMI.

Las autoridades han comenzado a responder a la crisis

El endurecimiento de la política fiscal, iniciado como respuesta a la crisis, comenzó a producir resultados significativos en 2017. El ajuste, liderado por la reducción del gasto, de Guinea Ecuatorial ha resultado en un déficit fiscal que se encuentra por debajo del de la mayoría de los estados miembros de la CEMAC (Figura 8). Los ingresos públicos cayeron del 39,9 por ciento del PIB en 2006 al 16,8 por ciento en 2017, a medida que los ingresos del petróleo disminuyeron. En el mismo período, el gasto público aumentó del 17,3 por ciento del PIB en 2006 al 41,6 por ciento del PIB en 2015, antes de caer al 19,1 por ciento en 2017. Desde 2016, el gobierno ha tomado medidas para reducir los gastos y aumentar los ingresos. Un análisis de los resultados fiscales entre 2000 y 2017 muestra que el saldo fiscal pasó de un superávit promedio de 11,9 por ciento del PIB en 2000-07 a un déficit promedio de 2,3 por ciento del PIB en 2008-2014, antes de alcanzar un déficit promedio de 9,6 por ciento del PIB en 2015-17. Los esfuerzos recientes de consolidación del gasto público lograron reducir el déficit público a 2,5 por ciento del PIB en 2017, por debajo del criterio de convergencia regional de 3,0 por ciento y de los niveles de déficit de la mayoría de los estados miembros de la CEMAC y de la Unión Económica y Monetaria de África Occidental.

El ajuste fiscal liderado por el gasto fue impulsado por una reducción en el gasto de capital. Durante la última década, el gasto de capital representó la mayor parte del presupuesto público de Guinea Ecuatorial, pero una planificación inadecuada y sistemas de información deficientes dieron lugar a compromisos de gasto excesivos. El gasto de capital promedió 77,0 por ciento del gasto público total entre 2008 y 2017, equivalente a 21,5 por ciento del PIB. El gasto de capital alcanzó el 28,1 por ciento del PIB en 2012, cuando el gobierno implementó la primera fase de su Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020*, antes de caer al 9,5 por ciento del PIB en 2017, cuando los bajos precios del petróleo obligaron a las autoridades a realizar un ajuste fiscal.

Figura 8. Saldo fiscal global, 2015-17 (% del PIB)



Fuentes: MPOs, octubre de 2018; BCEAO; INEGE y cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: CMR: Camerún; RCA: República Centroafricana; TCD: Chad; COG: Congo; GNQ: Guinea Ecuatorial; GAB: Gabón; CEMAC: Comunidad Económica y Monetaria de África Central; y UEMOA: Unión Económica y Monetaria de África Occidental.

El gasto de capital alcanzó el 28,1 por ciento del PIB en 2012, cuando el gobierno implementó la primera fase de su Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020*, antes de caer al 9,5 por ciento del PIB en 2017, cuando los bajos precios del petróleo obligaron a las autoridades a realizar un ajuste fiscal.

A pesar de haber sido afectado por el desafiante entorno económico, el sector financiero del país se mantiene sólido en general.

La crisis actual ha llevado a: i) un aumento en los préstamos no productivos (PNP); ii) una disminución en los índices de liquidez; y iii) una caída en los índices de rentabilidad. Los bancos están muy expuestos al sector de la construcción y los pagos en mora domésticos alcanzaron el 20,2 por ciento del PIB a fines de 2017, lo que provocó un aumento de los PNP desde un 4,7 por ciento del total de préstamos en 2010 a un 27,8 por ciento

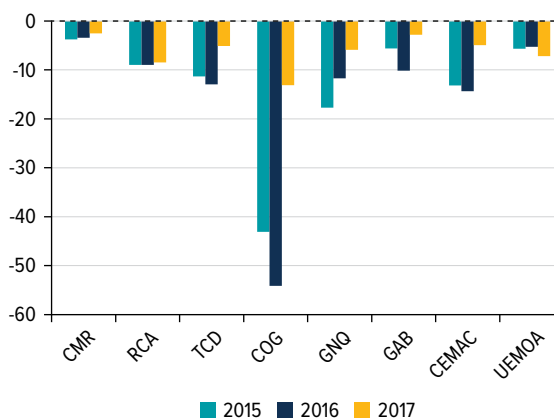
a fines de 2017. Entre 2014 y 2017, el índice de liquidez disminuyó, aunque se mantuvo por encima del 100 por ciento, y el índice de rentabilidad cayó de 1,4 a fines de diciembre de 2014 a 0,7 a fines de diciembre de 2017. Sin embargo, hay signos de resiliencia, ya que los bancos parecen estar bien capitalizados y la mayoría tienen índices de liquidez superiores al 100 por ciento. El único banco comercial que enfrenta problemas de liquidez está utilizando extensivamente la ventana de refinanciamiento del BEAC. Además, los bancos comerciales están reestructurando sus préstamos, en particular los relacionados con el sector de la construcción. También son ahora más aversos al riesgo como lo demuestra el hecho de que el crédito al sector privado creció sólo 1,3 por ciento en 2017, significativamente por debajo del 12,2 por ciento en 2014-16.

El BEAC y la comisión de supervisión bancaria han tomado medidas para restablecer la estabilidad macroeconómica. Con el objetivo de mantener la estabilidad monetaria y financiera, el BEAC eliminó los avances estatutarios (lo que contribuyó al aumento de los niveles de deuda de los países miembros en 2014-16), aumentó su principal tasa de política en 50 puntos básicos en 2017 e introdujo recortes específicos para cada país en los títulos públicos utilizados para el refinanciamiento. Además, la Comisión Regional de Supervisión Bancaria (*Comisión Bancaire de l'Afrique Centrale*) implementó una aplicación más estricta del cumplimiento regulatorio de los bancos comerciales, modernizó el sistema de penalizaciones y emitió numerosas regulaciones para mejorar la supervisión de las instituciones microfinancieras.

Si bien la caída en los precios mundiales y de la producción de petróleo debilitó la posición externa del país, la balanza de pagos de Guinea Ecuatorial ha mejorado recientemente debido a una mezcla de políticas coherentes por parte del gobierno. En 2014-16, el déficit de la cuenta corriente se amplió a un promedio del 11,2 por ciento del PIB, ya que los precios del petróleo cayeron y las exportaciones de hidrocarburos se desplomaron (Figura 9). En contraste, el déficit de la cuenta corriente se redujo a alrededor del 5,9 por ciento del PIB en 2017, ya que las compañías petroleras y el gobierno redujeron sus gastos de inversión y el sector de la construcción colapsó. Como resultado, Guinea Ecuatorial tuvo que financiar un déficit de cuenta corriente más modesto que el de algunos de sus pares de la CEMAC en 2017. Sin embargo, las reservas internacionales del país, que siguen de cerca los precios del petróleo, se acercaron a cero en 2017.

Además, las presiones inflacionarias han seguido una trayectoria descendente desde 2010 y la tasa de inflación ha estado por debajo del techo regional durante los últimos cuatro años. La tasa de inflación disminuyó del 5,3 por ciento en 2010 a 1,1 por ciento en 2017 (Figura 10) debido a los menores precios de los alimentos y las bebidas no alcohólicas. En 2015-17, el país experimentó presiones inflacionarias moderadas, ya que el consumo interno privado creció a un ritmo lento. El consumo privado probablemente se vio afectado negativamente por la contracción del sector de la construcción, lo que contribuyó a un aumento en el índice de pobreza debido a un

Figura 9. Saldo de la cuenta corriente, 2015-17 (% del PIB)



Fuentes: MPOs, octubre de 2018; BCEAO; INEGE; y cálculos del personal del Banco Mundial.

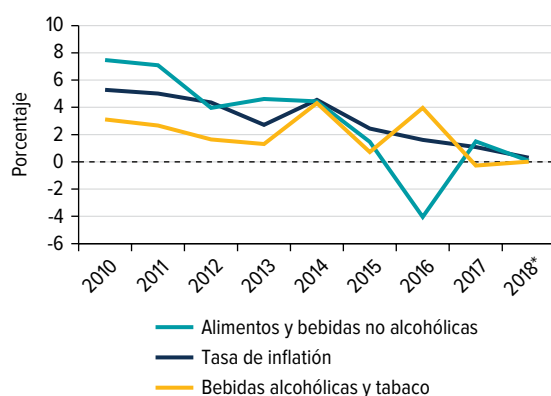
Nota: CMR: Camerún; RCA: República Centroafricana; TCD: Chad; COG: Congo; GNQ: Guinea Ecuatorial; GAB: Gabón; CEMAC: Comunidad Económica y Monetaria de África Central; y UEMOA: Unión Económica y Monetaria de África Occidental.

mayor desempleo. En 2018, dado que la economía aún se estaba contrayendo, la inflación se situó en 0,3 por ciento, frente al 1,1 por ciento de 2017.

Debido a las menores exportaciones de hidrocarburos y a la reducción del gasto público, se espera que la economía permanezca en recesión hasta 2020. Se espera que la producción de petróleo se contraiga 13,9 por ciento en 2018, a pesar de los planes de las petroleras para aumentar el gasto

de inversión en 2018 con objeto de mitigar la disminución en la producción de hidrocarburos. Dado que los bancos comerciales actualmente están reduciendo su exposición al sector de la construcción, las empresas en otros sectores no petroleros podrían comenzar a beneficiarse de esta realineación estratégica en los próximos tres años. En 2018, se espera que el déficit fiscal mejore a 0,6 por ciento del PIB, ya que el gobierno planea recortar 23 por ciento los gastos de capital. El objetivo del gobierno es lograr un superávit fiscal de 2,5 por ciento del PIB para 2020 a través de ajustes fiscales continuos que incluyen planes para movilizar los ingresos nacionales mediante reformas de la administración tributaria, y la reducción de los gastos de capital.

Figura 10. Tendencias en los cambios de precios, 2010-18



Fuentes: INEGE y cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: * = Datos hasta septiembre de 2018.

Recuadro 1. Datos macroeconómicos más recientes de Guinea Ecuatorial

Durante el transcurso de las investigaciones de este informe y el cierre del mismo, algunos datos oficiales macroeconómicos han reflejado revisiones. El análisis presentado en el capítulo se centra en tendencia a largo plazo en general, al igual que en comparativas con respecto a otros países. Las conclusiones derivadas no dependen significativamente de las actualizaciones detalladas abajo. Algunas estadísticas de otros países utilizados en el análisis pueden o no haber sido actualizadas a la fecha, por lo que el capítulo mantiene el análisis original. Sin embargo, se presentan en este recuadro las últimas estadísticas macroeconómicas de Guinea Ecuatorial a modo de información adicional.

	2017, utilizado	2017, revisado	2018, a la fecha
Sector real			
Tasa de crecimiento del PIB real	-4.8	-4.7	-5.8
Operaciones gubernamentales			
Total de ingresos públicos	16.8	17.3	19.3
Total de gastos públicos	19.1	19.9	16.9
Saldo fiscal (% del PIB)	-2.3	-2.6	2.4
Deuda pública (% del PIB)	42.6	38.0	36.1
Sector externo			
Saldo de cuenta corriente (% del PIB)	-5.9	-5.8	-3.7

Fuente: Datos del INEGE, BEAC y el Informe del Personal del FMI (junio de 2019).

Un modelo de desarrollo más diversificado

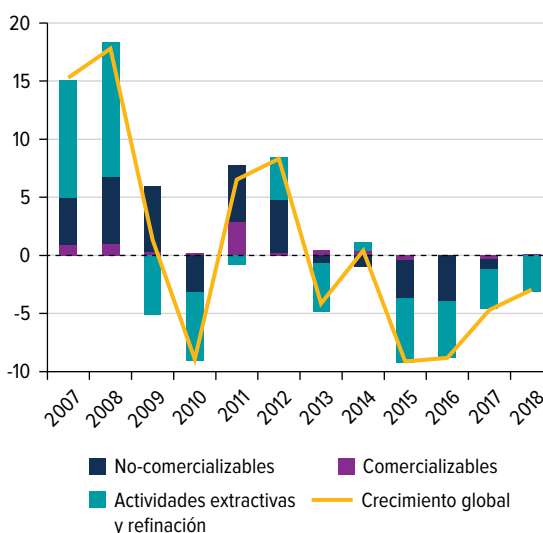
El crecimiento impulsado por el petróleo es probablemente insostenible

El sector petrolero sigue siendo el principal motor económico del país y tiene fuertes vínculos con la economía no petrolera, en particular con bienes y servicios no comercializables.⁸ En 2017, el sector petrolero y del gas representó el 59 por ciento del PIB, el 96 por ciento de las exportaciones de bienes y el 80 por ciento de los ingresos del gobierno. Si bien el sector petrolero fue el principal impulsor del crecimiento durante la última década, el sector no petrolero hizo importantes contribuciones positivas al crecimiento (Figura 11). Aún así, la expansión económica del país ha sido impulsada indirectamente por el petróleo, ya que los sectores dinámicos no comercializables, como la construcción y el comercio, se beneficiaron en gran medida de las rentas derivadas del petróleo⁹ a través de un gasto público elevado. La contribución de los sectores comercializables ha sido marginal: aportaron un promedio de 0,5 puntos porcentuales al crecimiento en 2007-18. Desde 2014, la producción de petróleo del país ha disminuido, lo que sumado a la caída en los precios internacionales del petróleo, ha tenido un impacto negativo en la economía no petrolera.

Sin embargo, el sector petrolero ha estado en constante declive y sus perspectivas son limitadas, con inversiones críticas que enfrentan repetidos retrasos. La producción de petróleo disminuyó de un máximo de 425.000 barriles por día (b/d) en 2004 a aproximadamente 120.000 b/d en 2018. Los campos existentes están madurando y las principales compañías petroleras han mostrado poco interés en la superficie inexplorada del país. La producción de gas es más significativa y hace que la producción total de hidrocarburos sea de aproximadamente 300.000 b/d equivalentes. Si bien hay planes para nuevas inversiones en gas que mejorarían el sector y ayudarían a sostener la producción, hasta el momento no se han materializado. Por ejemplo, el proyecto Fortuna de gas natural líquido flotante de Ophir Energy, por un valor de US\$2 mil millones, ha sido anunciado por algún tiempo y se esperaba que comenzara a producir en 2022. Sin embargo, Ophir Energy no pudo obtener el financiamiento requerido y perdió su licencia de operación a principios de 2019.

Guinea Ecuatorial se convirtió en miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en mayo de 2017, pero es poco probable que la membresía en la OPEP revierta el declive del sector petrolero. Unirse a la OPEP fue un intento del gobierno por reforzar la inversión extranjera y las transferencias de tecnología de otros países miembros, especialmente

Figura 11. Tasas de crecimiento y contribuciones al PIB, 2007-18



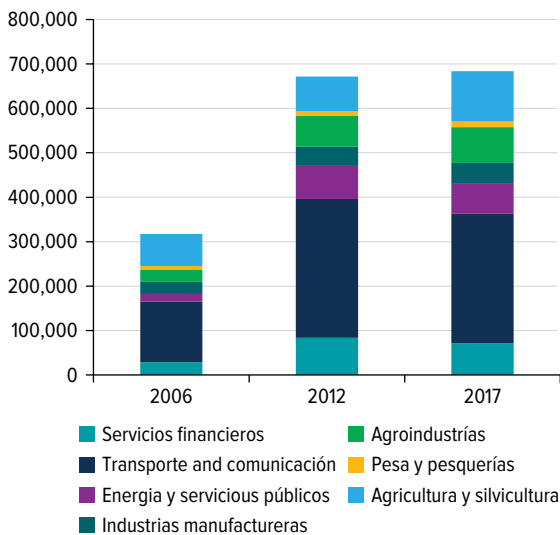
Fuente: INEGE y cálculos del personal del Banco Mundial.

Nota: no se muestra la contribución de los impuestos netos.

⁸ Esta sección considera tres grupos de productos: (i) comercializables (es decir, agricultura y silvicultura; pesca; agroindustria; industrias manufactureras; energía y servicios públicos; transporte y comunicación; y servicios financieros); (ii) no comercializables (es decir, construcción; hoteles y restaurantes; y otros servicios, incluida la administración pública); y (iii) industria extractiva (incluida la refinación).

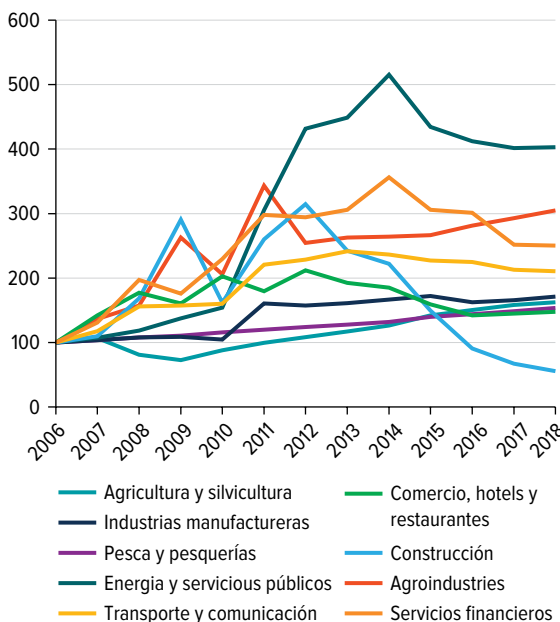
⁹ Estas rentas se refieren a los ingresos provenientes de la extracción de petróleo que fluyen a la economía por medio de actores del sector privado a través del consumo, la inversión o el gasto público.

Figura 12. Composición de los sectores comercializables (millones de XAF constantes de 2006)



Fuentes: INEGE y cálculos del personal del Banco Mundial.

Figura 13. Crecimiento del PIB de sectores no petroleros seleccionados, 2006-18 (índice, 2006=100)



Fuentes: BCEAO, INEGE, UNSD y cálculos del personal del Banco Mundial.

del golfo pérsico. Guinea Ecuatorial estuvo entre los países no miembros de la OPEP que firmaron un acuerdo en noviembre de 2016 para reducir la producción. Guinea Ecuatorial es el segundo productor más pequeño (después de Gabón) en el cártel, y su recorte de producción de 12.000 b/d representa una pequeña fracción de los 1,8 millones b/d que los productores se han comprometido colectivamente a reducir.

No parece que los sectores no petroleros estén preparados para emerger como un motor de crecimiento alternativo

Los sectores comercializables no petroleros representan una pequeña porción de la economía y están dominados por el transporte y la comunicación. En 2017, los sectores comercializables del país representaron solo el 12 por ciento del PIB (Figura 12). La agricultura, la pesca y la agroindustria aportaron menos del 4 por ciento del PIB de Guinea Ecuatorial en el mismo año, entre los más bajos en África, aún cuando un 60 por ciento de la población vive en zonas rurales. Los sectores tradicionales como el de la madera y del cacao casi han desaparecido, y se estima que el 80-90 por ciento de los bienes de consumo vendidos en el país son importados.¹⁰ El sector de servicios, que se ha beneficiado de la modernización de los puertos y la infraestructura de comunicaciones del país, representa alrededor del 30 por ciento del PIB.

El desempeño de los principales sectores comercializables no petroleros ha sido moderado y la producción de materias primas no petroleras y productos manufacturados sigue siendo baja. Si bien la economía no petrolera creció un promedio de 5,2 por ciento por año en 2006-18, la contribución del sector primario (excluyendo las actividades extractivas) al crecimiento económico ha sido limitada (Figura 13). Por ejemplo, la mayor parte de la producción agrícola se centra en

10 FMI, 2016.

la agricultura de subsistencia, y las prácticas agrícolas se basan en técnicas tradicionales y con frecuencia ineficientes. Además, a pesar de tener una zona de pesca marítima exclusiva de 308.275 km², el país continúa siendo un importador de productos pesqueros ya que el sector se encuentra subdesarrollado. En comparación con otros exportadores de productos básicos de la CEMAC, el tamaño de la industria agrícola, forestal y pesquera de Guinea Ecuatorial es pequeño (Figura 14).

Sin embargo, algunos sectores comercializables no petroleros se han beneficiado del gasto de inversión pública y han experimentado un rápido crecimiento en el período 2006-18, aunque desde una baja base inicial.

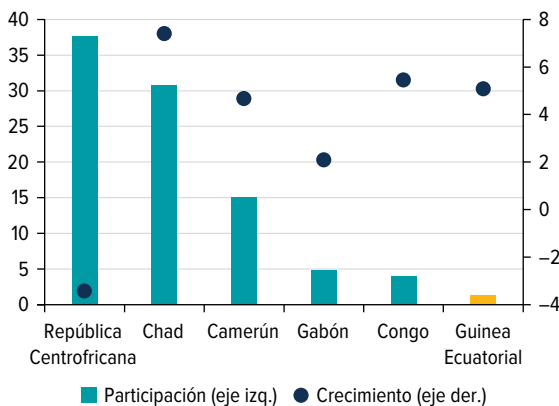
Por ejemplo, el sector energético creció 400 por ciento, la agroindustria 300 por ciento, los servicios financieros 250 por ciento y el transporte y las comunicaciones más de 200 por ciento en el mismo período. Los sectores de energía, y transporte y comunicación se beneficiaron del programa de inversión pública. A pesar del impresionante crecimiento, estos cuatro sectores representaron apenas el 9 por ciento del PIB en 2017.

Existen numerosas ineficiencias del mercado que dificultan el desarrollo de las industrias agrícolas y pesqueras. En ambas industrias, el acceso limitado al financiamiento impide que los productores adopten mejores tecnologías y transformen sus productos. Las opciones de financiamiento limitadas también son un obstáculo para lograr una mayor comercialización y la creación de economías de escala. Además, el acceso insuficiente a la información sobre la producción de bienes agroindustriales ha llevado a una capacidad de producción subóptima, y el proceso para acceder a la tierra es complejo debido a la extrema fragmentación de las propiedades del país. En la industria pesquera, las autoridades deben fortalecer la gobernanza y alentar las exportaciones a los países de la CEMAC mediante la armonización de los procedimientos aduaneros y de las regulaciones regionales.

La baja productividad de la economía ha resultado en una reducción lenta de la pobreza y un lento avance del progreso social

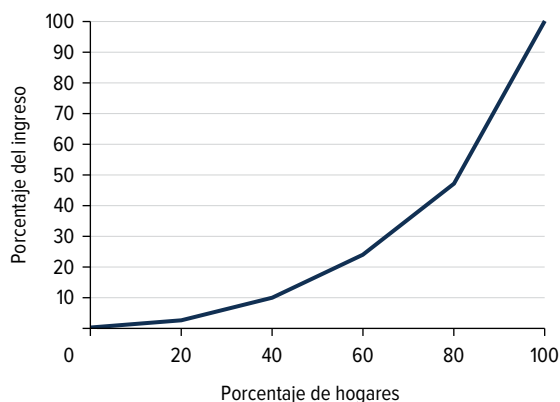
La tasa de pobreza de Guinea Ecuatorial sigue siendo alta y pocos hogares se beneficiaron del auge del petróleo. El alto PIB per cápita del país de US\$9.698 en 2017, el tercero más alto en África después de Seychelles y Mauricio, encubre importantes disparidades en los ingresos. Las oportunidades de empleo en el sector formal son limitadas y se concentran en las áreas urbanas y en los sectores dependientes del petróleo, como la construcción y los servicios. En las áreas rurales, la mayoría de las personas están empleadas en la economía informal. Si bien los datos sobre la pobreza son limitados, una encuesta de hogares realizada en 2006 indicó que el 76,8 por ciento de la población del país vivía por debajo de la línea nacional de pobreza y que existen grandes diferencias en el bienestar entre las áreas urbanas y rurales. Por ejemplo, es más probable que las mujeres participen en la fuerza laboral en áreas rurales que en áreas urbanas.

Figura 14. Tasas de crecimiento y participación de la industria agrícola, forestal y pesquera, 2007-16



Fuentes: BCEAO, INEGE, UNSD y cálculos del personal del Banco Mundial.

Figura 15. Curva de Lorenz para Guinea Ecuatorial, 2006



Fuente: *Economic Growth in Equatorial Guinea, Paths to Inclusiveness and Sustainability*. Banco Mundial, 2013.

Se estima que el 20 por ciento más alto de los hogares recibió más del 50 por ciento del ingreso nacional en 2006.¹¹ La curva de Lorenz, que muestra la proporción del ingreso nacional obtenida por diferentes quintiles de ingreso, revela que el 40 por ciento más bajo de los hogares en Guinea Ecuatorial recibió aproximadamente el 10 por ciento del ingreso nacional ese año (Figura 15). Este tipo de distribución del ingreso es común en los países productores de recursos naturales y muestra que las rentas de las industrias extractivas generalmente fluyen solo a una pequeña fracción de la población. Este es especialmente el caso cuando los sectores vinculados a la producción de recursos son intensivos en capital, como lo es el sector petrolero, y no generan oportunidades de empleo significativas.¹²

La eficiencia económica sigue siendo baja debido a la baja productividad laboral, la limitada acumulación de capital humano y la movilidad laboral limitada.¹³ La descomposición de Shapley se utiliza para atribuir el crecimiento del PIB de cada sector económico a los cambios en la productividad laboral y al empleo dentro del propio sector; así como para estimar los efectos en la productividad laboral sectorial de la reasignación de mano de obra en todos los sectores. La última descomposición realizada para Guinea Ecuatorial (para el período 1985-2000) reveló que “el factor más importante que impulsa el crecimiento del Valor Agregado per cápita en Guinea Ecuatorial ha sido el enorme aumento en el producto promedio de la mano de obra proveniente de las actividades emergentes (desde 1992) en el sector de los hidrocarburos. Al mismo tiempo, la proporción de empleo en el sector disminuyó ligeramente, lo que llevó a una contribución negativa del componente intersectorial a medida que los trabajadores terminan en sectores con menor productividad. No es infrecuente que el empleo en la extracción de hidrocarburos disminuya con el tiempo en relación con el empleo general, considerando el aumento en el tamaño de la población en edad de trabajar y de la fuerza laboral. Fuera del sector de los hidrocarburos, los aumentos de productividad durante el período de observación fueron limitados y tampoco hubo ganancias sustanciales en la productividad promedio resultante de los movimientos intersectoriales” (Figura 16).¹⁴ Más importante aún, mientras que la participación del empleo en los servicios aumentó, la productividad laboral en este sector se redujo. Las autoridades deben actualizar este análisis para saber si la productividad en los servicios ha aumentado o no desde 2000. Además, una descomposición teniendo en cuenta el crecimiento, encontró que la formación de capital humano era baja y contribuyó poco al crecimiento durante el auge del petróleo.

La mayoría de la fuerza laboral de Guinea Ecuatorial sigue empleada en sectores de baja productividad, como la agricultura y los servicios. Los datos de empleo de 2015 muestran que los patrones observados al inicio del auge del petróleo probablemente han persistido. Las actividades agrícolas, el comercio minorista y los servicios a pequeña escala, áreas que normalmente sufren de baja productividad laboral, aún representaban aproximadamente la mitad del empleo total en 2015 (Figura 17).

¹¹ *Economic Growth in Equatorial Guinea, Paths to Inclusiveness and Sustainability*. Banco Mundial, 2013.

¹² Este análisis se basa en la encuesta de hogares más reciente de 2006 y debe actualizarse cuando se realice una nueva encuesta.

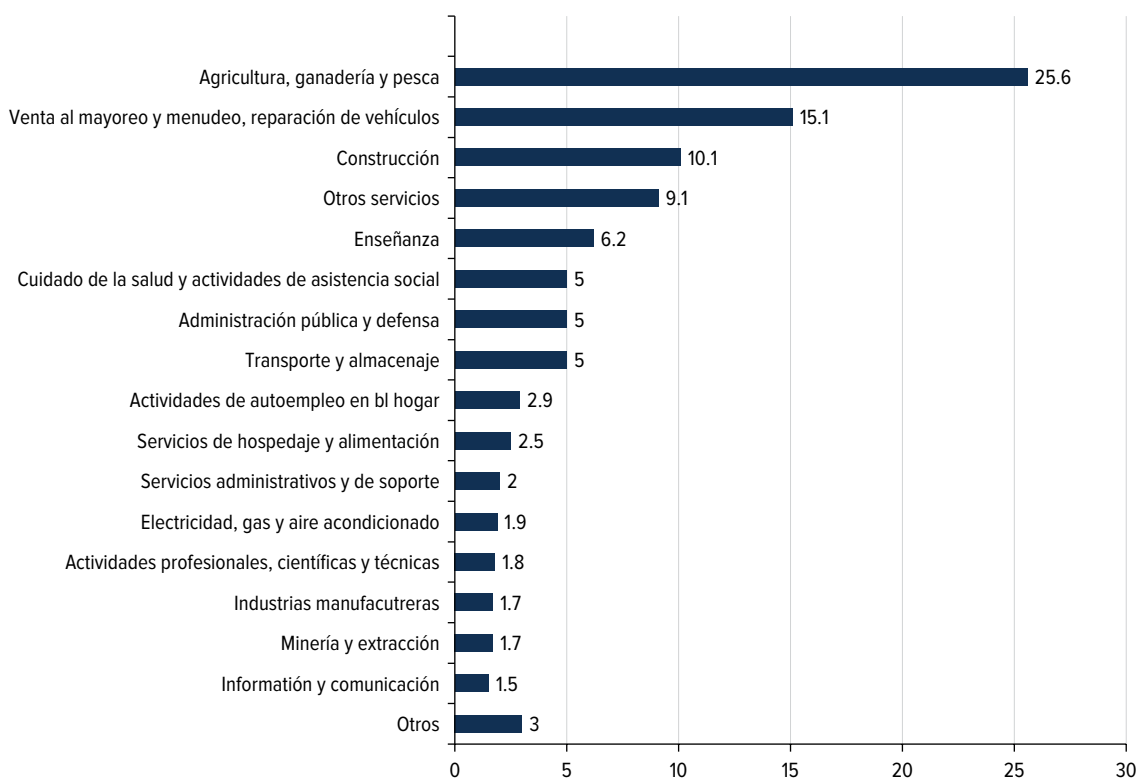
¹³ *Economic Growth in Equatorial Guinea, Paths to Inclusiveness and Sustainability*. Banco Mundial, 2013.

¹⁴ Banco Mundial, 2013.

Figura 16. Descomposición de Shapley del crecimiento del PIB per cápita en Guinea Ecuatorial, 1985-2000

	Contribuciones al crecimiento anual promedio derivadas de:			Total
	Cambios en la producción por trabajador dentro del propio sector	Cambios en la participación del sector en el empleo total	Cambios en la producción promedio por trabajador debidos a la entrada/salida de trabajadores del sector	
Cambio en el valor agregado per cápita PIB				15,28
Contribución sectorial	30,14	-0,05	-13,95	16,14
Agricultura	1,18	-1,65	1,79	1,32
Petróleo, Minería	28,64	-0,01	-13,73	14,91
Manufactura	0,09	-0,09	0,08	0,07
Servicios Públicos	0,03	0,00	0,01	0,04
Construcción	0,26	0,26	-0,20	0,31
Comercio	0,08	0,24	-0,25	0,07
Transporte y comunicaciones	0,03	-0,04	0,04	0,03
Finanzas y vivienda	0,00	-0,03	0,00	-0,03
Otros servicios	-0,05	1,26	-1,60	-0,38
Tasa de participación				0,00
Edad laboral/Población total				-0,86

Fuente: *Economic Growth in Equatorial Guinea, Paths to Inclusiveness and Sustainability*. Banco Mundial, 2013.

Figura 17. Participación en la fuerza laboral por sector de empleo, 2015

Fuente: Anuario estadístico de Guinea Ecuatorial 2018, basado en la encuesta de población laboral de 2015.

Otros sectores importantes para el empleo fueron la construcción (10 por ciento) y la administración pública (5 por ciento). Las industrias manufactureras, un sector generalmente asociado con una mayor productividad, solo representaron el 1,7 por ciento del empleo total, mientras que las industrias extractivas representaron el 1,7 por ciento del empleo total.

Factores estructurales clave que dificultan el desarrollo diversificado

Los países exitosos ricos en recursos naturales se han enfocado en diversificar sus activos mediante la estabilización de sus economías, la inversión en capital humano e infraestructura y la mejora de las políticas de competencia.¹⁵ Una revisión reciente sobre la experiencia de desarrollo de los países ricos en recursos naturales en Asia Central encontró que los países exitosos, en lugar de buscar la diversificación de sus exportaciones o su producción, se han centrado en aumentar la eficiencia económica mediante el aumento de la productividad, la mejora en la creación de empleos y el logro de la estabilidad económica. Un elemento crítico del éxito fue la capacidad del país para diversificar sus activos nacionales y lograr un equilibrio entre el capital natural (por ejemplo, petróleo y minerales), el capital producido (por ejemplo, la fuerza laboral educada y calificada y la infraestructura física) y el desarrollo institucional (por ejemplo, instituciones que favorecen la competencia imparcial). El estudio estableció tres formas principales para que los gobiernos contribuyan a estos objetivos: (i) estabilizar la economía; (ii) invertir en educación y en infraestructura de calidad; y (iii) promover un entorno empresarial favorable y políticas de competencia. Seguir estas prioridades será clave para que Guinea Ecuatorial diversifique su economía e integre con éxito sus negocios en las cadenas de suministro globales.

Se requieren políticas de estabilización efectivas para reducir las vulnerabilidades macroeconómicas y fiscales debido a la dependencia del petróleo

El impacto de la caída de los precios del petróleo en la economía y las finanzas públicas de Guinea Ecuatorial podría haberse mitigado con la adopción de políticas macroeconómicas y fiscales efectivas. Dada la dependencia del país del petróleo, probablemente hubiera sido difícil para las autoridades proteger a la economía del impacto adverso de la caída significativa y sostenida de los precios del petróleo. Sin embargo, mejores políticas macroeconómicas podrían haber desempeñado un papel fundamental en la mitigación de los efectos de la crisis tanto en la economía como en la población. Además, una base de ingresos más diversificada, con más ingresos fiscales provenientes de la economía no petrolera y menos exenciones, podría haber ayudado a sostener los ingresos públicos durante la recesión. Además, un sólido marco presupuestario plurianual y controles de gastos más robustos podrían haber permitido a las instituciones financieras públicas adaptarse más fácilmente al déficit de ingresos.

La política fiscal procíclica del país dio lugar a una acumulación de deuda pública y pagos en mora durante la crisis. Durante los períodos de altos precios del petróleo, el gobierno utilizó una gran parte de los ingresos extraordinarios provenientes del sector petrolero para implementar su Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020*. Como resultado, el gasto en inversión pública aumentó de 5,3 por ciento del PIB en 2000 a un promedio de 25,8 por ciento del PIB en 2008-2014. Mientras que el gasto público alcanzó un máximo del 45,1 por ciento del PIB en 2015, la posición fiscal de Guinea

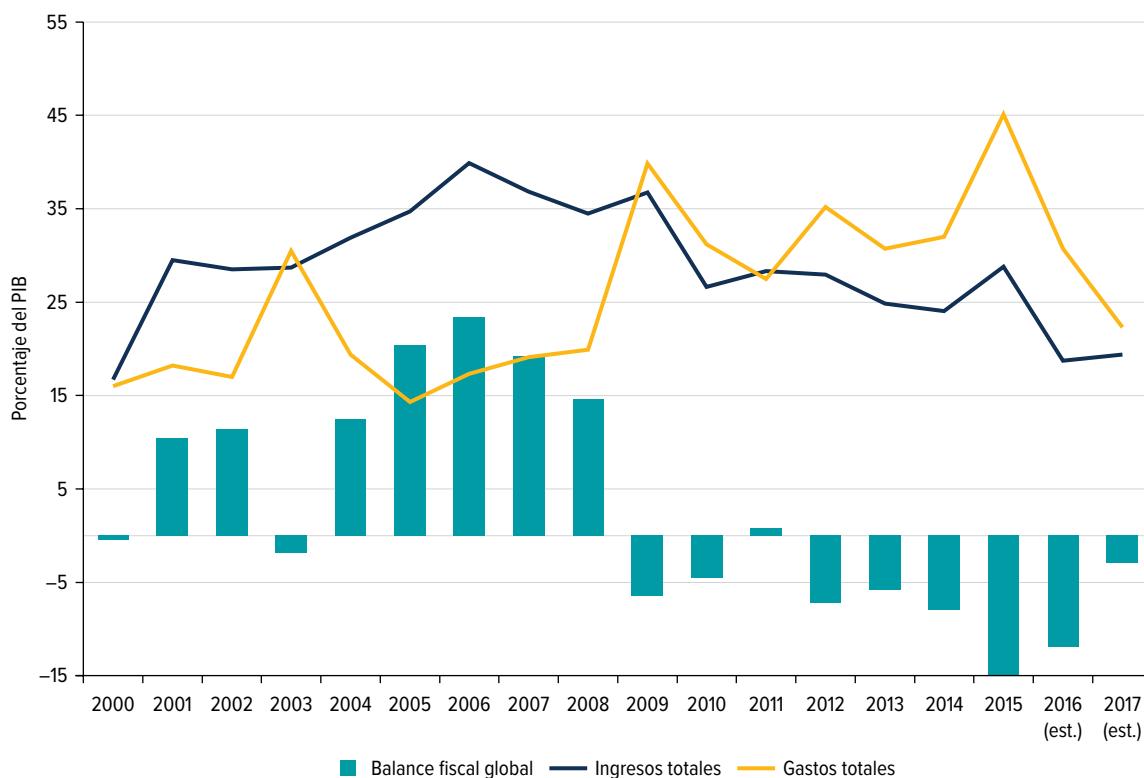
15 Estos hallazgos han sido adaptados de *Diversified development: Making the most of natural resources in Eurasia* (Banco Mundial, 2014).

Ecuatorial se deterioró a medida que los precios del petróleo se desplomaron y los ingresos provenientes del petróleo disminuyeron en 2014-17. A pesar de los esfuerzos del gobierno por reducir el gasto público y aumentar los ingresos fiscales, el saldo fiscal pasó de un superávit promedio de 11,9 por ciento del PIB en 2000-07 a un déficit promedio de 2,3 por ciento del PIB en 2008-2014, antes de ampliarse a un déficit promedio de 9,6 por ciento del PIB en 2015-17 (Figura 18). La deuda pública total, incluidos los pagos en mora, aumentó del 6,1 por ciento del PIB en 2013 al 42,6 por ciento en 2017, y la deuda pública externa alcanzó aproximadamente el 10,0 por ciento del PIB en 2017.

Una alta dependencia de los ingresos del sector petrolero contribuyó a estas políticas, ya que los ingresos fiscales totales se redujeron drásticamente entre 2014 y 2017 cuando los precios del petróleo cayeron. La disminución simultánea de la producción nacional de hidrocarburos y los precios internacionales del petróleo hicieron que los ingresos públicos se contrajeran, lo que tuvo un impacto negativo en el gasto de inversión y dio lugar a una desaceleración de las actividades económicas no petroleras, reduciendo por ende los ingresos no petroleros. Específicamente, los ingresos petroleros disminuyeron del 22,6 por ciento del PIB en 2016 al 13,5 por ciento en 2017 y, con un sector no petrolero debilitado, se redujeron los ingresos no petroleros del 4,2 por ciento del PIB en 2016 al 3,4 por ciento en 2017.

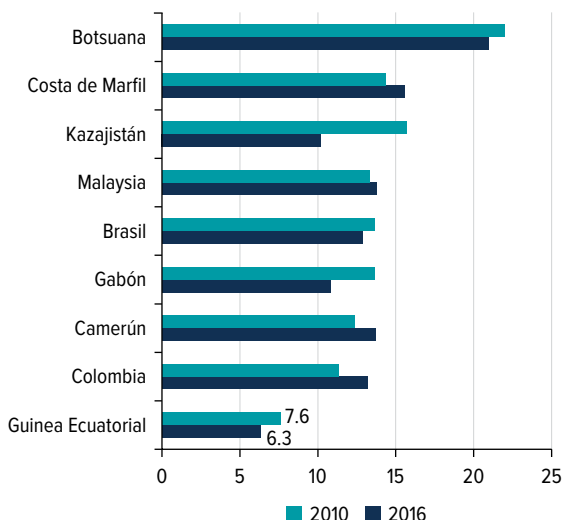
Guinea Ecuatorial recauda menos ingresos fiscales en comparación con otros países de referencia, lo que subraya su esfuerzo limitado de recaudación fuera del sector petrolero. Entre 2006 y 2017, la tasa promedio efectiva de recuperación de impuestos del país (es decir, el monto de

Figura 18. Agregados fiscales del gobierno, 2000-17 (% del PIB)



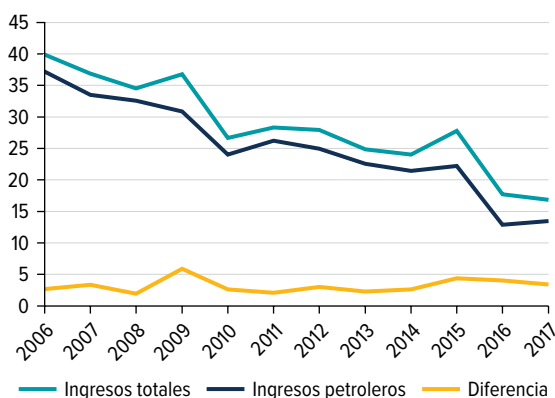
Fuentes: Gobierno de Guinea Ecuatorial, FMI y cálculos del Banco Mundial.

Figura 19. Ingresos fiscales totales, Guinea Ecuatorial y países de referencia, 2010 y 2016 (% del PIB)



Fuentes: Gobierno de Guinea Ecuatorial, estadísticas del FMI sobre las finanzas del Gobierno y cálculos del personal del Banco Mundial.

Figura 20. Evolución de los ingresos petroleros y no petroleros, 2006-17 (% del PIB)



Fuentes: Gobierno de Guinea Ecuatorial, estadísticas del FMI sobre las finanzas del Gobierno y cálculos del personal del Banco Mundial.

los impuestos recaudados en relación con el PIB nominal) fue del 8,5 por ciento, la tasa más baja en la región de la CEMAC (Figura 19).

Datos fiscales insuficientes y una administración tributaria ineficiente contribuyen a una base tributaria reducida. Los ingresos del impuesto sobre la renta de las exportaciones de Guinea Ecuatorial aumentaron durante la última década. Sin embargo, las actividades de las empresas en el sector no petrolero son difíciles de monitorear y la administración tributaria no siempre puede determinar si las ganancias manifestadas en las declaraciones de impuestos corporativas son precisas. Además, aunque se aplica un impuesto al valor agregado (IVA) directamente a los bienes importados, la mala calidad de los datos de importación reduce la eficiencia de la recaudación. La administración de los impuestos a la propiedad también es ineficiente y hay espacio para mejorar significativamente su recaudación.

Los importantes gastos fiscales, incluidas las exenciones aduaneras, los incentivos a la inversión, los subsidios a los combustibles y las amnistías fiscales dificultan significativamente la mejora en el desempeño de los ingresos. Los mayores gastos fiscales del gobierno se aplican a los derechos e impuestos de importación, lo que agrava la ineficiencia de la recaudación del régimen aduanero. Los regímenes de exenciones generosas para los impuestos y aranceles de importación, junto con un registro inadecuado de los flujos comerciales, reducen el ingreso fiscal del gobierno. Un promedio de 74,6 por ciento de las importaciones registradas recibe exenciones, incluyendo un 29,4 por ciento que se otorga sin una base legal. La finalización de las exenciones ad hoc y el fortalecimiento de

la recaudación de impuestos y aranceles aduaneros mediante la puesta completa en operación del sistema de registro de importación/exportación ASYCUDA World podrían aumentar considerablemente los ingresos fiscales no petroleros.

La gestión financiera pública deficiente, en particular los controles ineficaces del gasto, debilita la disciplina presupuestaria y la ejecución del presupuesto. Los datos inexactos y las proyecciones poco realistas debilitan la eficacia tanto del marco presupuestario plurianual como del presupuesto anual, ninguno de los cuales orienta las decisiones de gasto real. Además, los protocolos débiles para

pagar a los contratistas y el lanzamiento de proyectos de infraestructura no presupuestados reducen la eficiencia del gasto, fomentan compromisos de gasto excesivos y dificultan el control del gasto a las autoridades. Además, la planificación y gestión de la tesorería se ve comprometida por el pronóstico impreciso de los flujos financieros, el uso de cuentas bancarias comerciales con términos desfavorables y las deficiencias en el sistema de gestión de información del gobierno.

Si bien es probable que el tipo de cambio del franco CFA esté sobrevaluado, su vinculación con el euro ha permitido la estabilidad macroeconómica y es probable que las restricciones estructurales supongan un mayor desafío para el crecimiento económico y la integración comercial.

Un estudio del Banco Mundial¹⁶ estimó que el tipo de cambio del franco CFA, que es la moneda de Guinea Ecuatorial y otros cinco países de África central¹⁷, estaba sobrevaluado en un 40 por ciento en comparación con lo que estaría justificado por los fundamentos económicos. Una moneda sobrevaluada puede debilitar la competitividad de los países, pero el régimen de tipo de cambio fijo del franco CFA ha proporcionado un entorno macroeconómico estable para la región de la CEMAC, en particular al atenuar las expectativas de inflación a través de la vinculación de la moneda con el euro. Otro riesgo vinculado a la paridad del euro se ve magnificado por la dependencia externa del sector petrolero, ya que los déficits sostenidos de la cuenta corriente en la región de la CEMAC han agotado las reservas de divisas, lo que puede obstaculizar la capacidad de la unión monetaria para defender la paridad. Los déficits generalizados de la cuenta corriente también pueden conducir a ajustes desordenados del tipo de cambio que podrían tener consecuencias económicas y sociales negativas.

Las estrategias de diversificación se ven obstaculizadas por una planificación e inversión insuficientes en educación e infraestructura adecuada

El plan nacional de desarrollo del país, *Horizonte 2020*, incluye iniciativas ambiciosas para el desarrollo del capital físico y humano de Guinea Ecuatorial. El plan fue adoptado en 2007 y se contempla la implementación en dos fases con el objetivo de lograr dos objetivos generales: “(i) la transición de una economía petrolera a una economía diversificada y (ii) la reducción de la pobreza y la mejora de la cohesión social”. La primera fase (2008-2012) se diseñó para establecer una base para el crecimiento a largo plazo mediante la creación de capital físico y humano, la mejora de la calidad institucional y el fomento del desarrollo social. La segunda fase (2013-2020) busca acelerar la diversificación económica mediante el desarrollo de sectores prioritarios, como la pesca, la agricultura, las finanzas, el turismo y la industria química, así como elevar el nivel de vida de la población, erradicar la pobreza extrema y alentar el crecimiento de la clase media.¹⁸ *Horizonte 2020* absorbe una parte significativa de los recursos del gobierno.

Si bien el país ha realizado mejoras significativas en su infraestructura física, el aumento del gasto en inversión solo se ha traducido en un rendimiento logístico limitado.¹⁹ Las inversiones en infraestructura y capital productivo representaron un promedio del 58,5 por ciento del gasto

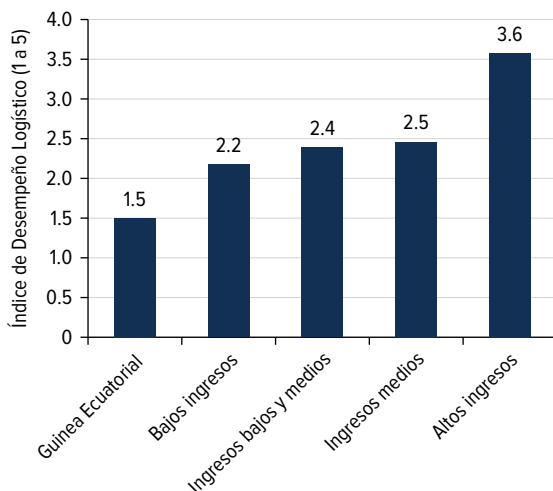
16 CEMAC Country Economic Memorandum: Deepening Regional Integration to Advance Growth and Prosperity. Banco Mundial, 2017.

17 Camerún, República Centroafricana, Chad, República Dem. del Congo y Gabón.

18 Basado en *Equatorial Guinea 2020: Agenda for Diversification of Sources of Growth: Volume II – Vision and Strategic Axes 2020*. Guinea Ecuatorial. 2006.

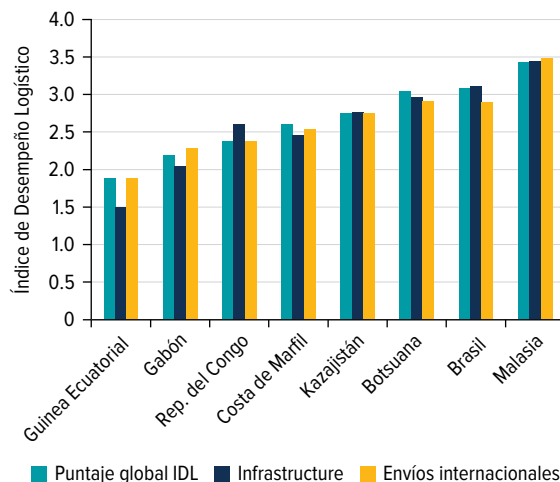
19 Un informe del Banco Mundial de 2013 encontró que: “La infraestructura básica *solía ser* un importante cuello de botella para la inversión en Guinea Ecuatorial en la era pre-petrolera. Sin embargo, la mayoría de las fuentes disponibles están de acuerdo en que las preocupaciones más urgentes de infraestructura han sido abordadas durante la fase de *transformación* del Plan Nacional de Desarrollo. Se han realizado importantes mejoras a la infraestructura de transporte, incluyendo la construcción y renovación de carreteras y la construcción o modernización de los puertos de aguas profundas de Luba, Bata y Malabo. [...] Sin embargo, en algunas áreas, las mejoras en la eficiencia de la infraestructura recién construida parecen estar limitadas por barreras artificiales, como los engorrosos procedimientos de importación, los frecuentes controles y bloqueos de carreteras, y los retrasos excesivos en los procedimientos de visado para los viajeros internacionales”.

Figura 21. Índice de desempeño logístico por nivel de ingreso, 2016



Fuente: IDM.

Figura 22. Índice de desempeño logístico por país, 2016



Fuente: IDM.

Figura 23. Indicadores de *Doing Business* en Guinea Ecuatorial y Malasia - Distancia a la frontera, 2019



Fuente: *Doing Business 2019* del Banco Mundial.

total de inversión pública entre 2004 y 2016. Sin embargo, el desempeño de Guinea Ecuatorial en el Índice de Desempeño Logístico (IDL) muestra que la calidad percibida de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte del país se compara pobremente con la de países pares.²⁰ En 2016, su puntuación en el IDL de 1,5 (de 5 posibles) estuvo 0,7 puntos por debajo del promedio de los países de bajos ingresos (Figura 21). Guinea Ecuatorial tiene un peor desempeño que sus pares en términos tanto de la calidad de su infraestructura como del desempeño de sus envíos internacionales (Figura 22). Mejorar el desempeño del país en el IDL será crítico si el país quiere materializar su potencial de crecimiento, maximizar los beneficios de la

infraestructura recientemente construida y lograr una mayor integración en las cadenas de valor globales. Guinea Ecuatorial también debe enfocarse a facilitar el hacer negocios en el país, ya que tiene un bajo desempeño en los indicadores de *Doing Business* del Banco Mundial. Por ejemplo, tiene un desempeño inferior al de países a los que podría aspirar tales como Malasia (Figura 23).

La calidad de la infraestructura del país adolece de deficiencias en la planificación de la inversión y sistemas ineficientes de gestión de la inversión pública. Las limitaciones de los datos, la priorización inadecuada y las deficiencias en el proceso de planificación impiden que el

20 El Banco Mundial y la Escuela de Economía de Turku establecieron el Índice de Desempeño Logístico para la calidad del comercio y de la infraestructura relacionada con el transporte. Los datos de las encuestas sobre el Índice de Desempeño Logístico están disponibles en línea en: <https://www.worldbank.org/lpi>, o <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>. Éstas reportan la percepción de los profesionales de logística sobre la calidad del comercio y de la infraestructura relacionada con el transporte del país en una escala que va de 1 (muy bajo) a 5 (muy alto). Las puntuaciones otorgadas por todos los encuestados se promedian.

gobierno asigne estratégicamente los gastos de capital. Además, existe una falta general de coordinación entre las autoridades involucradas en el gasto de inversión pública, y el gobierno no tiene acceso a un sistema unificado para monitorear y controlar la ejecución de los proyectos, lo que limita su capacidad para adaptar el portafolio a las prioridades estratégicas. La ausencia de información precisa sobre el costo total contratado, el gasto devengado y la tasa de desembolso de cada proyecto de inversión impide un ajuste adecuado de los gastos de capital. La información precisa sobre el alcance y el estado de los diferentes proyectos es vital para su priorización. Además, dada la gran cartera de inversiones públicas del país, las autoridades deben fortalecer el proceso de planificación de la inversión pública y utilizar de manera más eficaz el marco fiscal de mediano plazo.

El aumento en el gasto público que siguió al incremento en los ingresos provenientes del petróleo dio lugar a resultados dispares en la educación y de salud. Si bien las tasas de mortalidad materna e infantil han disminuido desde la puesta en marcha de los principales campos petroleros del país, los indicadores de salud de Guinea Ecuatorial se mantienen por debajo del promedio de los países con ingresos per cápita similares y, en cambio, son comparables a los observados en países de bajos ingresos (Tabla 2). El sector de la salud carece de personal capacitado, la calidad de los establecimientos de salud es baja, el mantenimiento es inadecuado y el suministro de vacunas y otros insumos esenciales es insuficiente para satisfacer las necesidades de la población. Del mismo modo, si bien el acceso a la educación primaria ha mejorado, los resultados educativos y la calidad de las escuelas siguen siendo deficientes debido a la falta de maestros calificados, materiales de aprendizaje insuficientes y una infraestructura física deficiente. Más aún, las disparidades en el acceso a servicios de salud y educación basadas en género, ingresos y área geográfica persisten a pesar del aumento en el gasto.²¹ Varios estudios²² señalan la falta de mano de obra calificada en Guinea Ecuatorial, lo que limita la posibilidad de que los trabajadores locales puedan aprovechar las oportunidades de empleo de calidad, como lo demuestra la contratación frecuente de trabajadores extranjeros para la mayoría de los puestos profesionales en el sector petrolero.

Tabla 2. Resultados de salud pública, 1996 y 2016

País/Región	Tasa de mortalidad materna (estimación modelada, por cada 100.000 nacidos vivos)		Esperanza de vida al nacer, total (años)		Tasa de mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)		Tasa de mortalidad, menores de cinco años (por cada 1.000 nacidos vivos)	
	1996-2005	2006-2016	1996-2005	2006-2016	1996-2005	2006-2016	1996-2005	2006-2016
Guinea Ecuatorial	693,6	375,3	52,8	56,3	103,1	75,7	149,4	105,9
Economías de ingreso alto	11,8	10,3	77,7	80,0	6,5	5,0	7,8	5,9
Economías de ingreso bajo y medio	366,5	263,3	65,8	69,1	57,6	38,8	82,7	53,2
Economías de ingreso bajo	821,3	574,1	52,8	59,8	90,1	59,8	147,0	90,0
Economías de ingreso medio	284,9	198,9	67,0	70,1	51,8	34,4	71,3	45,5
África Sub-sahariana	827,6	606,0	51,0	57,5	91,7	62,3	150,5	95,2

Fuentes: IDM y cálculos del personal del Banco Mundial.

21 Banco Mundial. *Equatorial Guinea Education Sector Diagnostic*. Washington, DC: Banco Mundial, 2017.

22 Banco Mundial. *Economic Growth in Equatorial Guinea: Paths to Inclusiveness and Sustainability*. Banco Mundial, 2013.

Recomendaciones de política

El crecimiento sostenible y diversificado requiere no solo la adopción de políticas sectoriales bien orientadas, sino también la implementación de medidas que aborden las restricciones estructurales al crecimiento. La gestión macro-fiscal debe revisarse para abordar la volatilidad derivada de la dependencia petrolera del país. Por ejemplo, las autoridades deberían considerar la introducción de una regla fiscal simple junto con un marco fiscal de mediano plazo. Además, el plan nacional de desarrollo debe ser revisado para enfocarse en un subconjunto de proyectos de infraestructura y sectores con un gran potencial de crecimiento, y las autoridades deben fortalecer su implementación y monitoreo. También deben abordarse las debilidades en el ambiente empresarial, centrándose en las reformas de alto impacto identificadas en el diagnóstico reciente de *Doing Business*.

Gestión macroeconómica y fiscal adecuada para administrar de manera sostenible las finanzas públicas

Las políticas macroeconómicas deben centrarse en estabilizar la economía y aumentar la resiliencia del país a los choques de los precios de las materias primas para crear las condiciones necesarias para un desarrollo diversificado.²³ Las autoridades de Guinea Ecuatorial enfrentan el desafío de administrar de manera sostenible los recursos fiscales del sector petrolero y del gas y de suavizar la volatilidad económica que surge de los cambios en los precios de las materias primas. Podrían implementarse reglas fiscales a mediano plazo, que actúan como políticas de restricción que generalmente tienen como objetivo evitar que los gobiernos gasten en exceso, especialmente en períodos de recuperación económica, y asegurar la sostenibilidad fiscal. También constituyen una herramienta común para administrar los ingresos derivados del petróleo y, a menudo, implican: (i) límites a diferentes tipos de gastos fiscales, preferiblemente establecidos como una proporción de una variable ancla; (ii) mecanismos de ajuste a los gastos en el caso de que los ingresos por hidrocarburos se desvíen de las metas; (iii) criterios objetivos para la asignación del ahorro; (iv) vínculos explícitos entre el gasto (total y por categorías) y los planes de inversión para construir factores fundamentales de producción o activos en apoyo de la diversificación económica; y (v) límites a la acumulación de deuda interna y externa.

Las reglas fiscales deben implementarse en el contexto de un marco fiscal de mediano plazo sólido y creíble y un entorno de políticas que aclare las políticas fiscales y defina gastos públicos realistas. La asignación de recursos públicos debe cumplir con un marco macroeconómico de mediano plazo y considerar la disponibilidad de recursos y la estrategia global de financiamiento. Esto es particularmente importante cuando se aprueban nuevos proyectos de inversión. Por lo tanto, el gobierno debe considerar: (i) formalizar el papel del comité del marco macroeconómico en el proceso de preparación del presupuesto; (ii) fortalecer su capacidad para desarrollar un marco fiscal de mediano plazo a nivel nacional; (iii) integrar el marco fiscal de mediano plazo y la lista de proyectos de inversión propuestos a la ley de finanzas; (iv) emitir un reglamento o aprobar una ley que requiera que todos los proyectos de inversión aprobados estén completamente financiados a lo largo de su ciclo de vida y que su financiamiento sea consistente con la estrategia de deuda y el marco macroeconómico de mediano plazo; y (v) exigir la revisión de la ley de finanzas para la aprobación de cualquier nuevo proyecto de inversión que surja en el ejercicio fiscal correspondiente. Con respecto a los proyectos de

23 Este párrafo se basa en *Economic Growth in Equatorial Guinea: Paths to Inclusiveness and Sustainability* (Banco Mundial, 2013).

inversión pública, será fundamental mejorar la recopilación y la conciliación de datos para racionalizar y priorizar las iniciativas dentro del contexto del marco fiscal de mediano plazo.

Las autoridades deben abordar las debilidades en la política y la administración fiscal para ampliar la base impositiva no petrolera y diversificar las fuentes de ingresos. Eliminar todas las exenciones de impuestos y aranceles de importación otorgados sin una base legal, completar la operación del sistema ASYCUDA World y adoptar una nueva fórmula para determinar los precios de la gasolina podrían generar ganancias inmediatas en los ingresos. Además, realizar un censo empresarial podría ampliar la base impositiva y facilitar la colaboración entre agencias. Igualmente, revisar todos los regímenes de exención de impuestos y aranceles podría mejorar aún más el rendimiento de la recaudación.

El gobierno también debería considerar mejorar las áreas prioritarias de la gestión financiera pública. Esto podría incluir hacer que el presupuesto público sea más creíble y transparente, así como fortalecer a la Tesorería y los acuerdos de gestión de efectivo, incluida la mejora en la preparación de las previsiones de flujo de efectivo y la racionalización de las cuentas financieras. Además, las autoridades deben adoptar reformas destinadas a mejorar los controles del gasto. Por ejemplo, los controles de los compromisos financieros deben fortalecerse y la calidad de la información disponible para la toma de decisiones y el monitoreo en todas las etapas del ciclo de gastos debe mejorarse. El gobierno también debe crear un identificador de proyecto único para todos los proyectos de inversión pública, aplicarlo a todas las transacciones y establecer una base de datos central para monitorear todos los proyectos a lo largo de su ciclo de vida.

Estrategias de diversificación y planificación mejorada para fomentar la acumulación de capital físico y humano

El proceso de planificación financiera pública necesita ser revisado y fortalecido. El nuevo plan nacional de desarrollo del gobierno debe centrarse en un subconjunto de sectores y temas prioritarios, y los objetivos del plan deben estar explícitamente vinculados a los planes de inversión pública. El gobierno también debe desarrollar un sistema de monitoreo sólido para evaluar el progreso en las prioridades de desarrollo nacional, con métricas claras y sistemas de informes para asegurar la disponibilidad de los datos necesarios. Además, los ministerios de línea deben participar en el diseño, la implementación y la evaluación de proyectos de inversión. Para promover una economía diversificada, las autoridades deben crear un foro para el diálogo con el sector privado, que se utilice a lo largo del ciclo de inversión pública, como una forma de identificar cuellos de botella clave para el sector privado con respecto a las regulaciones, servicios de apoyo, infraestructura y habilidades.

Abordar los desafíos clave en los sectores sociales y mejorar el capital humano requerirá acciones coordinadas por parte de los ministerios de línea y el Ministerio de Hacienda. La prioridad general del gobierno es aumentar de manera sostenible sus presupuestos para la educación y la salud. En el sector educativo, pasar de la planificación anual a una perspectiva estratégica a largo plazo, con un plan de implementación plurianual integrado en el marco presupuestario de mediano plazo, ayudaría a maximizar el impacto del aumento del gasto. En el sector de la salud, garantizar un paquete básico de servicios de salud esenciales y establecer una política de protección financiera mínima para la población promovería el objetivo de brindar atención médica universal. Además, la adopción conjunta de un marco de planificación y presupuesto con base en resultados por parte del Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Salud y los socios internacionales de Guinea Ecuatorial podría aumentar considerablemente la efectividad del gasto en salud.

Un entorno empresarial mejorado para facilitar la diversificación económica

Además de asegurar un marco macroeconómico adecuado, la estrategia de diversificación económica de un país debe basarse en mercados de factores eficientes y mercados diversificados de productos. Las regulaciones comerciales eficaces y transparentes y las instituciones de mercado pueden fomentar la creación y el crecimiento de empresas privadas, así como la salida de empresas improductivas, aumentando la asignación eficiente de recursos en la economía. Por ejemplo, la adopción de reformas del entorno empresarial se ha asociado con tasas más altas de creación de empresas, una mejor protección de los derechos de propiedad y niveles más altos de crecimiento del PIB. Específicamente, las regulaciones implementadas de manera efectiva, transparente y accesible que fortalecen los derechos de propiedad son importantes para el crecimiento económico y la creación de empleo.²⁴ El siguiente capítulo proporciona una descripción general de las regulaciones comerciales en Guinea Ecuatorial e identifica oportunidades para crear un entorno empresarial más propicio.²⁵

Capítulo 1. Principales recomendaciones para mejorar la gestión macroeconómica y fiscal

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad– Impacto/Beneficio
Estabilizar la economía y aumentar la resiliencia del país a los choques de precios de las materias primas	En el mediano plazo, crear políticas fiscales e instituciones (por ejemplo, una regla fiscal) para evitar el gasto excesivo, especialmente en períodos de recuperación económica, y asegurar la sostenibilidad fiscal con herramientas para administrar los ingresos provenientes del petróleo.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Corto plazo	Media-Alto
	Desarrollar un marco fiscal de mediano plazo sólido y creíble que aclare las políticas fiscales y defina gastos públicos realistas.		Corto plazo	Media-Alto
	Abordar las debilidades en la política y la administración fiscal para ampliar la base fiscal no petrolera y diversificar las fuentes de ingresos al eliminar todos los derechos de importación y exenciones fiscales otorgados sin una base legal, operar de manera completa el sistema ASYCUDA World y adoptar una nueva fórmula para determinar el precio de la gasolina.		Mediano plazo	Alta-Alto

24 Klapper, Leora y Love, Inessa. *The impact of business environment reforms on new firm registration*. Impact Evaluation series no. IE 49. Policy Research working paper no. WPS 5493. Washington, DC: Banco Mundial, 2016. Silvia Ardagna y Annamaria Lusardi. *Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints*. NBER Chapters in International Differences in Entrepreneurship, páginas 17-62. National Bureau of Economic Research, Inc., 2010. Para obtener una descripción general de las investigaciones recientes sobre el impacto económico de las mejoras en la regulación empresarial, consulte también la publicación *Doing Business 2019: Training for Reform*, del Banco Mundial. Washington, DC: Banco Mundial, 2018.

25 Las recomendaciones se basan en gran medida en *Un Mejor Ambiente de Negocios para Guinea Ecuatorial: Recomendaciones para la Reforma* (Banco Mundial, 2017).

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad– Impacto/Beneficio
Mejorar las áreas prioritarias de la gestión financiera pública	Hacer más creíble y transparente el presupuesto público.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Corto plazo	Baja-Alto
	Fortalecer a la Tesorería y los acuerdos de gestión de efectivo, incluida la mejora en la preparación de los pronósticos de flujo de efectivo.		Corto plazo	Media-Medio
	Mejorar los controles de ejecución presupuestaria y la disponibilidad y calidad de los datos.		Mediano plazo	Alta-Alto
Fortalecer el proceso de planificación financiera pública	Centrar el nuevo plan de desarrollo nacional en sectores y temas prioritarios seleccionados y vincular los objetivos con los planes de inversión pública.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Corto plazo	Media-Alto
	Desarrollar un sistema de monitoreo para evaluar el progreso de las prioridades de desarrollo nacional, con métricas claras y sistemas de informes para asegurar la disponibilidad de los datos necesarios.	Ministerios de línea (por ejemplo, Salud, Educación, Obras Públicas...)	Mediano plazo	Alta-Alto
	Involucrar a los ministerios de línea en el diseño, implementación y evaluación de los proyectos de inversión.		Mediano plazo	Media-Medio
Abordar los desafíos clave en los sectores sociales y mejorar el capital humano	Incrementar de manera sostenible los presupuestos de los sectores de la educación y la salud.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Corto plazo	Media-Alto
	Pasar de la planificación anual a la planificación estratégica a largo plazo en el sector educativo, incluida la adopción de un plan de implementación plurianual que se integre al marco presupuestario de mediano plazo.	Ministerio de Educación	Mediano plazo	Media-Alto
	Garantizar un paquete básico de servicios de salud esenciales y establecer una política de protección financiera mínima para la población.	Ministerio de Salud	Mediano plazo	Media-Medio
	Facilitar la adopción conjunta de un marco de planificación y presupuesto basado en resultados por parte del Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Salud y los socios internacionales para aumentar la eficacia del gasto en salud.		Mediano plazo	Alta-Alto

Capítulo 2.

El entorno empresarial y políticas para diversificar la economía

Este capítulo proporciona una descripción general de las regulaciones empresariales de Guinea Ecuatorial e identifica oportunidades para crear un entorno empresarial más propicio. En resumen, el entorno empresarial no es conducente a la promoción del gasto de inversión, y el país se ubica por debajo del promedio de sus pares en el índice de Doing Business del Banco Mundial. Para mejorar su entorno empresarial, Guinea Ecuatorial necesita aprender de las mejores prácticas internacionales, incluida la importancia del liderazgo, la rendición de cuentas y la participación del sector privado.

Se estima que el sector privado de Guinea Ecuatorial es pequeño y se encuentra agobiado por la extensa economía informal y las bajas tasas de formación de capital fijo. Si bien la información sobre las empresas existentes se encuentra dispersa a través de diferentes entidades públicas²⁶ y no hay un censo económico reciente, el sector privado del país se caracteriza por un pequeño número de grandes empresas. La mayoría de las pequeñas empresas del país operan con capacidades limitadas y las actividades económicas informales representan aproximadamente el 31 por ciento del total de la economía.²⁷ Las empresas estatales también están presentes en los sectores de infraestructura clave, tales como energía, agua y telecomunicaciones, y operan también en la industria de la aviación y la banca. De manera más alarmante, la formación bruta de capital fijo en el sector privado representó apenas el 3,0 por ciento del PIB en 2015, muy por debajo del promedio de 15,3 por ciento en ASS.²⁸

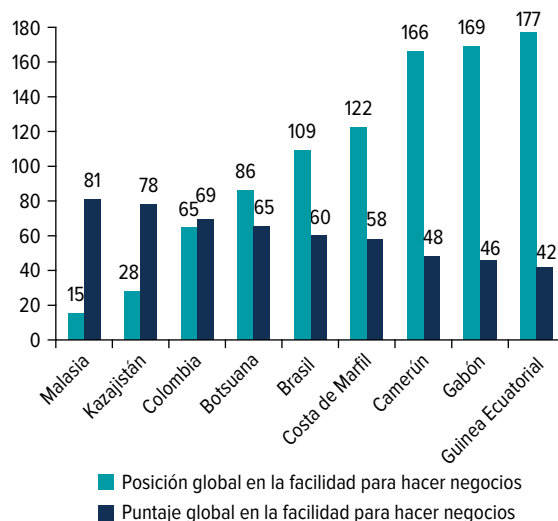
La inversión extranjera suele estar vinculada al sector petrolero y el de la construcción y ha disminuido desde el inicio de la caída de los precios del petróleo. Las empresas estadounidenses dominan el sector petrolero de Guinea Ecuatorial, las compañías europeas están presentes en la distribución de combustible, mientras que las compañías chinas, del Medio Oriente y europeas dominan el sector de la construcción del país. Sin embargo, la caída en los precios del petróleo en 2014-16 condujo a una acumulación de pagos gubernamentales en mora, que alcanzó el 26 por ciento del PIB a fines de 2016, y a una reducción de la inversión extranjera que afectó gravemente al sector privado.

El entorno empresarial del país no favorece la inversión doméstica ni la extranjera.

Guinea Ecuatorial ocupa el lugar 177 de 190 países en el informe *Doing Business 2019* del Banco Mundial, por delante de la República del Congo (lugar 179), Chad (lugar 180) y la República Centroafricana (RCA) (lugar 184) pero detrás de Costa de Marfil (lugar 122), Camerún (lugar 166), y Gabón (lugar 169) (Figura 24). Fuera del informe *Doing Business*, existen comparaciones limitadas del entorno empresarial de Guinea Ecuatorial con el de otros países, ya que el país no está incluido en varios estudios internacionales enfocados al clima empresarial y la competitividad, tales como el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial o el índice de libertad económica del Fraser Institute.

Guinea Ecuatorial se ubica por debajo del promedio de los países de ASS en todas las áreas del índice *Doing Business*, excepto en el cumplimiento de contratos. Se desempeña de manera deficiente en comparación con el promedio regional en términos de apertura de una

Figura 24. Clasificación y puntaje en la facilidad de hacer negocios, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business 2019*.

26 Registro Comercial, Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas, Dirección de Impuestos, entre otros.

27 Medina, Leandro y Friedrich Schneider. *Shadow Economies around the World: What did we Learn over the Last 20 Years?* WP 18/17. Documento de trabajo del FMI, 2017.

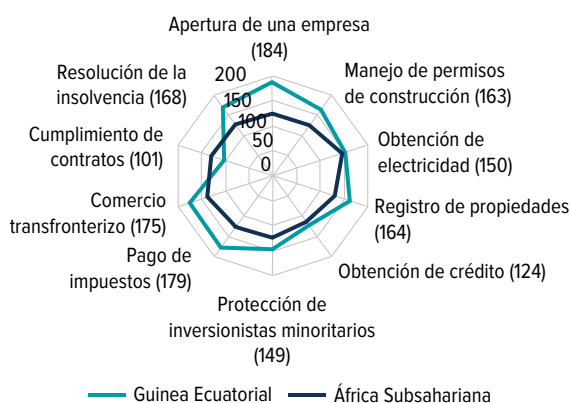
28 Fuentes: INEGE; Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial.

empresa, pago de impuestos y comercio transfronterizo. Se desempeña relativamente mejor en las áreas de cumplimiento de contratos, obtención de crédito y protección de los inversores minoritarios, ya que estas áreas están regidas en gran medida por regulaciones empresariales impuestas por organizaciones supranacionales como la CEMAC y la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA) (Figura 25).²⁹ Guinea Ecuatorial también se desempeña relativamente bien en comparación con el promedio regional en términos de obtención de electricidad.

Desde 2006, el informe *Doing Business* solo ha registrado la adopción de siete reformas regulatorias para mejorar el entorno empresarial de Guinea Ecuatorial. Cuatro de ellas fueron revisiones o nuevos actos uniformes de OHADA que el país tenía que implementar junto con los otros 15 estados miembros. El país también hizo mejoras en el área de acceso a la información sobre crédito, relacionadas con actualizaciones al registro de crédito del BEAC. Finalmente, los responsables de las políticas facilitaron los procedimientos de aperturas de empresas al eliminar el requisito de presentar un registro de antecedentes penales de los propietarios al registrar una empresa,³⁰ y el primer ministro ya no necesita autorizar cada registro de empresa. Sin embargo, en comparación con otros países, ha habido poco progreso en mejorar el clima de negocios en Guinea Ecuatorial. Por ejemplo, desde 2006 el informe *Doing Business* ha registrado 16 mejoras regulatorias al entorno empresarial en la República del Congo, 17 en Gabón, 32 en Senegal y 33 en Costa de Marfil (Figura 26).

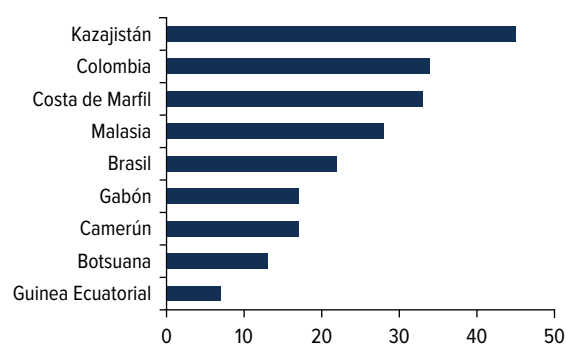
Además, el país tiene un bajo rendimiento en los indicadores de gobernanza relacionados con su entorno empresarial, lo que indica un bajo nivel de certeza jurídica. Guinea Ecuatorial se encuentra en el décimo percentil más bajo en cinco áreas de los indicadores mundiales de gobernanza del Banco Mundial asociados con un buen ambiente de negocios: eficacia del gobierno; calidad de las regulaciones; estado de derecho; voz y rendición de cuentas; y control de la corrupción (Figura 27). La inseguridad jurídica, mencionada en las entrevistas con las empresas como uno de los principales desafíos para hacer negocios en el país, crea desincentivos para la inversión privada, especialmente la inversión extranjera, al socavar la confianza y aumentar los riesgos para los inversores. Por ejemplo, los abogados y consultores de negocios han señalado como un desafío particular en Guinea Ecuatorial

Figura 25. Clasificación de Guinea Ecuatorial en *Doing Business* por área, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business* 2019.

Figura 26. Mejoras en las regulaciones empresariales registradas por *Doing Business*, 2005-18



Fuente: Base de datos de *Doing Business* 2019.

²⁹ Guinea Ecuatorial es miembro tanto de la CEMAC como de OHADA.

³⁰ Sin embargo, no está claro si este requisito ha sido eliminado en la práctica, y todavía es necesario para los propietarios de empresas no ecuatoguineanas.

Figura 27. Indicadores de gobernanza, rango percentil (0-100), 2017



Fuente: Indicadores mundiales de gobernanza del Banco Mundial.

la dificultad de cuantificar los costos a priori asociados con completar todos los registros pertinentes para iniciar un negocio, aunque esto debe mejorar con la nueva Ventanilla Única empresarial (VUE) que se implementó recientemente. Si bien la incertidumbre jurídica desalienta la inversión extranjera, es desproporcionadamente más costosa para las pequeñas y medianas empresas (PYME) locales, que generalmente tienen menos acceso a asesoramiento sobre negocios para navegar el entorno regulatorio. Existen varios factores relacionados que contribuyen a la inseguridad jurídica en el país, incluida la falta de transparencia y conocimiento sobre las regulaciones aplicables, los vacíos e inconsistencias en el marco legal y la aplicación deficiente.

Existe también un acceso limitado a la información sobre regulaciones y procedimientos administrativos, y el gobierno carece de la capacidad para hacer cumplir eficientemente el marco regulatorio. Hay poca información disponible sobre los requisitos y tarifas aplicables a los diferentes procedimientos administrativos requeridos para las empresas, así como sobre su base legal. La mayoría de los ministerios y otras entidades públicas carecen de sitios web y no muestran información sobre los requisitos administrativos en sus oficinas. Proporcionar información clara sobre las regulaciones, los requisitos y los costos ayudaría a reducir los costos de transacción de las empresas, especialmente para las PYMEs, y reducir la incertidumbre jurídica. El conocimiento limitado, incluso entre los funcionarios públicos, sobre las regulaciones aplicables y los procedimientos administrativos facilita un entorno de aplicación inconsistente y crea oportunidades para la corrupción. Por lo tanto, la difusión de información debe ir acompañada de la capacitación de los funcionarios públicos. Más aún, la transparencia con respecto a las regulaciones y los requisitos administrativos permitiría un diálogo informado entre el gobierno y el sector privado sobre las formas de mejorar la facilidad para hacer negocios, asegurando que las reformas atiendan las necesidades de las empresas privadas.

Si bien Guinea Ecuatorial se beneficia de un marco legal común con los países vecinos, la aplicación de regulaciones comunes ha sido inconsistente. Como miembro de la CEMAC y de OHADA, el país está legalmente obligado a adoptar ciertas reglas y regulaciones comunes que deberían alentar el comercio y la inversión intrarregional. Sin embargo, Guinea Ecuatorial, el único país de África en el que el español es el idioma oficial, está limitado por las barreras del idioma. Por ejemplo, los actos uniformes nuevos y revisados de OHADA no han estado disponibles en español desde 2010, y no hay suficiente difusión y capacitación. Además, el país aún no ha adoptado regulaciones que complementen y rijan aspectos específicos de la legislación de OHADA como los relacionados con las sanciones por incumplimiento.

En áreas no cubiertas por OHADA, algunas regulaciones empresariales están desactualizadas y son inconsistentes con otras reglas y regulaciones. Cuando no hay una legislación específica, se aplican las antiguas leyes coloniales españolas. Si bien estas leyes no se han adaptado a las realidades económicas actuales, han sido modificadas por la Constitución del país y las normas que emanan de organizaciones supranacionales como OHADA, por lo que algunas de sus disposiciones no son válidas. No obstante, la falta de un marco legal actualizado y consistente incrementa la incertidumbre sobre qué leyes son aplicables en el país. Por ejemplo, si bien la Constitución de 2012 consagra la igualdad

entre hombres y mujeres, las leyes civiles y penales existentes no siempre reflejan este principio, ya que preceden a la Constitución y no se han actualizado.

El marco legal del país se modificó recientemente para eliminar algunas limitaciones a la inversión extranjera. El decreto 72/2018 eliminó el requisito de que los accionistas locales deben representar el 35 por ciento del capital de la compañía, excepto en el sector petrolero. Otras disposiciones relacionadas con la inversión privada se rigen principalmente por la Ley 7/1992, modificada por la Ley 2/1994 y regulada por el Decreto 57/1994. Los sectores minero y petrolero están regulados por legislación específica.³¹ La ley de política de inversiones del país estipula que “el Estado se compromete a un trato justo y equitativo para todos los inversores en el territorio nacional”. También garantiza la convertibilidad monetaria y la repatriación de ganancias y protege contra la expropiación. Guinea Ecuatorial es miembro de la Organización Africana de la Propiedad Intelectual y se unió a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual en 1997. Sin embargo, no es miembro del Centro Internacional de Solución de Controversias sobre Inversiones y no ha firmado la Convención sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros (es decir, la Convención de Nueva York), lo que debilita la confianza de los inversores en el país.³²

Sin embargo, los inversores extranjeros todavía están sujetos a disposiciones específicas relacionadas con la adquisición de tierras y deben cumplir con las reglas de contenido local.

La adquisición de títulos de propiedad por parte de personas físicas o jurídicas extranjeras requiere autorización presidencial, de conformidad con el Decreto 140/2013. Además, las reglas de contenido local dictan que los trabajadores extranjeros no pueden representar más del 10 por ciento de todos los trabajadores (30 por ciento en los sectores extractivo y agrícola). También se debe incluir un porcentaje de contenido nacional en bienes y tecnologías de compañías con inversores extranjeros. Este tipo de regla, sin perjuicio a los objetivos que la regla trata de lograr, crea desincentivos a la inversión extranjera. La Ley No. 2/1994 ofrece una serie de incentivos a la inversión diseñados para alentar el reclutamiento y la capacitación de los ecuatoguineanos y se ofrecen incentivos adicionales, tanto para inversores extranjeros como nacionales, para la promoción de exportaciones no tradicionales y el establecimiento de negocios en áreas remotas. Finalmente, el régimen de visas del país no es propicio para atraer inversores y turistas, aunque el gobierno ha prometido reformarlo.³³

La promoción y facilitación de inversiones se ve limitada por la falta de una agencia de promoción de inversiones. La legislación existente incluye la creación de un centro de promoción de inversiones³⁴ que debería asesorar al gobierno sobre políticas de inversión, implementar estrategias para atraer inversores, proporcionar datos del mercado, brindar asesoramiento para establecer operaciones y ayudar en la resolución de conflictos. También existe legislación para la creación de una comisión nacional de inversión. Sin embargo, ni el centro ni la comisión existen actualmente en Guinea Ecuatorial. En lugar de un enfoque sistemático e institucionalizado para la promoción de la inversión, en los últimos años el gobierno ha realizado esfuerzos ad hoc para promover la inversión, incluida la organización de un simposio de inversores en 2014 y la creación del Holding Guinea Ecuatorial, un fondo de inversión conjunta para proporcionar fondos para proyectos prioritarios y reducir la dependencia de los ingresos provenientes de los hidrocarburos.

31 Ley de Hidrocarburos 8/2006 y Ley de Minería 9/2006.

32 La Ley 2/1994 permite el arbitraje internacional para la resolución de disputas de inversión si se incluye explícitamente en la solicitud de aprobación del proyecto de inversión.

33 FMI (2018) República de Guinea Ecuatorial. Plan de Monitoreo por parte del Personal.

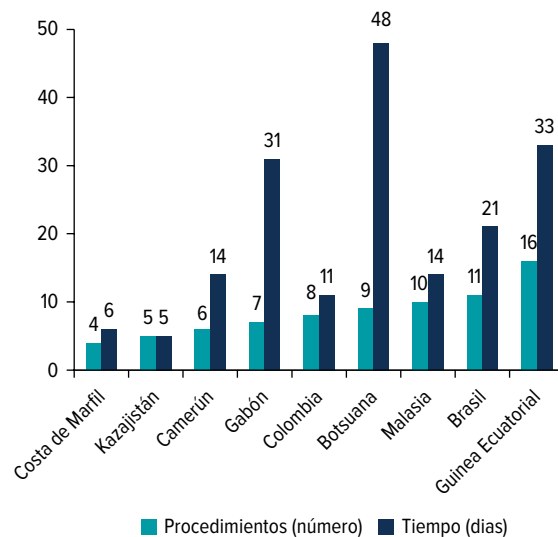
34 Ley 7/1992 y Decreto 54/1994.

Las debilidades en el sistema de justicia también contribuyen a la inseguridad jurídica. Los principios básicos de una exitosa carrera judicial no existen en Guinea Ecuatorial. Primero, no hay un mecanismo institucionalizado para la selección, nombramiento, permanencia o promoción de jueces y personal judicial que garantice la independencia de las decisiones judiciales. Los jueces son nombrados directamente por el ejecutivo y pueden ser removidos en cualquier momento. En la práctica, no hay requisitos mínimos para ser juez. Segundo, los países con carreras judiciales bien desarrolladas invierten en la educación continua y el desarrollo de la capacidad de los jueces y el personal judicial. Por el contrario, en Guinea Ecuatorial los jueces no reciben mucha capacitación, lo que resulta en decisiones judiciales inconsistentes. Si bien el sistema de justicia ha evolucionado desde 2009 hacia una mayor especialización con la creación de tribunales para asuntos laborales y familiares, los casos comerciales se procesan igual que los casos civiles en los tribunales de primera instancia. Entre las economías de la CEMAC, solo Guinea Ecuatorial y Gabón carecen de tribunales comerciales especializados. Los tribunales, cámaras y jueces comerciales especializados se están volviendo más comunes en todo el mundo, ya que fomentan las habilidades técnicas de los jueces y les permiten manejar casos de negocios complejos de manera más eficiente. Además, el país carece de un centro de arbitraje y mediación, que podría crearse en el contexto de la legislación vigente de OHADA para promover la resolución alternativa de conflictos.³⁵

Entrada y operaciones

El gobierno ha tomado medidas importantes para reducir las barreras de entrada, pero el proceso para establecer operaciones empresariales sigue siendo engorroso. Según el informe *Doing Business 2019*, se requieren dieciséis pasos y treinta y tres días para iniciar un negocio comercial general en Guinea Ecuatorial, lo que representa el segundo número más alto de pasos en todo el mundo después de Venezuela (Figura 28). Completar el proceso cuesta 101 por ciento de los ingresos per cápita del país, cuatro veces más que en Camerún (25 por ciento), y requiere un capital mínimo de 1 millón de francos CFA (para una compañía de responsabilidad limitada), equivalente a 22,3 por ciento de los ingresos per cápita del país (Figura 29). Si bien el proceso para iniciar un negocio es similar al de otros países, existen más pasos en Guinea Ecuatorial debido a la necesidad de registrarse en varios departamentos ministeriales (según la actividad de la empresa) y completar el proceso para el pago de tarifas. Además, las entidades empresariales que operan en el país deben renovar sus registros anualmente con los ministerios relevantes y pagar

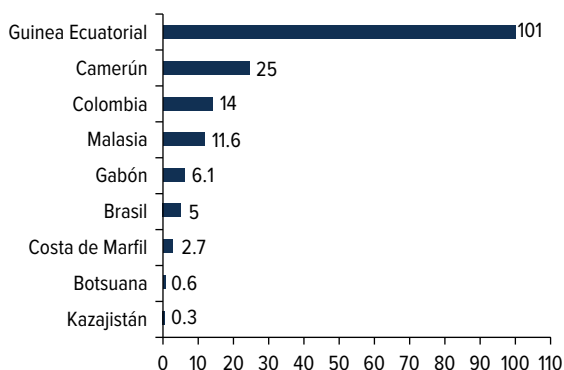
Figura 28. Procedimientos y tiempo para abrir una empresa, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business 2019*.

³⁵ Acto Uniforme sobre Mediación, el nuevo Acto Uniforme sobre Leyes de Arbitraje y las nuevas Reglas de Arbitraje del Tribunal Común de Justicia y Arbitraje (CCJA, por sus siglas en inglés).

Figura 29. Costo para de apertura de una empresa, 2017/18 (% del ingreso per cápita)



Fuente: Base de datos de *Doing Business* 2019.

las tarifas asociadas. Eliminar este requisito de reinscripción o reducir la frecuencia de las renovaciones reduciría el costo de hacer negocios.

La introducción de una ventanilla única puede simplificar el proceso de abrir una empresa.

Más de 115 economías han implementado una ventanilla única para la entrada de negocios, lo que la convierte en una de las reformas empresariales más populares a nivel mundial. Guinea Ecuatorial introdujo su ventanilla única empresarial (VUE) en el Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas el 14 de enero de 2019, luego de retrasos derivados de restricciones presupuestarias. La VUE es una ventanilla única física que aloja a todas las

entidades relevantes involucradas en el proceso de abrir una empresa.³⁶ Será importante evaluar los resultados de la VUE, incluida la delegación efectiva de autoridad (por ejemplo, para la ejecución de la escritura pública por parte del notario) y la medida en que se simplifiquen los pasos posteriores al registro, para identificar oportunidades de mejora y garantizar su éxito. Actualmente, todas las compañías, excepto aquellas que están sujetas a legislación especializada (por ejemplo, empresas en los sectores financiero y petrolero) deben registrarse de nuevo en la VUE. En el futuro, la VUE podría evolucionar hacia una ventana única electrónica para permitir que las empresas se registren de forma remota, aunque esto requeriría procesos automatizados y la integración de las diferentes entidades públicas involucradas en la apertura de una empresa.

Los requisitos de registro de la empresa también podrían simplificarse de acuerdo con la legislación de OHADA. El Acto Uniforme sobre la Ley de Sociedades Mercantiles y Agrupaciones de Interés Económico (AUSMAIE), enmendado en 2014, permite a los estados miembros de OHADA desarrollar regulaciones que determinen la cantidad de capital mínimo requerido para iniciar una compañía de responsabilidad limitada, el papel del notario durante la formación de las empresas y la declaración de suscripción de capital.³⁷ Sin embargo, a diferencia de la mayoría de los otros países miembros de OHADA,³⁸ Guinea Ecuatorial aún no ha adoptado tales regulaciones.

Reducir el capital mínimo requerido para abrir una empresa y minimizar el papel del notario reduciría el costo de entrada y fomentaría las PYMEs. 157 países no requieren o han fijado una cantidad nominal como requisito de capital mínimo pagado para las nuevas empresas,³⁹ ya que varios estudios han demostrado que los requisitos de capital no confieren mayor protección a los acreedores.⁴⁰ Además, el artículo 10 del AUSMAIE hace posible que los estados miembros le permitan a los

³⁶ La VUE está regulada por el Decreto 67/2017.

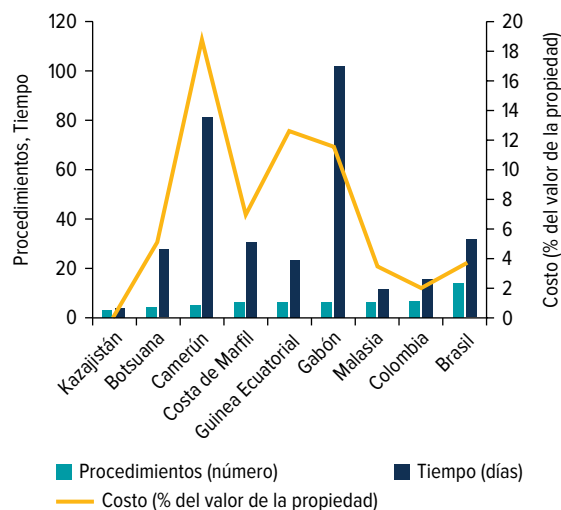
³⁷ De conformidad con los artículos 10, 311 y 314 de el AUSMAIE.

³⁸ Benín, Senegal, Burkina Faso, Camerún, Chad, República Dem. del Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Guinea-Bissau, Níger, Togo y Costa de Marfil.

³⁹ Cantidad equivalente a menos del 10 por ciento del ingreso per cápita.

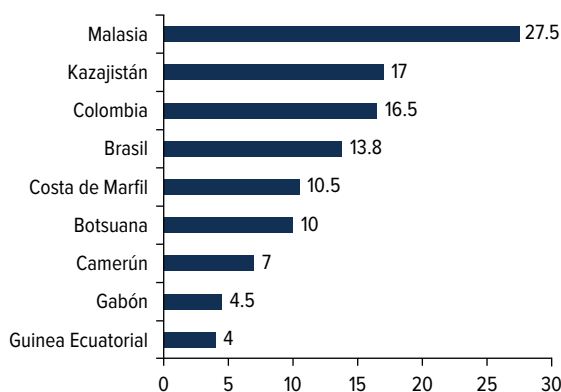
⁴⁰ Elkind G. 2007. "Minimum Capital Requirements, a Comparative Analysis," United States Agency for International Development. Otros estudios relevantes incluyen: Armor, J. 2006. "Legal Capital: An Outdated Concept?", *European Business Organization Law Review* 7: 5-27 5; Kubler, F. 2004. "A Comparative Approach to Capital Maintenance: Germany," *European Business Law Review* 1031-1035; Simon, J. 2004. "A Comparative Approach to Capital Maintenance: France," *European Business Law Review* 1037-1044; Mulbert, P. y Birke, M. 2002. "Legal Capital—Is There a Case Against the European Legal Capital Rules?" *3 European Business Organization Review* 695-732.

Figura 30. Procedimientos, tiempo y costo necesarios para el registro de una propiedad, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business 2019*.

Figura 31. Índice de calidad de la administración de la tierra (0-30), 2017/18¹⁷



Fuente: Base de datos de *Doing Business 2019*.

propiedad no están disponibles en todo el país y solo se mantienen registros en papel en las oficinas de Malabo y Bata. De manera similar, los dos únicos notarios públicos del país solo están presentes en Malabo y Bata, lo que genera costos de transporte adicionales para los usuarios ubicados fuera de estas localidades. Tampoco existe un catastro actualizado con mapas de terrenos urbanos y rurales, excepto en algunas áreas como Malabo II. El fortalecimiento de la administración de la tierra sería un proceso gradual a largo plazo. Implicaría el desarrollo de un catastro, la digitalización e interconexión de las

fundadores de empresas establecer sus propios estatutos o elegir a sus propios profesionales legales, reduciendo la dependencia de los dos notarios públicos del país.⁴¹ Además, la mayoría de los países miembros de OHADA no requieren un certificado de antecedentes penales de los fundadores de la empresa en el momento de la inscripción, aceptando en su lugar una declaración jurada. Sin embargo, la eliminación de este requisito, especialmente para los propietarios extranjeros, debe equilibrarse con las consideraciones contra el lavado de dinero.

Si bien es posible invertir en terrenos, el registro de propiedades es costoso. El Decreto 140/2013 establece que la tierra es propiedad del gobierno, que puede otorgar derechos de uso a individuos o entidades. Según el informe *Doing Business 2019*, la transferencia de los derechos de propiedad de un terreno con un edificio implica seis procedimientos, toma 23 días y cuesta el 12,5 por ciento del valor de la propiedad (Figura 30). Si bien la cantidad de pasos y la cantidad de tiempo están por debajo de los promedios regionales de 6,2 procedimientos y 54 días, el costo es más alto que el promedio regional de 7,6 por ciento del valor de la propiedad. El alto costo se debe a los honorarios de los notarios y las tarifas para el registro de la propiedad, que en conjunto suman entre 6 y 7 por ciento del valor de la propiedad.

Mejorar la administración de la tierra es vital para expandir el acceso al crédito y fomentar la inversión en áreas rurales. Guinea Ecuatorial obtuvo solo 4 de los 30 puntos posibles en el índice de calidad de la administración de la tierra de *Doing Business* (Figura 31). Los registros de

41 La verificación de la liberación y el depósito de fondos podría ser realizada por el banco que recibe los fondos, de acuerdo con el artículo 314 del AUSMAIE revisado.

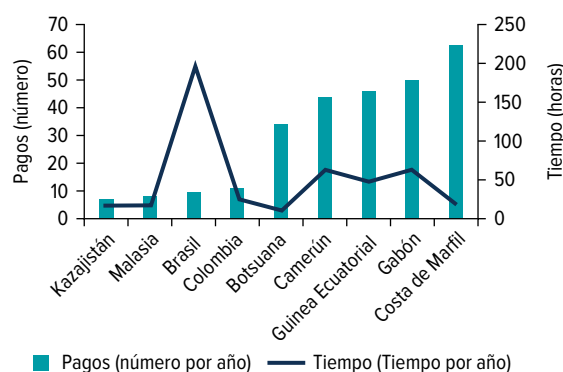
42 El índice de calidad de la administración de la tierra se compone de cinco índices: i) la confiabilidad de la infraestructura, ii) la transparencia de la información, iii) la cobertura geográfica, iv) la resolución de disputas sobre la tierra, y v) el acceso igualitario a los derechos de la propiedad.

bases de datos del Registro de la Propiedad en Malabo y Bata (y posteriormente con el catastro), y promover la formalización de los derechos informales de tenencia, con especial énfasis en la protección de grupos vulnerables y mujeres. Además, se podrían considerar reformas a la profesión de notario para aumentar el número de notarios y disminuir los costos. Las reformas al registro de propiedades son importantes para ampliar el acceso al crédito al permitir el uso de la tierra como garantía para préstamos. Igualmente, los derechos de tenencia con una mayor protección están asociados con una mayor inversión en las tierras rurales.⁴³

Del mismo modo, es necesario abordar las debilidades en la administración tributaria para reducir la carga de cumplimiento de las empresas y aumentar los ingresos fiscales. La caída en los precios del petróleo desde 2014 ha ejercido presión sobre las finanzas del gobierno, lo que ha dado más urgencia a la necesidad de movilizar los ingresos fiscales. Esto podría implicar ampliar la base impositiva, especialmente a través del IVA que actualmente solo se aplica a los bienes importados, mejorar el cumplimiento de pago y reducir las exenciones.⁴⁴ El gobierno ha tomado algunas medidas para aumentar los ingresos fiscales y reducir la evasión.⁴⁵ También hay planes para fortalecer la Dirección General de Contribuciones e Impuestos (DGCI) mediante la creación de un identificador único de para cada contribuyente, la puesta en práctica de unidades para la atención de contribuyentes grandes y medianos, y la simplificación del proceso de presentación de impuestos y los procedimientos de pago. Estas iniciativas son necesarias, ya que las empresas en Guinea Ecuatorial han señalado los desafíos implicados para cumplir con las obligaciones tributarias, principalmente debido al complicado proceso de pago, incluidas las dificultades para que la DGCI confirme el monto adeudado, entregar los pagos a la Tesorería y obtener los recibos. Como resultado, de acuerdo el informe *Doing Business 2019*, Guinea Ecuatorial ocupa el lugar 179 de 190 países en la facilidad de pagar impuestos. El estudio de caso en el informe mostró que una empresa tributaria de tamaño mediano debe realizar 46 pagos de impuestos por año, nueve más que el promedio de ASS (Figura 32). La preparación, presentación y pago del impuesto sobre la renta corporativo, el IVA y las contribuciones a la seguridad social toman 492 horas al año. Si bien esto es inferior al tiempo requerido en Camerún y Gabón, es cinco veces mayor que en Ruanda.

Finalmente, el fortalecimiento de la capacidad de la DGIC reduciría los costos de cumplimiento del pago de impuestos. Esto podría incluir invertir en sistemas de tecnología de la información (TI) y en recursos humanos, facilitar la comunicación entre los bancos, la Tesorería y la DGIC, y mejorar la comunicación con los contribuyentes. Mientras tanto, las PYMES pueden requerir ayuda para mejorar su capacidad de mantener sus cuentas en conformidad con la legislación de OHADA.

Figura 32. Número de pagos de impuestos y cantidad de tiempo necesaria para su presentación, 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business 2019*.

43 "The Impact of Land Property Rights Interventions on Investment and Agricultural Productivity in Developing Countries: A Systematic Review." *Journal of Development Effectiveness*, 1-21.

44 Banco Mundial (2018). Revisión del gasto público.

45 Ley de Presupuesto 2019 No. 3/2018 de 19 de diciembre.

Acceso al crédito

El acceso al financiamiento se ve limitado por un sector financiero poco profundo. El sector financiero de Guinea Ecuatorial está altamente concentrado, con tres de cinco bancos en posesión del 85 por ciento de los activos del sector. Los activos restantes están en manos de tres instituciones microfinancieras y tres compañías de seguros. La disponibilidad de crédito ha disminuido con el inicio de la crisis económica y el aumento de PNP, que totalizaron el 27,8 por ciento de la cartera a diciembre de 2017.⁴⁶ El FMI estimó que Guinea Ecuatorial tenía el menor desarrollo financiero en ASS⁴⁷ en 2009-12, sugiriendo que el rápido crecimiento económico no condujo a una expansión proporcional del sector financiero. Mientras que la información disponible es limitada,⁴⁸ las PYMEs señalan que el escaso acceso al financiamiento es una limitación importante para expandir sus negocios, y una encuesta de 153 PYMEs en 2015 reveló que el 94 por ciento utilizó fondos propios para realizar sus inversiones.⁴⁹

Factores estructurales en la economía también impiden el acceso al crédito. Esto incluye altos requisitos de garantía e información de crédito deficiente, lo que limita el crecimiento del crédito al sector privado. Guinea Ecuatorial ocupa el lugar 122 en el informe *Doing Business 2019* en la facilidad para la obtención de crédito, que mide dos dimensiones de la infraestructura del sector financiero: 1) la calidad de la información de crédito y 2) los derechos jurídicos de los acreedores y deudores. El progreso reciente en el fortalecimiento de la supervisión del sector financiero por parte del BEAC no ha estado acompañado por mejoras en otras áreas de la agenda de reforma del sector financiero, como la creación de burós de crédito y registros de garantías o el fortalecimiento del cumplimiento de los contratos y de los derechos de los acreedores.⁵⁰ Además, las escasas capacidades y las prácticas comerciales deficientes de las empresas, incluidas las prácticas contables, limitan su habilidad para presentar proyectos financiables. Las debilidades en la administración de la tierra también obstaculizan el uso de la tierra como garantía para la obtención de préstamos.

El registro de crédito del BEAC es el depósito de la información crediticia de Guinea Ecuatorial, ya que no existen burós de crédito privados en el país. Guinea Ecuatorial obtuvo una calificación de solo 2 puntos sobre 8 posibles en la calidad y el alcance de la información crediticia en el informe *Doing Business 2019*. Para mejorar la calidad y el acceso a la información crediticia, el BEAC está modernizando su registro de crédito, cuya función principal es reducir el riesgo financiero sistémico. Las mejoras incluyen una nueva plataforma tecnológica, información más detallada y la inclusión de instituciones microfinanciera. Sin embargo, estas mejoras tendrán un impacto limitado en la inclusión financiera ya que el registro público solo incluye a la población servida por los bancos que ya tiene un historial de crédito. El BEAC también está considerando crear un buró de crédito privado a nivel regional, que incluiría información proveída por entidades supervisadas y no supervisadas que proporcionan crédito, incluidas compañías y distribuidores de telefonía, gas y electricidad. Un buró de crédito privado, debidamente autorizado por el BEAC, tendría las herramientas tecnológicas para recopilar información sobre todos los tipos de crédito y clientes, procesar la información y distribuirla a las instituciones de crédito a través de informes y otros métodos, como índices de calificación

46 Alter, Adrian, y Boriana Yontcheva. (2015) Financial Inclusion and Development in the CEMAC. Documento de trabajo del FMI WP/15/235.

47 Un valor superior a 1 significa que los países tienen un sector financiero subdesarrollado (utilizando como aproximación la relación crédito/PIB privado) en comparación con el índice de referencia esperado de acuerdo con su estado de desarrollo macroeconómico (por ejemplo, niveles de ingreso per cápita y población).

48 El Banco Mundial no ha realizado encuestas empresariales en Guinea Ecuatorial.

49 Cacex Continental. 2015. Estudio sobre la Financiación de las PYMEs en Guinea Ecuatorial por los Bancos.

50 FMI (2016). Republic of Equatorial Guinea: Selected Issues. Informe de país del FMI No. 16/358.

crediticia, análisis de la cartera y sistemas antifraude. El sistema se basaría en un marco legal avanzado común a los miembros de la CEMAC aprobado por la legislatura en cada país miembro.

Las transacciones garantizadas en Guinea Ecuatorial se rigen por la legislación de OHADA. Sin embargo, algunas de las innovaciones introducidas por OHADA no son ampliamente utilizadas en el país. Por ejemplo, la legislación de OHADA permite diferentes tipos de garantías móviles, lo que podría ayudar a desbloquear el financiamiento a las PYMEs, que a menudo carecen de activos inmuebles. Además, la información sobre el marco legal debe difundirse entre los bancos, los profesionales legales y los representantes de las empresas, incluida la traducción al español del Acto Uniforme revisado sobre Transacciones Garantizadas de OHADA. La capacitación sobre el marco legal de OHADA también podría integrarse de manera más sistemática en el currículo de las instituciones académicas que ofrecen estudios legales.

El acceso al crédito podría mejorarse mediante la implementación de un registro moderno de garantías. Los responsables de las políticas en Guinea Ecuatorial deben considerar la creación de un registro de garantías electrónico, geográficamente centralizado y unificado. Hasta que se creé un registro de garantías en línea con los estándares aceptados internacionalmente, los acreedores seguirán teniendo aversión a aceptar bienes muebles como garantía. Un proyecto en curso, apoyado por el Banco Mundial, junto con el BEAC, el Consejo Nacional de Crédito de Camerún y su Ministerio de Finanzas, para crear un registro moderno de garantías en Camerún podría servir como modelo para desarrollar un registro similar en Guinea Ecuatorial.

El marco de OHADA sobre insolvencia no se implementa completamente en Guinea Ecuatorial, lo que limita la capacidad del país para reestructurar empresas insolventes pero viables protegiendo a la vez los derechos de los acreedores. Junto con otras 23 economías, el país está clasificado como “sin práctica” en el área de resolución de insolvencias, lo que significa que no existe registro alguno de reorganización o liquidación de compañías o de implementación de planes de resolución de deuda (es decir, ejecución hipotecaria o medidas administrativas) en los últimos cinco años. Mientras que la insolvencia está regulada por el Acto Uniforme de OHADA sobre Procedimientos de Quiebra, que fue revisado en 2014, su aplicación en Guinea Ecuatorial es limitada debido a la falta de una versión en español y a la falta general de conocimiento sobre la legislación de OHADA. Además, las innovaciones introducidas por la legislación requieren regulaciones y creación de capacidad adicionales, entre ellas: i) desarrollar la capacidad de los tribunales para llevar a cabo conciliaciones y facilitar soluciones preventivas simplificadas para las pequeñas empresas; ii) adoptar las regulaciones sobre la actividad de los profesionales de insolvencia; y iii) desarrollar lineamientos prácticos para acuerdos extrajudiciales.⁵¹

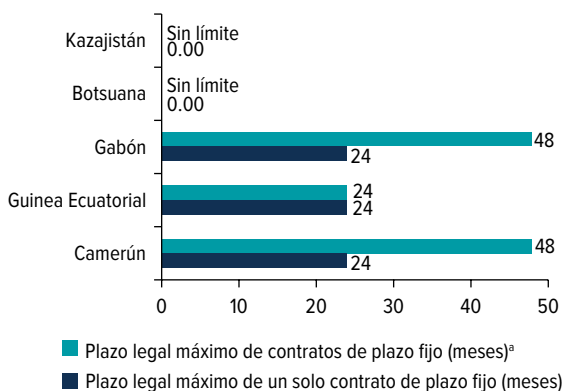
Regulaciones laborales

Las regulaciones laborales en Guinea Ecuatorial deben revisarse para evaluar si son adecuadas para las realidades económicas actuales.⁵² Las regulaciones laborales deben promover tanto la cohesión social como la eficiencia económica, equilibrando las protecciones de los empleados con la flexibilidad necesaria para que los empleadores puedan adaptarse a los ciclos de negocios. Hay evidencia de que las regulaciones laborales en Guinea Ecuatorial son menos favorables en comparación

⁵¹ El Grupo del Banco Mundial ha proporcionado recomendaciones al Gobierno de Guinea Ecuatorial sobre la aplicación del Acto Uniforme de OHADA sobre Procedimientos de Quiebra.

⁵² Las relaciones laborales se rigen por la Ley 2/1990, complementada por la Ley 10/2012 sobre la Reforma a la Regulación General de Empleo, la Ley 14/1984 sobre la Inspección de Trabajo y la Ley 6/1992 sobre la Política Nacional de Empleo, modificada por la Ley 6/1999.

Figura 33. Duración máxima por ley de los contratos de plazo fijo (meses), 2017/18



Fuente: Base de datos de *Doing Business 2019*.

con las de otros países en términos de contratación y despido de trabajadores. Por ejemplo, la duración máxima de los contratos de plazo fijo en Guinea Ecuatorial es de dos años, en comparación con cuatro años en Gabón y Camerún (Figura 33). Las empresas en Guinea Ecuatorial afirman que las regulaciones laborales no proporcionan la flexibilidad necesaria para adaptarse a las variaciones en los ciclos económicos y de negocios. Además, para despedir a un solo trabajador, se requiere la aprobación del Ministerio de Trabajo, y las normas de salud y seguridad no están completamente desarrolladas. Finalmente, si bien la Constitución establece que hombres y mujeres son iguales, las leyes laborales del país

no prohíben explícitamente la discriminación basada en el género y las mujeres tienen restricciones para desempeñar ciertos empleos que requieren realizar trabajo pesado.

El camino a seguir

La experiencia internacional muestra que las reformas continuas del entorno empresarial requieren de liderazgo, de la rendición de cuentas y de la participación del sector privado.

Primero, las reformas exitosas de las regulaciones empresariales requieren un fuerte compromiso del más alto nivel de gobierno, una coordinación adecuada entre las entidades públicas y mecanismos de monitoreo con responsabilidades claras. Segundo, se requieren grupos de trabajo técnicos, con la participación del sector privado, para identificar las prioridades y soluciones de reforma y abordar los problemas de implementación. Finalmente, involucrar al sector privado puede fortalecer la rendición de cuentas y garantizar que las reformas aborden los desafíos clave que enfrentan las empresas. Guinea Ecuatorial realizó un seminario de alto nivel sobre su clima de inversión en noviembre de 2018 en el que representantes de los sectores público y privado discutieron oportunidades para mejorar las regulaciones empresariales. Tras el seminario, el gobierno desarrolló una hoja de ruta con prioridades a corto y mediano plazo para mejorar el entorno regulatorio e institucional para las empresas del país.⁵³

El Gobierno de Guinea Ecuatorial (GdGE) debe considerar acelerar las reformas críticas en curso de mayor visibilidad y efectos de demostración.

Esto debe incluir enfocarse en garantizar el funcionamiento exitoso de la VUE y el sistema electrónico de aduanas (ASYCUDA World), lo que enviaría una señal a los inversores sobre el compromiso del gobierno para crear un mejor ambiente de negocios. Una ventanilla única que conduzca a un proceso de apertura de empresas simple, rápido y transparente podría allanar el camino para reformas similares en otras áreas. También, la implementación de una nueva plataforma de aduanas podría reducir los costos comerciales y conducir a procesos de importación y exportación más predecibles, lo que es importante para un país pequeño que depende de las importaciones para la mayoría de sus necesidades de consumo. Otros esfuerzos de reforma que podrían producir resultados relativamente rápidos incluyen la difusión de información sobre los requisitos administrativos, la reducción de los requisitos de capital mínimo para iniciar una empresa, la reforma de la profesión de notario y la adopción de convenciones internacionales sobre arbitraje.

53 El Grupo del Banco Mundial proporcionó recomendaciones para preparar el plan de acción.

Capítulo 2. Principales recomendaciones para mejorar el entorno empresarial

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad– Impacto/Beneficio
Reducir las barreras de entrada para los negocios	Evaluar el desempeño de la nueva VUE e identificar oportunidades para optimizar aún más el proceso de apertura de una empresa.	Ministerio de Comercio y Promoción de las PYMES	Corto plazo	Media-Alto
	Reformar la profesión de notario (es decir, el número de notarios, los criterios de selección y el papel del notario).	Ministerio de Justicia	Mediano plazo	Media-Medio
	Automatizar el registro comercial y crear una base de datos de registro nacional integrada basada en las pautas de OHADA.	Ministerio de Justicia	Mediano plazo	Media-Medio
Mejorar la administración de la tierra	Automatizar el registro de propiedades y expandir su presencia más allá de Malabo y Bata.	Ministerio de Justicia	Mediano plazo	Media-Alto
	Crear un catastro moderno con información sobre terrenos rurales y urbanos y vincularlo al registro de la propiedad.	Ministerio de Obras Públicas, Vivienda y Urbanismo	Mediano plazo	Alta-Alto
	Introducir un programa para formalizar los derechos de tenencia de la tierra con énfasis en los grupos vulnerables y las mujeres.	Consejo de ministros	Mediano plazo	Alta-Alto
Fortalecer la administración tributaria	Modernizar la administración tributaria mediante la inversión en recursos humanos y sistemas de tecnología de la información que permitan el intercambio de información entre los bancos, la administración tributaria y la Tesorería.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Alta-Alto
	Habilitar la presentación y pago de impuestos de forma electrónica.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Media-Medio
Fortalecer la seguridad jurídica	Hacer que la información sobre los procedimientos administrativos, incluidos los requisitos, la duración y los costos, esté disponible en todas las oficinas gubernamentales y en línea.	Ministerios	Corto plazo	Baja-Alto
	Traducir los actos uniformes nuevos/revisados de OHADA al español y pedir que el Consejo de Ministros de OHADA adopte versiones oficiales en español.	Ministerio de Justicia	Mediano plazo	Baja-Medio
	Modernizar el marco legal y, cuando sea necesario, introducir disposiciones para alinearlos con la legislación regional aplicable a Guinea Ecuatorial, incluida la ley civil, la ley de procedimiento civil, la ley laboral y la ley penal.	Ministerio de Justicia	Mediano plazo	Media-Medio
Iniciar un proceso de mejoras constantes al clima de inversión	Adoptar una hoja de ruta de la reforma de tres años con responsabilidades y plazos claros, que se actualice anualmente.	Consejo de ministros	Corto plazo	Baja-Alto
	Establecer un mecanismo de coordinación de alto nivel y grupos de trabajo técnicos en áreas prioritarias.	Consejo de ministros, ministerios de línea para los grupos de trabajo técnicos	Corto plazo	Baja-Alto

Capítulo 3.

Políticas y desempeño del comercio

Este capítulo está dividido en tres partes. La primera parte realiza un análisis del comercio, describiendo la evolución de las exportaciones de Guinea Ecuatorial en términos de composición y principales socios comerciales. La segunda parte se centra en dos componentes de la política comercial: aranceles y medidas no arancelarias (MNA), e incluye un análisis de los acuerdos comerciales del país y de su Infraestructura de Nacional de la Calidad. Finalmente, la tercera parte proporciona una descripción detallada del proceso de adhesión de Guinea Ecuatorial a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Análisis de los resultados comerciales

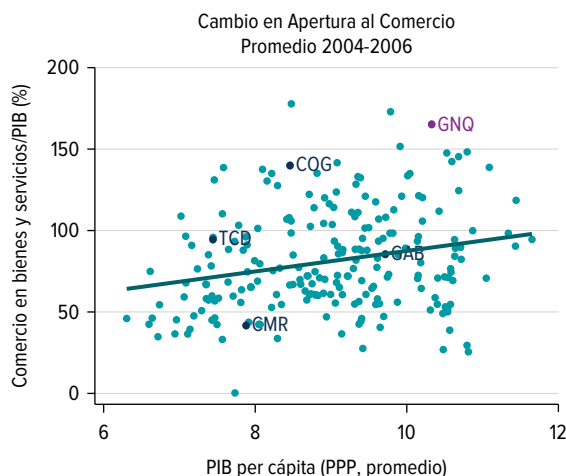
Apertura y balanza

Guinea Ecuatorial es altamente dependiente tanto de las exportaciones como de las importaciones y el comercio representa una gran parte de su PIB. Sin embargo, la importancia del comercio ha disminuido en los últimos años, ya que la caída de los precios del petróleo afectó en gran medida el valor de las exportaciones del país. Los precios más bajos del petróleo provocaron una disminución sustancial del comercio como porcentaje del PIB, desde más de 150 por ciento a mediados de la década de los 2000 (Figura 34) a alrededor del 100 por ciento en 2014–16 (Figura 35). No obstante, el comercio sigue siendo importante para esta pequeña economía, ya que la relación comercio/PIB del país se mantiene por encima del promedio de sus pares en el mismo nivel de ingreso per cápita. En comparación con países de referencia, incluidos los miembros de la CEMAC, la economía de Guinea Ecuatorial es relativamente abierta.

Si bien la balanza comercial del país ha tenido un superávit en las últimas dos décadas, ha disminuido en los últimos años. Desde 2005, Guinea Ecuatorial ha registrado una balanza comercial positiva cada año, en la que sus exportaciones totales de bienes y servicios, impulsadas por la venta de petróleo y gas al exterior, han excedido las importaciones totales del país (Figura 36). Sin embargo, el superávit comercial ha estado disminuyendo constantemente desde 2011, con las exportaciones decreciendo a un ritmo más rápido que las importaciones. Como resultado, la balanza comercial de Guinea Ecuatorial cayó desde un máximo cercano a US\$10 mil millones en 2008 a US\$2 mil millones en 2017.

Como porcentaje del PIB, el flujo de inversión extranjera directa (IED) a Guinea Ecuatorial ha sido relativamente alto, especialmente en comparación con sus pares de la CEMAC. El país recibió niveles más altos de IED en 2004-05 de lo que se esperaría para el tamaño de su

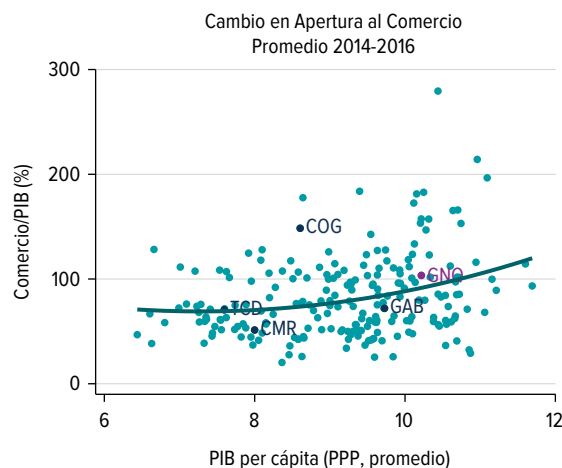
Figura 34. Apertura al comercio (comercio/PIB) en comparación con el PIB per cápita, 2004-06



Fuentes: IDM y cálculos del Banco Mundial.

Nota: GNQ: Guinea Ecuatorial; CMR: Camerún; COG: Congo; TCD: Chad; GAB: Gabón.

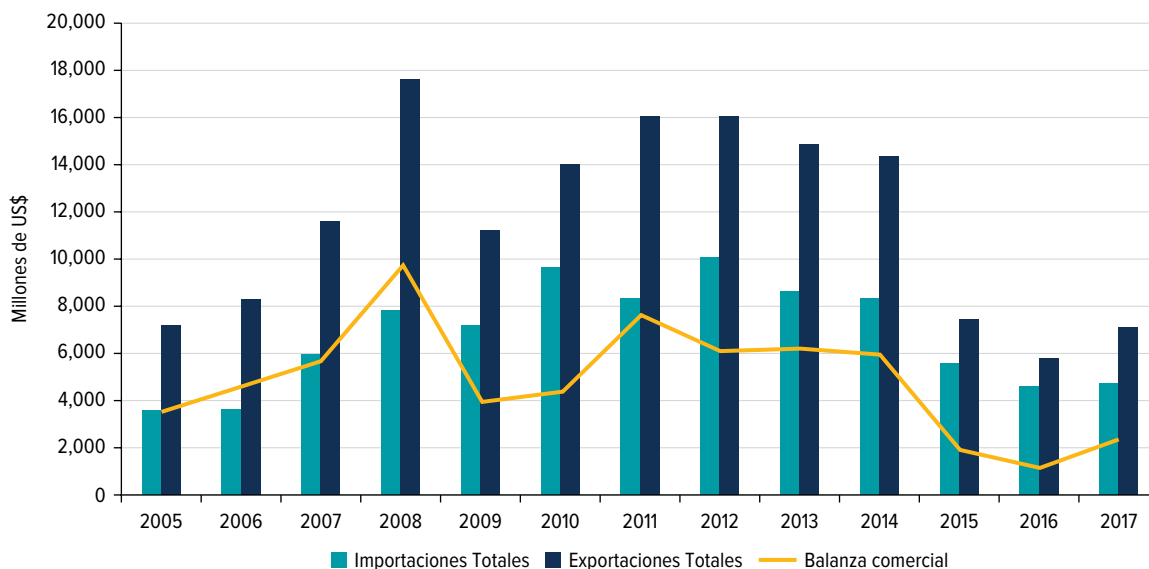
Figura 35. Apertura al comercio (comercio/PIB) en comparación con el PIB per cápita, 2014-16



Fuentes: IDM y cálculos del Banco Mundial.

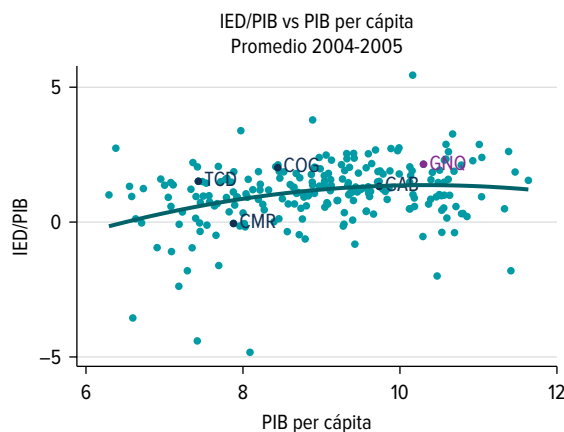
Nota: GNQ: Guinea Ecuatorial; CMR: Camerún; COG: Congo; TCD: Chad; GAB: Gabón.

Figura 36. Total de las importaciones y exportaciones de Guinea Ecuatorial y balanza comercial, 2005-17



Fuentes: IDM y cálculos del Banco Mundial.

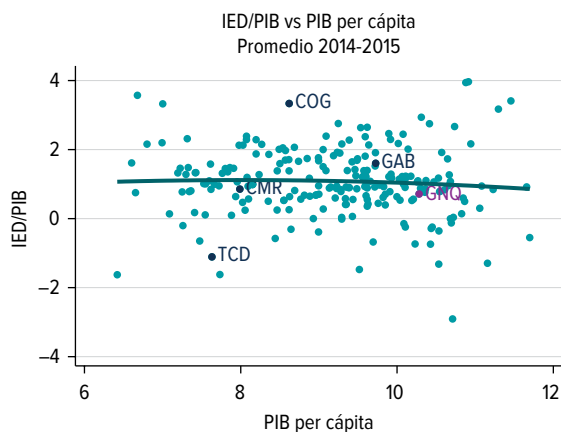
Figura 37. Relación entre la IED y el PIB en comparación con el PIB per cápita, 2004-05



Fuentes: IDM y cálculos del Banco Mundial.

Nota: GNQ: Guinea Ecuatorial; CMR: Camerún; COG: Congo; TCD: Chad; GAB: Gabón.

Figura 38. Relación entre la IED y el PIB en comparación con el PIB per cápita, 2014-15



Fuentes: IDM y cálculos del Banco Mundial.

Nota: GNQ: Guinea Ecuatorial; CMR: Camerún; COG: Congo; TCD: Chad; GAB: Gabón.

economía (Figura 37).⁵⁴ Sin embargo, estas entradas de IED están altamente concentradas por sector. También han estado disminuyendo recientemente, como proporción del PIB, a niveles ligeramente por debajo de lo que se esperaría considerando el ingreso per cápita de Guinea Ecuatorial, ya que la desaceleración de su sector petrolero y de gas ha llevado a un menor gasto de inversión.

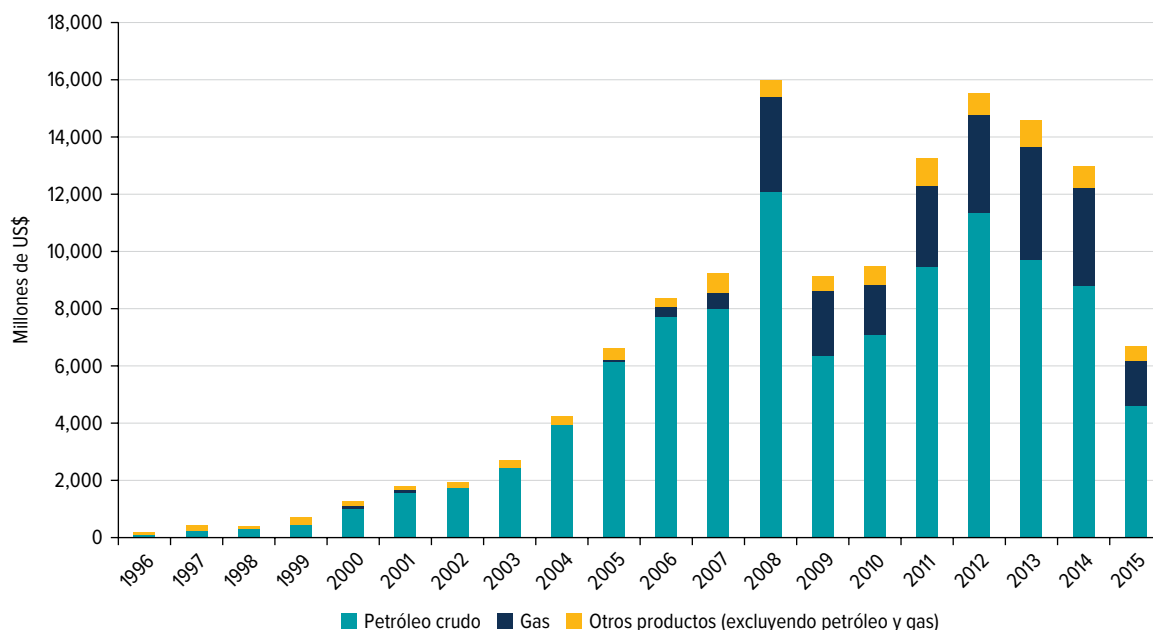
⁵⁴ Esto mide las entradas netas de inversión (es decir, las nuevas entradas de inversión menos la desinversión) en la economía informante de los inversores extranjeros y se divide por el PIB.

Orientación y crecimiento

Las exportaciones totales de bienes de Guinea Ecuatorial han estado altamente concentradas en hidrocarburos (petróleo crudo, así como gas desde mediados de la década de los 2000) en las últimas dos décadas. Las exportaciones del país crecieron de manera constante hasta que el comercio mundial cayó tras la crisis financiera global en 2009 (Figura 39). Desde 2009, las exportaciones comenzaron a recuperarse, alcanzando niveles anteriores a la crisis en 2012 y 2013, con un valor de más de US\$14 mil millones. Sin embargo, los precios del petróleo comenzaron a caer rápidamente a fines de 2014, lo que afectó las exportaciones del país en 2014-15. En 2015, las exportaciones representaron aproximadamente la mitad del valor de las exportaciones de 2013, en consonancia con la caída similar en los precios del petróleo.⁵⁵

El petróleo crudo todavía representa la gran mayoría de las exportaciones del país, lo que equivale a alrededor del 70 por ciento del valor de todas las exportaciones de mercancías en los últimos años. A éste le sigue el gas licuado, que representa alrededor de un cuarto de las exportaciones. La exportación de “otros productos” (es decir, productos que excluyen al petróleo y el gas) ha disminuido considerablemente, de representar el 58 por ciento de todas las exportaciones en 1996 a alrededor del 30 por ciento en 1999, antes de totalizar solo el 7 por ciento en 2015 (Figura 40).

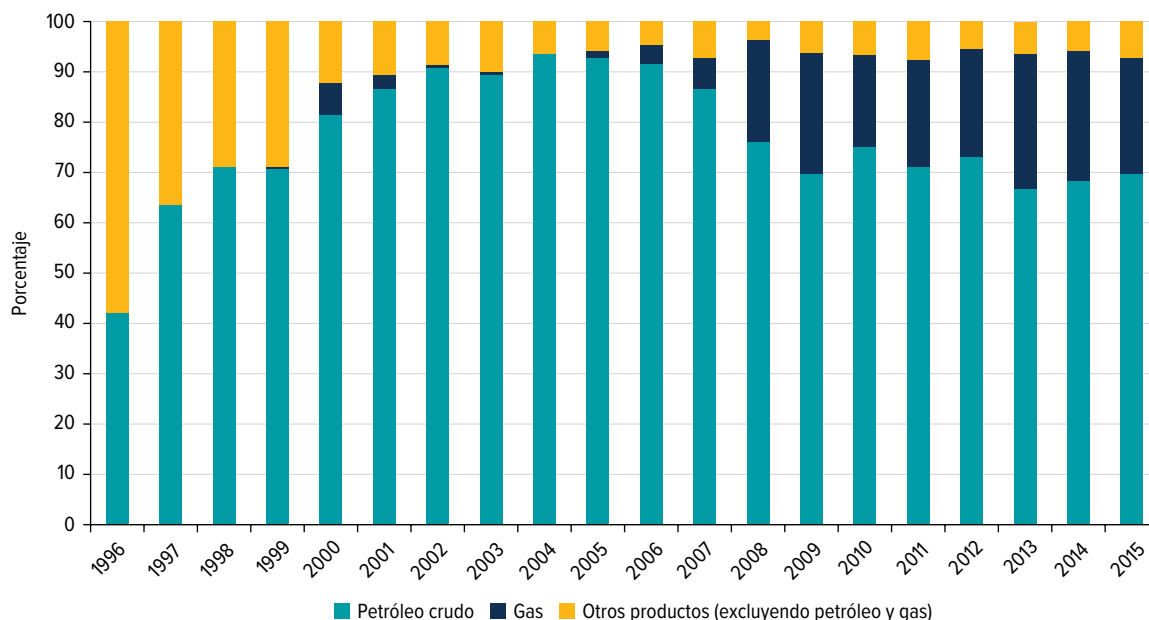
Figura 39. Exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial por tipo de producto, US\$ millones, 1996-2015



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

⁵⁵ Dado que las estadísticas comerciales se derivan de datos espejo, la información de 2015 es menos completa porque un número menor de países informó datos. La disminución de las exportaciones se debió principalmente a los menores valores de exportación como resultado de los menores precios del petróleo después de 2014.

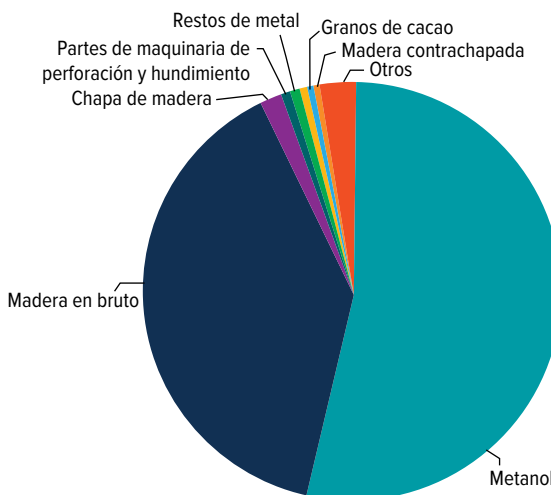
Figura 40. Exportaciones de Guinea Ecuatorial por tipo de producto, % del total de exportaciones, 1996-2015



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Los principales productos que conforman las “otras exportaciones” de Guinea Ecuatorial (es decir, las exportaciones que excluyen al petróleo y el gas) son el metanol, derivado del gas obtenido de los campos de extracción en alta mar, y la madera en bruto. En 2015, otras exportaciones incluyeron metanol, varios tipos de madera, desechos ferrosos y residuos de metal, granos de cacao y madera contrachapada (Figura 41). Con la excepción del metanol y las maderas en bruto, estos productos representan menos del 1 por ciento de las exportaciones totales e incluyen también la reexportación de bienes no producidos en el país, tales como la maquinaria utilizada en el sector petrolero. Siendo que una vez fue uno de los principales productos exportados, los granos de cacao representan actualmente solo una pequeña fracción de las exportaciones totales, mismas que ascendieron a aproximadamente US\$2 millones en 2015.

Figura 41. Exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial por categoría, excluyendo petróleo y gas, 2015



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

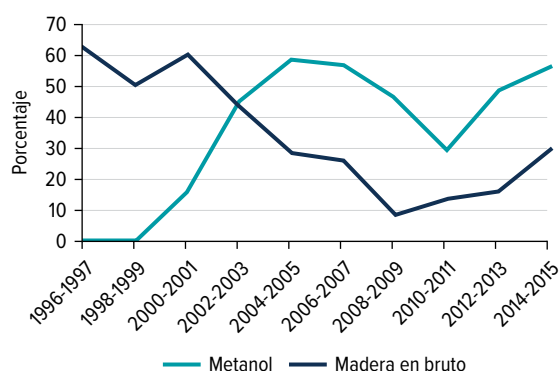
Los diferentes tipos de madera en bruto fueron los productos no petroleros más importantes exportados por Guinea Ecuatorial a fines de la década de los 90s y principios de los 2000, aunque el metanol ha reemplazado a la madera en bruto como el principal producto de exportación no petrolera del país. La madera en bruto representó aproximadamente la mitad de todas las

exportaciones no petroleras hasta 2001 (Figura 42). Sin embargo, la expansión de la producción de metanol en 2002-15 llevó a exportar más metanol que productos de madera, a pesar de que la madera es la exportación tradicional de largo plazo del país.

La exportación de minerales es la única área donde Guinea Ecuatorial ha mantenido una clara ventaja comparativa. La prevalencia de la producción y exportación de petróleo y gas ha afectado la competitividad del país en otros sectores. Siendo una economía pequeña, la abundancia de hidrocarburos ha dado lugar a una gran ventaja comparativa revelada (VCR)⁵⁶ en la exportación de minerales, que representaron cerca del 94 por ciento de las exportaciones totales de bienes en 2014-15 (Figura 43). Si bien las exportaciones del país han permanecido enfocadas en este sector, hubo una leve disminución en su ventaja comparativa en 2005-15. Aparte de los minerales, el país también exporta productos químicos y productos de industrias relacionadas que representan aproximadamente el 3 por ciento de las exportaciones y que son impulsados por la exportación de metanol. Para el caso de los productos de madera, en los que el país casi tiene una ventaja comparativa, éstos solo representan alrededor del 2 por ciento de las exportaciones totales. Todos los demás sectores de la economía son insignificantes en términos de sus exportaciones o índice de VCR.

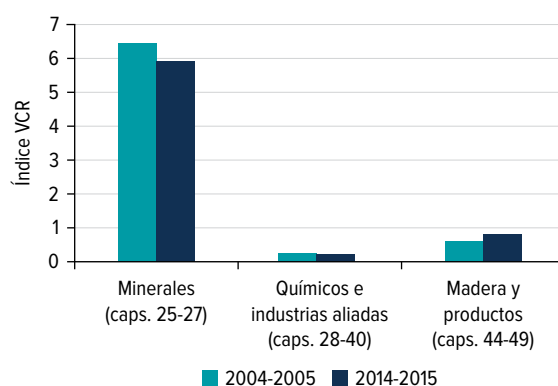
Las exportaciones del país tradicionalmente se han destinado a grandes mercados como China, la Unión Europea (UE) o los Estados Unidos, pero otros destinos se están volviendo más prominentes. Los países vecinos no son los principales destinos de las mercancías procedentes de Guinea Ecuatorial. Por ejemplo, Camerún fue el único país de la CEMAC (y de África) entre los diez principales destinos de sus exportaciones en 1996-2015 (Figura 44).⁵⁷ Además, la participación de las exportaciones destinadas a Camerún ha disminuido dramáticamente con el tiempo, de 19 por ciento en 1996 a

Figura 42. Principales exportaciones de Guinea Ecuatorial, excluyendo petróleo y gas, 1996-2015



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

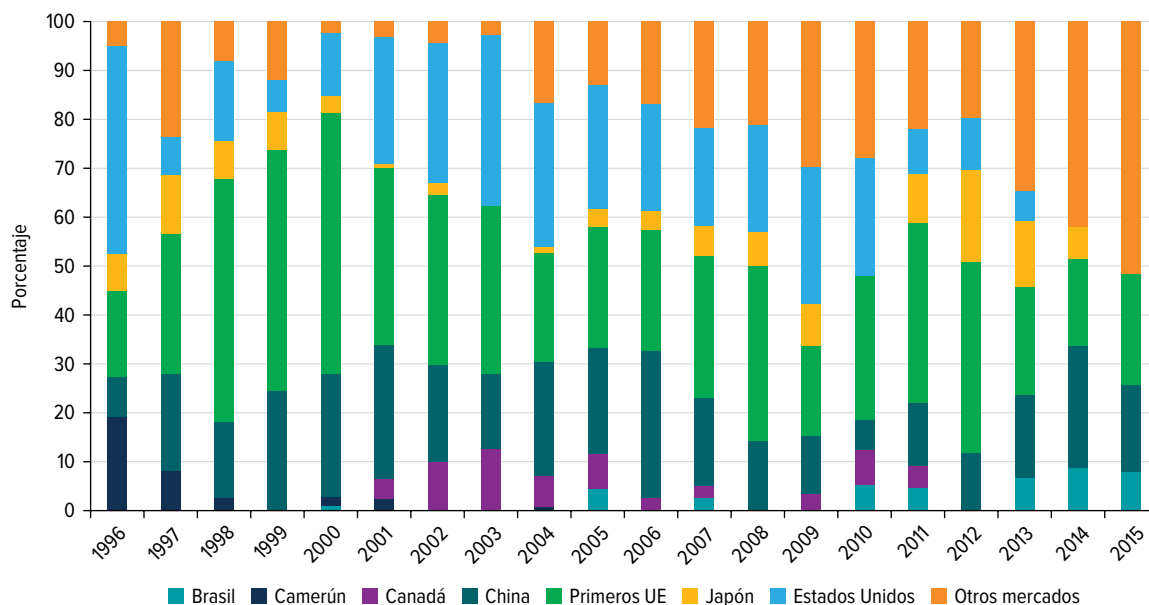
Figura 43. Índices de ventaja comparativa revelada en Guinea Ecuatorial, 2004-05 y 2014-15



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

⁵⁶ El índice VCR es una medida que estima la especialización de un país en un bien exportado en particular en relación con todos los demás países. El índice es igual a la proporción de las exportaciones de un país en un sector dividido por la proporción de las exportaciones mundiales en el mismo sector. Una ventaja comparativa se “revela” si $VCR > 1$, ya que muestra un grado relativo de especialización. Un valor de índice VCR en o por encima de 1 indica una ventaja comparativa.

⁵⁷ En general, doce países han figurado entre los diez principales destinos para las exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial al menos una vez durante 1996-2015. Éstos incluyen Brasil, Camerún, Canadá, China, Francia, Italia, Japón, Holanda, Otros Asia, Portugal, España y los Estados Unidos. En conjunto, representaron más del 75 por ciento del valor total de las exportaciones del país en la mayoría de los años hasta 2012 y se mantienen por encima del 45 por ciento desde entonces.

Figura 44. Exportaciones de bienes de Guinea Ecuatorial por mercado, 1996-2015

Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

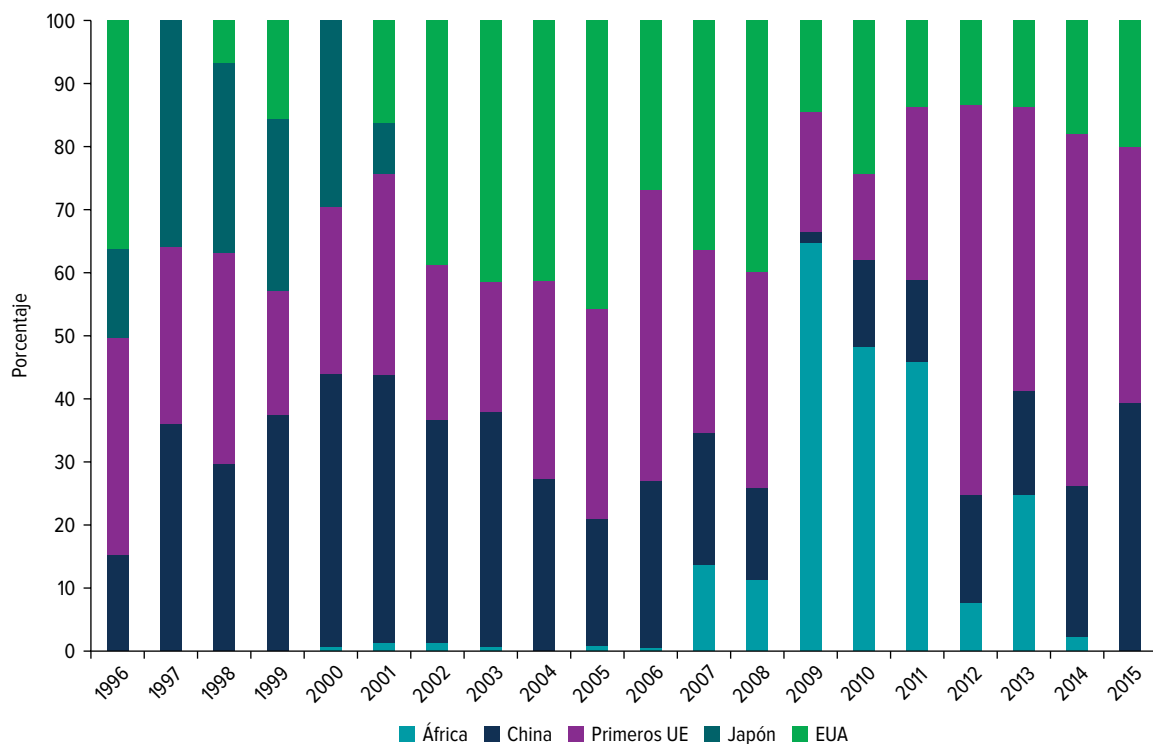
menos del 1 por ciento en 2004, antes de constituir prácticamente cero por ciento en 2005-15. La importancia creciente de otros mercados refleja cómo el país ha aumentado con éxito la cantidad de mercados atendidos. En 2015, cerca de la mitad de los productos de exportación de Guinea Ecuatorial se vendieron en los principales mercados de la UE, China y Brasil, mientras que la otra mitad se vendió a una amplia gama de mercados. Esto contrasta con la concentración de las exportaciones del país en 2000, cuando casi todos los productos estaban destinados a la UE, China o los Estados Unidos. Los Estados Unidos, en particular, han ido perdiendo relevancia como mercado de destino a lo largo de los años.

Sin embargo, la tendencia de un mercado de exportación más diversificado ha sido impulsada principalmente por las exportaciones de petróleo y gas. La exportación de productos no petrolíferos y no de gas todavía se limita principalmente a los mercados en China, la UE y los Estados Unidos. Si bien una parte significativa de las exportaciones del país se destinaron a los países vecinos entre 2009 y 2011, así como en 2013, éstas consistieron principalmente en reexportaciones de barcos y embarcaciones a la República del Congo (Figura 45).⁵⁸ Otras exportaciones no petroleras y no de gas, dominadas por el metanol y la madera en bruto, se destinaron también principalmente a China, la UE y los Estados Unidos.

En la última década, la exportación de gas, metanol y madera en bruto se ha expandido a un ritmo más rápido en Guinea Ecuatorial que en otros exportadores globales. Como resultado, Guinea Ecuatorial ha ganado cuotas de mercado globales en estos productos (Figura 46). Las exportaciones de petróleo, la categoría de exportación más grande de Guinea Ecuatorial, también han aumentado, pero a una tasa comparable a la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales. Por el contrario, las exportaciones de granos de cacao del país y su participación en el mercado mundial de cacao continúan disminuyendo. Mientras que el comercio mundial de granos de cacao aumentó en 2005-2014, las

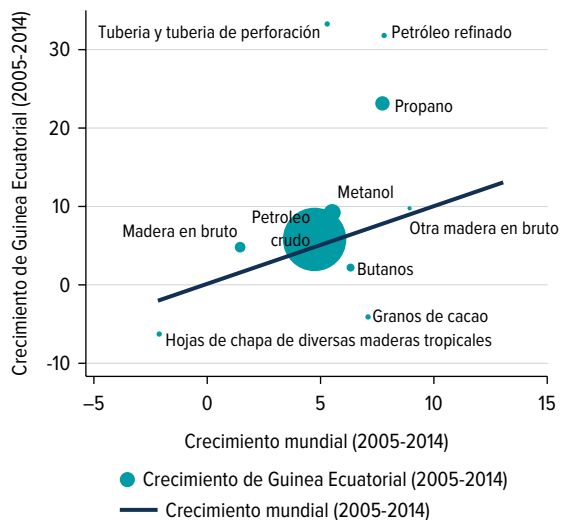
58 Los principales destinos de las exportaciones no petroleras y de gas incluyen a China, la UE y los Estados Unidos, además de algunos países africanos como Marruecos, Ghana, la República del Congo y Angola.

Figura 45. Exportaciones de bienes no petroleros y no de gas de Guinea Ecuatorial por mercado, 1996-2015



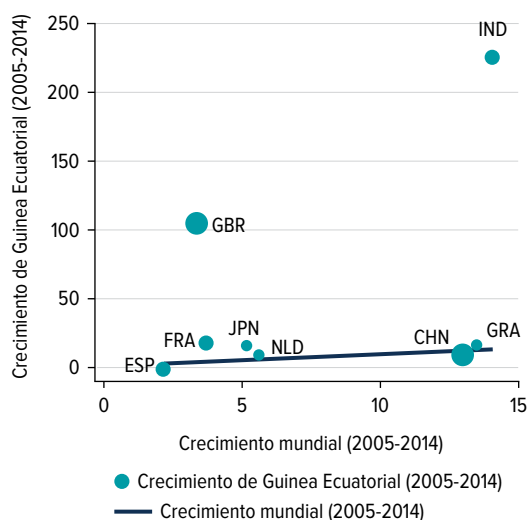
Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Figura 46. Tasas de crecimiento de las principales exportaciones, Guinea Ecuatorial y exportadores mundiales, 2005-14



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Figura 47. Tasas de crecimiento de las exportaciones a los principales mercados, Guinea Ecuatorial y exportadores mundiales, 2005-14



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

exportaciones de granos de cacao de Guinea Ecuatorial disminuyeron en el mismo período. Mientras tanto, el valor de las exportaciones de láminas de chapa disminuyó tanto para Guinea Ecuatorial como para los exportadores de todo el mundo. Sin embargo, la disminución de las exportaciones ha sido más pronunciada para Guinea Ecuatorial.

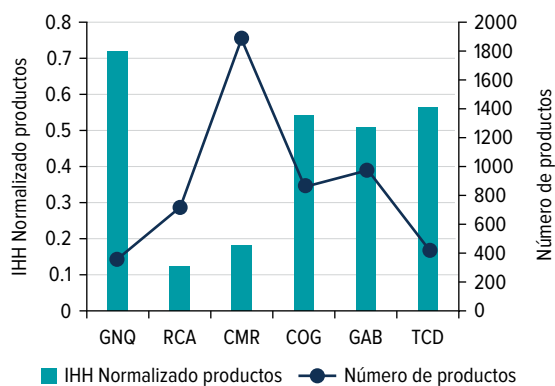
Las exportaciones totales de Guinea Ecuatorial a sus principales socios comerciales a menudo crecieron a un ritmo más rápido que las exportaciones de otros países. Las exportaciones de Guinea Ecuatorial y otros países a España se mantuvieron casi sin cambios en 2005-14 (Figura 47), en tanto que las exportaciones de Guinea Ecuatorial a China crecieron a tasas comparables a las de otros países. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones de Guinea Ecuatorial a países como la India fue mayor que el crecimiento de las exportaciones de muchos otros países, lo que aumentó la participación global de las exportaciones de Guinea Ecuatorial.

Diversificación de las exportaciones de mercancías

Las exportaciones de Guinea Ecuatorial consisten en un número relativamente bajo de productos que se caracterizan por un bajo grado de diversificación. En comparación con sus pares de la CEMAC, Guinea Ecuatorial mostró la mayor concentración con respecto a los productos exportados entre 1996 y 2005, medida a través del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) (Figura 48).⁵⁹ El número de productos exportados también fue el más bajo entre sus pares, lo que sugiere un alto grado de concentración de las exportaciones.

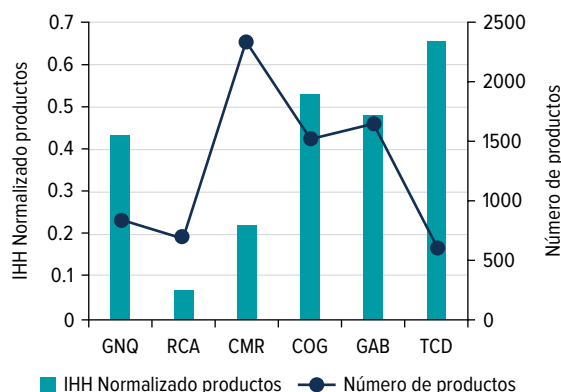
Si bien el grado de concentración de las exportaciones disminuyó en 2006-15, se debió principalmente al aumento de las exportaciones de gas (Figura 49). Después de 2005, el índice de concentración de la exportación de bienes de Guinea Ecuatorial disminuyó significativamente. Sin embargo, esto se debió principalmente a la monetización de las exportaciones de gas de los campos petroleros del país. Durante las últimas décadas, el país sigue siendo altamente dependiente de la exportación de hidrocarburos. El IHH de Guinea Ecuatorial se mantuvo alrededor de un máximo de 0,42, incluso en el

Figura 48. Índice de concentración de productos de exportación y número de productos, CEMAC, 1996-2005



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Figura 49. Índice de concentración de productos de exportación y número de productos, CEMAC, 2006-15



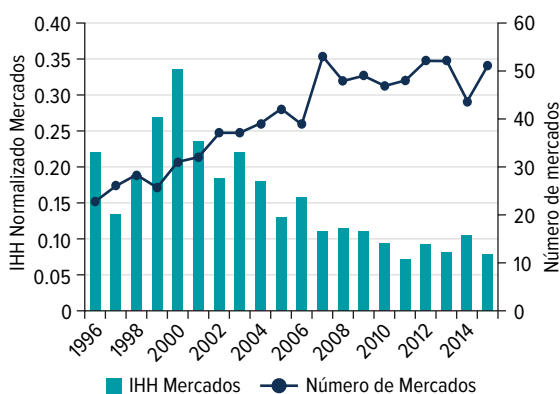
Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

⁵⁹ El Índice Herfindahl-Hirschman es una medida de la concentración del mercado o de la industria. Se considera que un valor por encima de 0,2 muestra un grado significativo de concentración.

período 2006-15, y las exportaciones continúan estando altamente concentradas en relación con algunos de sus pares regionales. La alta dependencia del país en las exportaciones de algunos productos

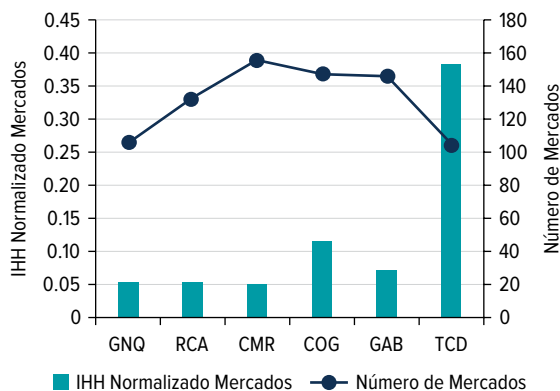
también es común en otros países de la CEMAC, aunque es un problema menor para economías como Camerún y la República Centroafricana.

Figura 50. Índice de concentración de los mercados de exportación y número de mercados, Guinea Ecuatorial, 1996-2015



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Figura 51. Índice de concentración de los mercados de exportación y número de mercados, CEMAC, 2006-15



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Las exportaciones de Guinea Ecuatorial están considerablemente más diversificadas en términos de mercados que de productos.

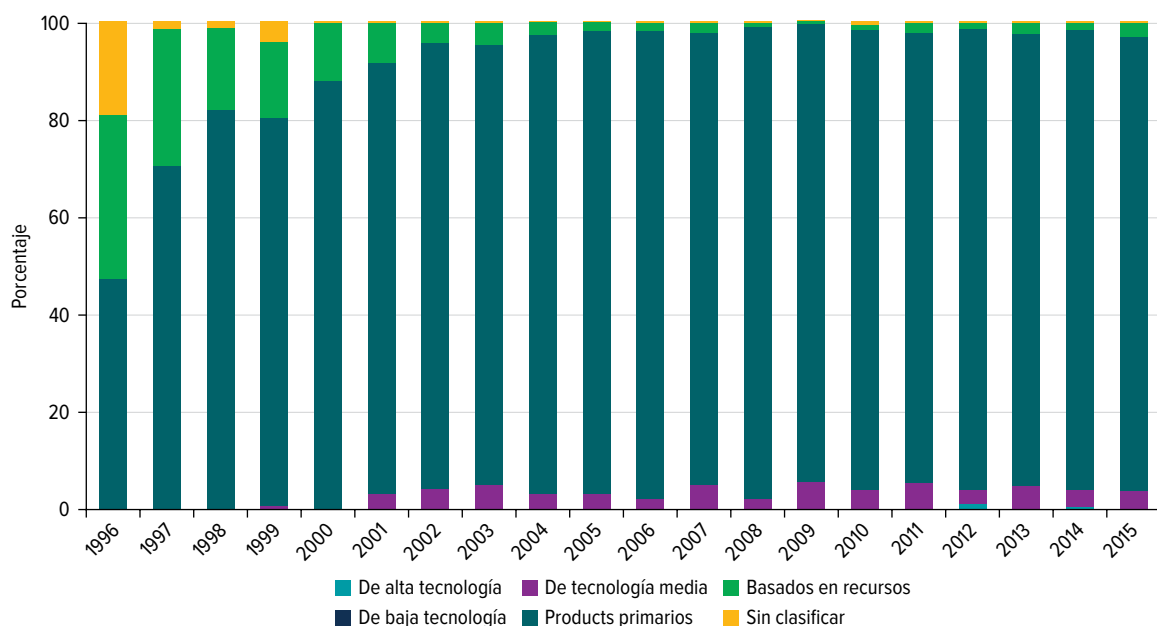
El número de mercados de exportación del país aumentó más del doble, de veinte mercados en 1996 a casi cincuenta en 2015 (Figura 50). De manera similar, su concentración de exportaciones por mercados, medida por el IHH, disminuyó durante el mismo período, con exportaciones significativamente menos concentradas desde principios de la década de los 2000. Sin embargo, la disminución de la concentración fue impulsada por la exportación de hidrocarburos. Las exportaciones no petroleras y no de gas siguen concentradas en unos pocos mercados, principalmente China, Europa y los Estados Unidos. Aún así, en términos de mercados de exportación, la canasta de exportaciones de Guinea Ecuatorial se encuentra entre las más diversificadas de la región de la CEMAC, lo que significa que no depende en gran medida de ciertos mercados en particular (Figura 51). Mientras tanto, el número de mercados de exportación del país no es alto, lo que probablemente refleja una oferta de productos de exportación limitada.

Sofisticación de la exportación de mercancías

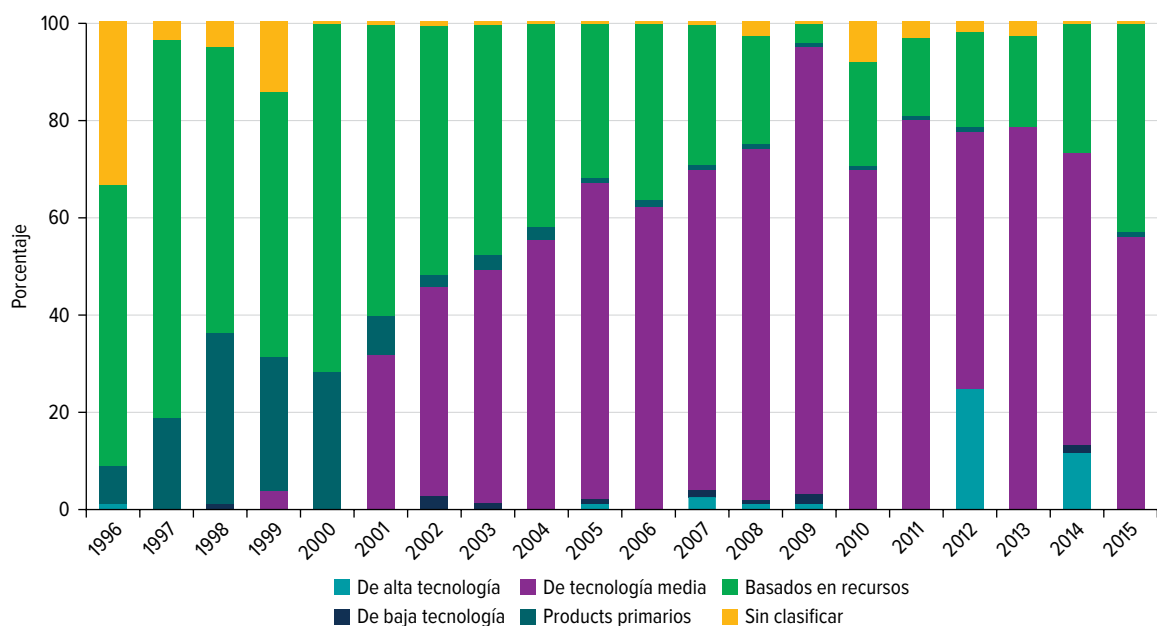
Guinea Ecuatorial no tiene exportaciones significativas de productos tecnológicos.

Esto es de esperarse dada la alta concentración de las exportaciones en los hidrocarburos. En consecuencia, la mayoría de las exportaciones del país se han relacionado con productos primarios desde el surgimiento de la industria del petróleo y del gas a mediados y finales de los 90s (Figura 52). A mediados de la década de los 90s, los productos basados en recursos, como la madera, seguían representando un porcentaje importante de las exportaciones del país.⁶⁰

60 Esto se basa en un desglose de las exportaciones de los países en cinco categorías: 1) basadas en recursos, 2) primarias, 3) de baja tecnología, 4) de tecnología media, y 5) de productos de alta tecnología, de acuerdo con las clasificaciones de Lall (2000). En esta clasificación, las industrias (a nivel de 3 dígitos del CUCI, o SITC por sus siglas en inglés) se asignan a las cinco categorías según los indicadores de actividad tecnológica disponibles. Como ejemplos de la clasificación se incluye a los productos textiles (baja tecnología), automotrices (tecnología media) y electrónicos (alta tecnología).

Figura 52. Exportaciones totales de bienes por nivel de tecnología, 1996-2015

Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Figura 53. Exportaciones de bienes no petroleros y no de gas por nivel de tecnología, 1996-2015

Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

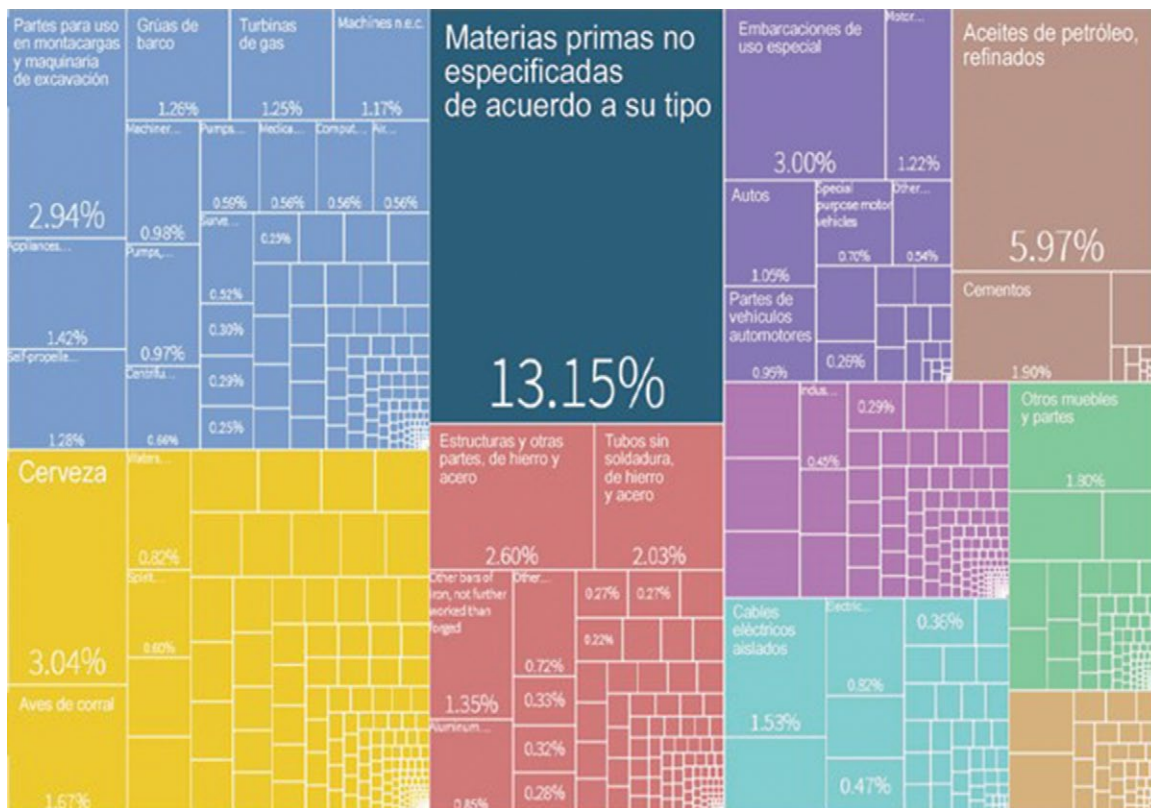
Sin embargo, las exportaciones de tecnología media han aumentado desde principios de la década de los 2000. Este fue el resultado del cambio efectuado por el país para monetizar los subproductos del gas en la forma de producción de metanol (Figura 53). Mientras tanto, en los últimos años las exportaciones basadas en recursos han aumentado su participación en las exportaciones a medida

que Guinea Ecuatorial aumentó la exportación de madera en bruto. En contraste, la participación en la exportación de productos primarios, excluyendo los hidrocarburos, ha disminuido de manera constante desde su punto máximo a fines de la década de los 90s, probablemente debido a la desaceleración en el crecimiento de las exportaciones de granos de cacao. La aparición de exportaciones de alta tecnología en 2012 y 2014 probablemente fue un reflejo de las reexportaciones de maquinaria que no se produjo en el país y se usó en la industria petrolera.

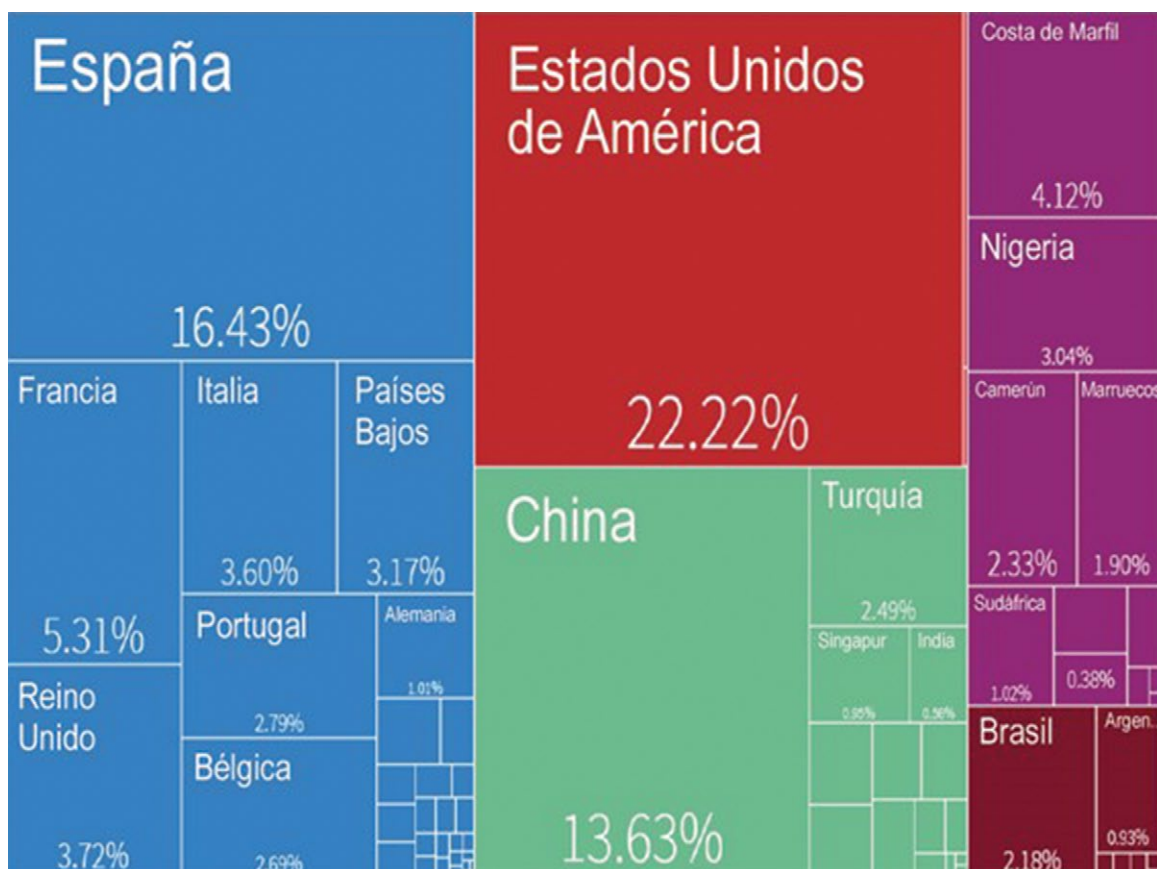
Importaciones de Guinea Ecuatorial

Las importaciones del país son más diversas que sus exportaciones, lo que refleja la necesidad de satisfacer desde el exterior la demanda interna de una amplia variedad de productos. Si bien algunas de estas importaciones representan maquinaria y equipos relacionados con las actividades petroleras, Guinea Ecuatorial también importa productos agrícolas y alimenticios, mismos que representaron el 19 por ciento de las importaciones totales en 2015 (Figura 54). La mayoría de las importaciones agrícolas provienen de países fuera de la región de la CEMAC, y en su mayoría están compuestas de bebidas alcohólicas y no alcohólicas y carnes congeladas. Los productos agrícolas importados de los países de la CEMAC representaron menos del 2 por ciento de las importaciones en 2015. Sin embargo, la prevalencia de productos hortícolas de Camerún documentados en los mercados locales sugiere que gran parte de este comercio no se registra y se desconoce su magnitud.

Figura 54. Importaciones totales por producto, 2014



Fuente: Atlas of Economic Complexity.

Figura 55. Importaciones totales por país de origen, 2014

Fuente: Atlas of Economic Complexity.

La UE y los Estados Unidos son los principales proveedores de bienes de Guinea Ecuatorial. En 2014, estos mercados representaron la mayoría de las importaciones de Guinea Ecuatorial (Figura 55). Dentro de la UE, España es el principal proveedor de bienes, lo que refleja los vínculos históricos entre los dos países. China es otra fuente importante de importaciones, ya que representó alrededor del 14 por ciento de las importaciones en 2014. Los países africanos representan una pequeña parte de las importaciones del país: alrededor del 4 por ciento de las importaciones en 2014 provinieron de Costa de Marfil y alrededor del 2 por ciento de Camerún, el mayor socio comercial de Guinea Ecuatorial en la CEMAC.

Políticas e integración comerciales

Comunidades económicas regionales

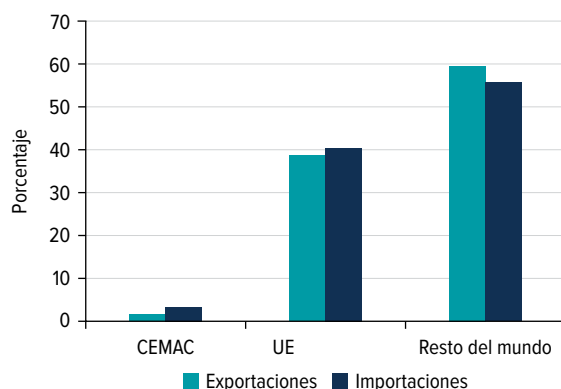
Guinea Ecuatorial ha participado en los esfuerzos de integración regional en África Central desde la década de los 80s, cuando el país se adhirió a la Unión Económica y Aduanera de África Central. Otros firmantes de la unión fueron Camerún, la República Centroafricana, Chad, Gabón y la República del Congo. Para revitalizar los esfuerzos de integración, las partes firmaron la CEMAC

en 1994, misma que entró en vigor en 1999. La CEMAC está formada por varias instituciones y sus miembros tienen políticas monetarias y cambiarias comunes dirigidas por el BEAC, el banco central regional.

La región de la CEMAC abarca un grupo heterogéneo de países. Chad y la RCA son países de ingreso bajo, Camerún y la República del Congo son países de ingreso medio bajo, y Gabón es un país de ingreso medio alto.⁶¹ Si bien Guinea Ecuatorial se clasificó como un país de ingreso alto en 2007-14, ha sido catalogado como un país de ingreso medio alto desde 2015. Camerún es el mercado más grande de la CEMAC en función de la población y el PIB. A excepción de la RCA, las economías de la CEMAC dependen en gran medida de los hidrocarburos. Todos los países, excepto Guinea Ecuatorial, son francófonos.

Guinea Ecuatorial también pertenece a la Comunidad Económica de los Estados del África Central (CEEAC), que tiene mandatos superpuestos con la CEMAC. La CEEAC incluye a todos los miembros de la CEMAC más Angola, Burundi, la República Dem. del Congo, Ruanda y Santo Tomé y Príncipe. La República Centroafricana y Chad también son miembros de otra comunidad económica regional, la Comunidad de Estados Sahelo-saharianos (CEN-SAD). Dada la implementación de su unión aduanera, la integración comercial en la CEMAC es más avanzada en comparación con la CEEAC o la CEN-SAD. La CEMAC representa a un grupo más pequeño de países en el que la unión monetaria y económica y varias instituciones regionales proporcionan un nivel de coherencia y legitimidad internas. Por el contrario, la CEEAC tiene menos coherencia interna, aunque tiene una mayor legitimidad política, especialmente a nivel de la Unión Africana.

Figura 56. Exportaciones e importaciones de Guinea Ecuatorial, 2012-14



Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

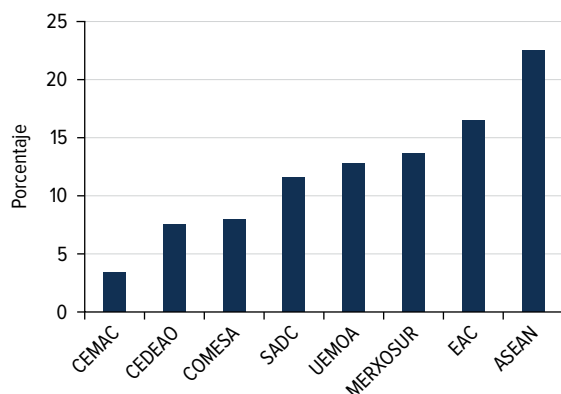
Guinea Ecuatorial con los países de la CEMAC es pequeño. Aproximadamente el 1,5 por ciento de las exportaciones del país se destinan a la región, y alrededor del 3,5 por ciento de sus importaciones de bienes provienen de socios de la CEMAC (Figura 56). Sin embargo, existe un comercio no registrado entre Guinea Ecuatorial y los países de la CEMAC que no figura en las estadísticas oficiales.⁶²

La unión aduanera de la CEMAC enfrenta múltiples desafíos y la región sigue siendo una zona de libre comercio solo en teoría, lo que en parte explica el bajo nivel de comercio intrarregional registrado (Figura 57).

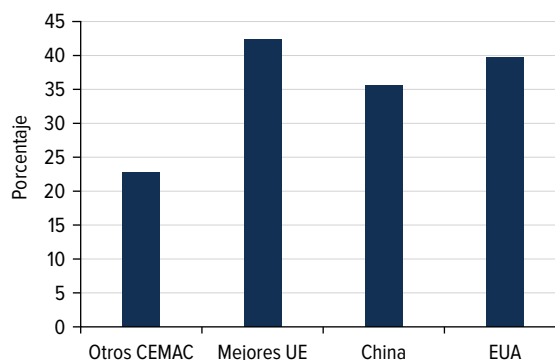
La CEMAC prevé la eliminación de todos los derechos de importación para el comercio originado en los países miembros. Del mismo modo, el acuerdo prevé la eliminación de todas las MNA en el comercio dentro de la CEMAC. También incluye un proceso para la armonización y el reconocimiento mutuo de medidas y procedimientos técnicos y para los procedimientos de aprobación y certificación. En la práctica, sin embargo, todavía existen muchas barreras arancelarias y no arancelarias y el comercio de

61 Indicadores del Desarrollo Mundial.

62 En particular, se cree que las importaciones hortícolas de Camerún son significativas y no registradas.

Figura 57. Participación en el comercio intrarregional por bloque regional, 2010-2014

Fuentes: Comtrade y cálculos del Banco Mundial.

Figura 58. Índice de Complementariedad Comercial, países de la CEMAC, 2014

Nota: Los principales socios de la UE incluyen a Francia, Bélgica, Italia y España. La CEMAC incluye a RCA, Camerún y Congo.

Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos de WITS.

El comercio regional dentro de la CEMAC se ve obstaculizado aún más por las limitaciones del lado de la oferta, la infraestructura deficiente y la falta de complementariedad comercial.

Un índice de complementariedad comercial mide la superposición de exportaciones e importaciones entre dos países para evaluar si son socios comerciales naturales.⁶³ El índice varía de 0 a 100, donde 100 indica una superposición perfecta. El grado de superposición del comercio entre los países de la CEMAC es significativamente menor que la complementariedad entre ellos y algunos de sus principales socios comerciales (Figura 58). La mayor complementariedad se registra en el comercio entre la CEMAC y sus socios principales de la UE (promedio de Francia, Bélgica, Italia y España), que es casi el doble de la complementariedad del comercio entre países de la CEMAC.⁶⁴

Medidas arancelarias

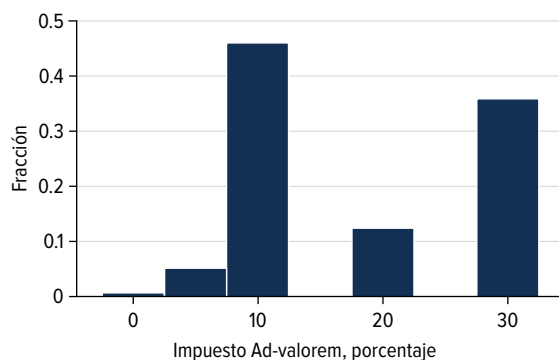
Como parte de la unión aduanera de la CEMAC, Guinea Ecuatorial ha implementado una política arancelaria a nivel de comunidad. La política comercial común incluye dos instrumentos principales: (i) un arancel externo común (AEC) y (ii) un arancel preferencial de tasa cero para el comercio dentro de la CEMAC, los cuales presentan diversos desafíos de implementación. Durante su cumbre en octubre de 2017 en N'Djamena, la Conferencia de Jefes de Estado de la CEMAC confirmó la necesidad de mejorar la implementación del régimen comercial de la CEMAC y recomendó que los estados tengan cuidado al utilizar los instrumentos de política comercial común de la CEMAC.

Como bloque, los países de la CEMAC aplican aranceles relativamente altos a las importaciones de terceros países. El listado del AEC de la CEMAC contiene 5.478 líneas arancelarias, con todos los aranceles aplicados ad valorem al valor CIF (siglas en inglés de 'costo, seguro y flete') de importación. El AEC, adoptado en 2000, comprende cinco categorías de tasas de derechos: un arancel del 0 por ciento para ciertos productos culturales y de aviación (31 líneas arancelarias o 0,6 por ciento de todas las líneas); un arancel del 5 por ciento para productos de necesidad básica (281 líneas arancelarias o 5,1 por ciento de las líneas); un arancel del 10 por ciento para materias primas y bienes de capital (2.510

⁶³ El índice de complementariedad comercial se estima para cada par de países y para cada dirección del comercio. Para el índice de complementariedad entre los países de la CEMAC, el índice entre RCA, Camerún y la República del Congo se calcula para cada dirección de comercio. Luego se toma el promedio entre los 6 índices de los pares. Los índices se promedian de manera similar para otros países.

⁶⁴ A manera de comparación, la complementariedad para el par Francia - Bélgica promediaría 71 por ciento.

Figura 59. Frecuencia de las bandas arancelarias en la lista de aranceles de la CEMAC



Fuente: Estimaciones del Banco Mundial basadas en la lista de aranceles de la CEMAC.

líneas arancelarias o 45,8 por ciento de las líneas); un arancel del 20 por ciento para productos diversos (671 líneas arancelarias o 12,3 por ciento de las líneas); y un arancel del 30 por ciento para los bienes de consumo (1.968 líneas arancelarias o el 35,9 por ciento de las líneas) (Figura 59). Para diecisiete líneas arancelarias, el listado de tarifas de la CEMAC no determina un AEC.

El AEC promedio de todas las líneas arancelarias es de alrededor del 18,1 por ciento. Según los estándares mundiales, los AECs de la CEMAC son altos, con cifras promedio de dos dígitos en todos los sectores económicos (Tabla 3). Los aranceles son particularmente altos para ciertos productos manufacturados, como el calzado, donde más del 90 por ciento de las líneas arancelarias

se encuentran en la banda más alta del 30 por ciento; y para productos de piedra, cerámica y vidrio, en los que más del 80 por ciento de las líneas arancelarias imponen el tipo de derecho más alto del 30 por ciento. Los productos alimenticios también están altamente protegidos, con un arancel promedio cercano al 25 por ciento.

Tabla 3. Arancel externo común de la CEMAC por sector

	Tarifa media	Porcentaje de líneas arancelarias por tipo de derecho				
		Libre de impuestos	5%	10%	20%	30%
Productos animales	22,1	0,0	10,2	1,5	49,6	37,9
Productos vegetales	23,7	0,0	10,6	17,3	1,8	70,4
Productos alimenticios	24,6	0,0	10,2	13,6	1,3	74,6
Minerales	10,4	0,0	4,5	89,2	6,3	0,0
Combustibles	10,2	0,0	0,0	98,3	1,7	0,0
Productos químicos	11,1	0,0	13,5	76,5	1,5	7,9
Plástico y caucho	15,7	0,5	3,7	64,8	2,3	28,7
Cuero y pieles	19,3	0,0	0,0	52,9	1,4	45,7
Productos de madera y papel	21,7	4,2	5,1	27,3	1,8	60,7
Textiles y productos textiles	21,9	0,0	0,5	30,0	19,3	50,2
Calzado y sombrerería	29,1	0,0	0,0	0,0	8,5	91,5
Prod. de piedra, cerámica y vidrio	26,1	0,0	0,5	18,8	0,0	80,7
Metales básicos	16,6	0,0	0,5	54,9	22,8	21,6
Maquinaria, equipos eléctricos	13,8	0,3	0,1	72,6	15,9	11,2
Vehículos y transporte	15,0	8,2	1,8	49,4	22,4	18,2
Misceláneos	21,5	0,0	9,8	24,2	10,6	54,1

Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial basadas en datos del listado arancelario de la CEMAC.

Mientras que los países vecinos que son miembros de la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) mantienen un AEC con niveles similares de bandas arancelarias, los aranceles de la CEMAC son, en promedio, más restrictivos. El programa arancelario de la CEDEAO establece tasas arancelarias de 0, 5, 10, 20 y 35 por ciento. Sin embargo, la banda superior que impone aranceles del 35 por ciento (comparado con el 30 por ciento en la CEMAC) se aplica solo a 196 líneas arancelarias (en comparación con las 1.968 líneas arancelarias de la CEMAC). Como resultado, la tarifa promedio simple en el programa arancelario de la CEDEAO es de 12,4 por ciento, en comparación con el 18,1 por ciento de arancel en el listado de la CEMAC.

Eliminar la banda arancelaria máxima de la CEMAC del 30 por ciento para converger a un listado con solo cuatro bandas simplificaría el régimen arancelario y reduciría el nivel promedio de protección arancelaria. Esto también reduciría los precios de las importaciones para los consumidores y disminuiría el grado de dispersión arancelaria que, para cualquier nivel de protección promedio, crea mayores distorsiones y pérdidas de bienestar. Si todos los aranceles en la franja del 30 por ciento se trasladaran a un arancel máximo del 20 por ciento, los aranceles promedio en el listado de la CEMAC caerían al 14,5 por ciento y la dispersión arancelaria, medida por el coeficiente de variación, bajaría del 53 al 38 por ciento. Si bien la reducción de los aranceles probablemente reduciría los ingresos arancelarios a corto plazo, su impacto en el PIB podría ser positivo a mediano plazo, especialmente si las autoridades implementan políticas fiscales complementarias y mejoran la eficiencia de la recaudación de impuestos aduaneros.⁶⁵ Las reducciones arancelarias también deben considerarse para los bienes de capital e intermedios para fomentar el comercio dentro de las cadenas de valor mundiales.

Dada una serie de excepciones y salvaguardas, los países de la CEMAC han implementado aranceles nacionales que se desvían del AEC de la CEMAC para varios cientos de líneas arancelarias. En una unión aduanera ideal, los aranceles nacionales no deberían desviarse del AEC. Un análisis del arancel promedio por capítulo del sistema armonizado (SA) revela que las tasas de nación más favorecida (NMF) de los países de la CEMAC son generalmente consistentes con la tasa arancelaria del AEC. Sin embargo, Camerún y la República del Congo mantienen una tasa de NMF significativamente más alta para la preparación de cereales (28 por ciento) que la tasa de AEC establecida (cerca del 19 por ciento) (capítulo 19 del SA). Más aún, los aranceles de la República del Congo a los cereales superan al AEC (capítulo 10 del SA). Mientras tanto, los aranceles nacionales en Camerún y Gabón para productos farmacéuticos son más bajos que el AEC (capítulo 3) y el AEC para el estaño y los productos de estaño es más alto que los aranceles equivalentes en todos los demás países de la CEMAC, excepto Chad (capítulo 80). Las tasas de NMF de Guinea Ecuatorial no parecen desviarse de las tasas del AEC, aunque las exenciones arancelarias son ampliamente utilizadas. Las exenciones de aranceles están permitidas por la CEMAC y Guinea Ecuatorial las ha utilizado principalmente en beneficio de las compañías petroleras y de la construcción.⁶⁶

En virtud de varios acuerdos comerciales, algunos miembros de la CEMAC también han acordado tasas preferenciales que difieren de las tasas establecidas para el AEC. Si bien el AEC de la CEMAC se aplica sobre una base de NMF, las preferencias bilaterales con países que no pertenecen a la CEMAC pueden desviarse del AEC. Desde 2016, Camerún ha reducido sus aranceles a las importaciones de la UE como parte del Acuerdo de Asociación Comercial (AAC) interino con la UE, pero estas preferencias bilaterales no se han alineado con las políticas de la CEMAC. Como resultado, Camerún

⁶⁵ Cirera et al, 2011.

⁶⁶ Por ejemplo, la ley nacional sobre hidrocarburos establece que las empresas del sector y sus asociados pueden importar los materiales y equipos relacionados con sus operaciones sin impuestos de importación.

está extendiendo los aranceles preferenciales a productos de la UE que enfrentan tasas de AEC más altas en otros países de la CEMAC. Las desviaciones en los aranceles efectivamente aplicados entre los países de la CEMAC se harán más pronunciadas con el tiempo a medida que la liberalización arancelaria bajo los acuerdos comerciales continúe incluyendo a bienes con los aranceles más altos (ya que la liberalización arancelaria sigue etapas negociadas en las que los bienes sensibles generalmente se liberalizan en horizontes a largo plazo).

Los esfuerzos para implementar un área de libre comercio dentro de la CEMAC han sido desafiantes. El comercio intra-CEMAC tiende a permanecer sujeto a aranceles altos debido a la falta de conocimiento o a los procedimientos confusos o extensos para obtener los certificados. Como parte de las reformas para crear la unión aduanera de la CEMAC, los aranceles para el comercio interno de la CEMAC se eliminaron a fines de los años 90s. Aunque solo debe aplicarse el IVA a los productos de otros países de la CEMAC, se dice que en la práctica aún se cobran otros derechos.⁶⁷ Además, según un estudio reciente sobre el comercio agrícola, existe evidencia de que los comerciantes a veces necesitan hacer pequeños pagos informales sin recibo o causa a los funcionarios públicos en la frontera, lo que aumenta los costos comerciales.⁶⁸ La determinación del origen de las mercancías para el tratamiento libre de impuestos según las reglas de origen de la CEMAC también parece ser problemática.⁶⁹ Las autoridades deben aumentar la conciencia sobre estos temas en todos los países de la CEMAC.

Medidas no arancelarias

Más allá de los aranceles, existe una gama de MNA y obstáculos procesales al comercio en Guinea Ecuatorial. Las MNA son medidas de política distintas de los aranceles que pueden afectar al comercio. Éstas incluyen medidas básicas tales como controles de cantidad y precio (por ejemplo, cuotas, prohibiciones, licencias de importación discrecionales y para-tarifas), así como estándares y regulaciones técnicas (por ejemplo, medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio). En general, las MNA centrales son más prominentes en los países en desarrollo, y los estándares técnicos tienden a cubrir una proporción más grande del comercio en los mercados desarrollados. Los estándares regulatorios también tienden a ser más frecuentes en el comercio agrícola, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.⁷⁰

Las regulaciones y procedimientos de importación y exportación del país también carecen de transparencia, y la información y los datos comerciales oficiales no están fácilmente disponibles. Estos desafíos son problemáticos para las compañías navieras, pequeños comerciantes y comerciantes de productos no tradicionales, que son parte importante de los esfuerzos de Guinea Ecuatorial para diversificar sus exportaciones. La falta de claridad de las normas y procedimientos ha dado lugar a la existencia de pagos informales (por ejemplo, cargos por servicios que no se requieren oficialmente) que muchos comerciantes citan como un importante obstáculo de procedimiento para el comercio. Además, los datos de fuentes externas sobre MNA no están disponibles. La recopilación más sistemática de datos de MNA a nivel mundial es el Sistema de Información de Análisis del Comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que proporciona

67 Según la información recopilada de comerciantes privados durante una misión de campo.

68 Banco Mundial (2018).

69 Las autoridades del país de procedencia emiten los certificados de origen para la cualificación del producto (por ejemplo, cumplimiento con los requisitos para materias primas o de contenido de valor agregado). Según se informa, la falta de experiencia de algunas de estas entidades puede dar como resultado certificados que son rechazados por otros países de la CEMAC. Además, Guinea Ecuatorial no cuenta con un comité nacional de normas de origen.

70 FMI, GBM y OMC (2017).

un inventario de medidas regulatorias que afectan las importaciones y exportaciones a nivel de producto para más de ochenta países.

Las licencias y para-tarifas se han reportado como los principales tipos de MNA en Guinea Ecuatorial. El requisito de autorización previa o licencias emitidas por el Ministerio de Comercio para todas las exportaciones e importaciones constituye una medida principal que afecta el flujo de comercio. La autorización de otros ministerios también puede ser necesaria, dependiendo del bien particular. Por ejemplo, la importación o exportación de medicamentos necesita autorización del Ministerio de Salud. Además, los aranceles incrementan los costos de importación ya de por sí elevados, y las licencias tienen un costo ad valorem de hasta el 10 por ciento del valor comercial.⁷¹ Otros cargos de importación incluyen aranceles para apoyar a las organizaciones regionales (por ejemplo, cargos de TCI y CCI en la CEMAC y la CEEAC) de cerca del 1,5 por ciento. Además, las mercancías importadas están sujetas al IVA, generalmente de 15 por ciento.⁷² Todos los comerciantes también deben registrarse en el Ministerio de Comercio. Las empresas en Guinea Ecuatorial han señalado la necesidad de obtener una autorización previa o licencias como la parte más tediosa del proceso comercial. Por lo tanto, el gobierno debe considerar eliminar estos requisitos o hacer que el proceso sea automático para la mayoría de los productos, a excepción de aquellos que pueden merecer un examen más detenido (por ejemplo, productos peligrosos).

Otras MNA documentadas incluyen medidas aduaneras relacionadas con la valoración en aduana y las inspecciones obligatorias. Una valoración en aduana es una forma de MNA de control de precios. Aunque a veces se basa en el valor de las transacciones, más a menudo se basa en valores administrativos (es decir, precios mercuriales o de referencia). Las valoraciones aduaneras deben utilizar principalmente los valores de transacción para reducir la incertidumbre y la carga arancelaria para los comerciantes. También, las inspecciones son obligatorias y son realizadas por las autoridades gubernamentales cuando llega la carga (no hay inspecciones previas al envío). Un número significativo de agentes de control pertenecientes a diferentes entidades públicas en los puertos del país aparentemente aumentan la carga administrativa y el costo del comercio.

Guinea Ecuatorial no impone muchos requisitos relacionados con los estándares técnicos de los bienes y servicios, lo que probablemente refleja la deficiente Infraestructura Nacional de la Calidad (INC) del país.⁷³ La INC comprende la totalidad de los marcos de política, legales, regulatorios y administrativos de un país, así como los arreglos institucionales públicos/privados necesarios para establecer e implementar la INC (Recuadro 3). No existen quejas evidentes por parte de los comerciantes en Guinea Ecuatorial sobre requisitos estrictos relacionados con prohibiciones, límites de tolerancia, requisitos de etiquetado o empaque por razones de estándares, tratamiento de plagas o

71 La tarifa se puede reducir a 3 por ciento si las transacciones están certificadas por una Embajada de Guinea Ecuatorial en el extranjero. La mayoría de las empresas acepta la tarifa del 10 por ciento.

72 En principio, esta no es una medida comercial, ya que el IVA debería aplicarse igualmente a las variedades extranjeras y nacionales del mismo producto. En cambio, a menudo solo se aplica efectivamente a los bienes importados, ya que no hay contrapartida nacional para muchos de esos bienes importados. Sin embargo, varios productos están exentos del IVA por estatuto nacional, incluidos: la insulina y sus sales; quinina y sus sales; antibióticos; productos farmacéuticos; fertilizantes; sustancias para el tratamiento de dolencias dentales; placas de rayos x; películas para máquinas de rayos x; insecticidas; productos farmacéuticos de higiene y de caucho; guantes quirúrgicos; libros escolares hechos de papel aislante flexible; vidrios cristalinos; esterilizadores de laboratorio médicos y quirúrgicos; asientos con ruedas y otros vehículos para inválidos; partes de sillas de ruedas para inválidos; lentes correctivos; equipo médico y quirúrgico; asientos de dentista; otro mobiliario para cirugía y medicina; y otros fertilizantes agrícolas. Otros bienes también pueden contar con una tarifa reducida, por ejemplo: carne y aves de corral; leche no concentrada y crema de leche con azúcar endulzante; leche y crema condensada o azucarada; pan; arroz; comida para bebé; libros; y libros escolares. Mientras tanto, se aplican altos impuestos especiales a productos como el tabaco, bebidas, perfumes, televisores, etc.

73 La Infraestructura Nacional de la Calidad (INC) incluye estandarización, pruebas, certificación, metrología y acreditación, lo que garantiza que los productos o servicios cumplan con el propósito previsto o con objetivos de políticas públicas, como la salud y la seguridad.

enfermedades, o pruebas o requisitos de trazabilidad de productos importados, al menos de parte de las fuentes consultadas. Esto refleja en parte la falta de instalaciones en el país para realizar controles sanitarios y fitosanitarios (SFS) (por ejemplo, laboratorios). Si bien los certificados SFS se requieren para importar ciertos productos, y los productos de origen animal se pueden inspeccionar antes de entregarlos para el consumo, no está claro qué implica en la práctica la inspección de estos certificados, dada la falta de una INC adecuada tanto para las exportaciones como para las importaciones. Existen pocos ejemplos de procesos de certificación y control de calidad en el país. Por ejemplo, la Cámara de Comercio de Bioko solo produce certificados de exportación para granos de cacao.

El país cobra impuestos sobre los bienes exportados, aunque son bajos para la mayoría de los bienes, y no hay claridad sobre las tasas aplicables. Existen diferentes tasas para los derechos de exportación. Para la mayoría de los bienes, los residentes pagan impuestos de 3 por ciento y los no residentes de 5 por ciento, mientras que los granos de cacao están sujetos a un impuesto a la exportación más bajo (1 por ciento). En el sector petrolero, los aranceles son más altos y se basan en los niveles de producción, con tasas generalmente entre 13 y 15 por ciento de los valores de exportación. Las exportaciones de madera y productos de madera están sujetas a impuestos de exportación más altos. Las compañías de transporte en el país han indicado que la información sobre las tarifas aplicables a cada producto exportado no está fácilmente disponible.

Acuerdos comerciales y otras preferencias

Guinea Ecuatorial se graduó de la lista de países menos adelantados (PMA) de las Naciones Unidas en julio de 2017. Hacia el futuro, esto dará lugar a erosiones a la preferencia unilateral de los productos de exportación destinados a países desarrollados. Por ejemplo, si bien siguen existiendo aranceles y cuotas arancelarias importantes para ciertos productos agrícolas en la UE, los PMA reciben un trato libre de aranceles y de cuotas en el mercado de la UE bajo el programa Todo menos Armas (EBA, por sus siglas en inglés). Guinea Ecuatorial ya se ha graduado de los programas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos y Canadá, y no es elegible para las preferencias enlistadas en la Ley de Crecimiento y Oportunidad para África de los Estados Unidos. Además, dado su nivel de ingresos, el país perderá su estatus de beneficiario de los programas SGP y EBA de la UE a partir del 1 de enero de 2021. Esto puede presentar una desventaja para Guinea Ecuatorial en comparación con otros países en desarrollo durante su proceso de diversificación de sus exportaciones.

Guinea Ecuatorial es un país signatario del Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA), y ha ratificado recientemente el mismo como país miembro. El objetivo del AfCFTA es integrar a los 55 estados miembros de la Unión Africana, cubriendo un mercado de más de 1.200 millones de personas y un PIB combinado de más de US\$3,4 billones. En términos del número de países participantes, el AfCFTA será la zona de libre comercio más grande del mundo desde la formación de la OMC. Las estimaciones de la Comisión Económica para África de las Naciones Unidas sugieren que el AfCFTA tiene el potencial de impulsar el comercio intra-africano en un 52,3 por ciento al eliminar los aranceles de importación y el doble comercio, mediante la reducción de las MNA. El AfCFTA entró en vigor recientemente hacia finales de mayo 2019.

Más allá de estos esfuerzos de integración regional, el país no es parte de ningún otro acuerdo de libre comercio fuera de África. En este sentido, está rezagado en relación con muchos países, incluido su vecino Camerún, que ha completado un AAC con la UE. Los AACs se crearon para mejorar la integración de los países de África, el Caribe y el Pacífico con los países de la UE, brindándoles acceso al mercado y compromisos de creación de capacidad comercial, con un enfoque en la reducción

de la pobreza y el desarrollo sostenible. En la actualidad, no existe avance sobre un posible AAC con Guinea Ecuatorial (el país solo permanece como observador en las negociaciones entre la UE y los países del África Central).

Guinea Ecuatorial es el único país de la CEMAC que no es miembro de la OMC y ha habido poco progreso hacia una posible adhesión a ese organismo. El país expresó interés en unirse a la OMC en 2007 y se estableció un grupo de trabajo para su adhesión en 2008. Sin embargo, aún no ha presentado su Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior (MRCE) (el primer conjunto de documentos requeridos dentro del proceso de adhesión) y el grupo de trabajo aún no se ha reunido. Guinea Ecuatorial debe reactivar su proceso de adhesión a la OMC e implementar las reformas necesarias para obtener la membresía, de acuerdo con sus objetivos nacionales y en consulta con las partes interesadas del sector público y privado y de la sociedad civil.

Adherirse a la OMC podría traer beneficios económicos a Guinea Ecuatorial, apoyando su objetivo de diversificar su economía más allá de las exportaciones tradicionales. El proceso de adhesión podría acelerar las reformas internas destinadas a mejorar el entorno para la inversión en los sectores relacionados con el comercio. Las reformas necesarias para unirse a la OMC se enfocan no solo en el acceso de los bienes a los mercados sino también en las disposiciones relacionadas, entre otras cosas, con el comercio de servicios, la propiedad intelectual, las inversiones, la facilitación del comercio y las MNA. El proceso de adhesión también puede cimentar las reformas, así como crear previsibilidad en las políticas y generar confianza en la economía del país a largo plazo. Existe evidencia que sugiere un vínculo entre la adhesión a la OMC y el crecimiento económico en los años posteriores a la adhesión. La siguiente sección proporcionará un análisis más detallado del proceso de adhesión y los beneficios potenciales de unirse a la OMC.

Recuadro 2. Comercio y género

Una mejora en el desempeño comercial puede crear oportunidades de trabajo para las mujeres, empoderarlas y aumentar su estatus en la sociedad. Niveles más altos de empleo femenino están vinculados a resultados positivos de desarrollo a largo plazo a través de una mayor influencia de las mujeres en las decisiones domésticas relacionadas con la educación, la alimentación, la salud y el estatus de las niñas. Al crear empleos para las mujeres, el comercio puede aumentar los incentivos para que las niñas asistan a la escuela y se incorporen a los programas de capacitación.⁷⁴ El comercio también puede conducir a mayores oportunidades de trabajo a través de un mayor enfoque en la educación de todos los niños.⁷⁵ Además, las mujeres que se unen a una fuerza laboral con más mujeres pueden motivarse social y políticamente, haciendo que las instituciones sean más representativas, lo que podría llevar a cambios en las políticas enfocadas a aumentar el gasto en servicios públicos (por ejemplo, educación, salud, saneamiento o agua). Esto, a su vez, contribuiría al desarrollo socioeconómico del país a largo plazo.

Existen varias iniciativas mundiales para apoyar la participación de las mujeres en el comercio. Por ejemplo, la Declaración de Buenos Aires sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres, firmada por 121 miembros y observadores de la OMC que representan las tres cuartas partes del comercio mundial, incluye medidas para asegurar que la OMC trabaje para que el comercio sea más inclusivo y aumente la participación de las mujeres en el comercio.⁷⁶

Continúa en la página siguiente.

⁷⁴ Jensen, 2012; Heath y Mobarak, 2015.

⁷⁵ Oster y Steinberg, 2013.

⁷⁶ FMI, GBM y OMC, 2018.

Recuadro 2. Comercio y género (continúa)

Mejorar la integración comercial puede tener un impacto positivo en la creación de empleo para las mujeres. Un estudio reciente sobre el comercio en Indonesia reveló que la reducción de los aranceles de importación en insumos relevantes a nivel local, condujo a una mayor participación laboral, más horas trabajadas y menos deberes domésticos de las mujeres, especialmente de las menos educadas, sin efectos similares para los hombres. Los exportadores en los países en desarrollo emplean a más mujeres que los no exportadores, y los empleos en los sectores de exportación tienden a tener mejores salarios y condiciones que sus contrapartes en el sector informal. En muchas economías en desarrollo, las mujeres representan hasta el 90 por ciento de la fuerza laboral en las zonas de procesamiento de exportaciones, que proporcionan empleos con salarios relativamente altos y mayor seguridad laboral. El crecimiento de la cadena de suministro del comercio mundial y regional, como en el caso de prendas de vestir y productos ensamblados, ha sido una gran fuente de empleo para las mujeres en los países en desarrollo. Si bien el sector de exportación es una fuente importante de empleo para las mujeres, el sector de servicios es el mayor empleador de mujeres.⁷⁷ Por lo tanto, las reformas al comercio de servicios, junto con las reformas regulatorias internas, podrían contribuir al crecimiento del empleo para mujeres en sectores de servicios tales como la salud, finanzas y turismo, así como en comunicaciones, distribución y logística, sectores que son cada vez más comercializables.

De acuerdo con su Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020*, Guinea Ecuatorial, tiene como objetivo “una sociedad igualitaria y justa en la que todas las mujeres ejerzan sus derechos políticos, civiles, económicos, sociales, culturales, sexuales, reproductivos y productivos”. Cuatro objetivos estratégicos son: 1) promover la igualdad de género y fortalecer el marco institucional para la promoción y protección de los derechos de las mujeres; 2) promover el empoderamiento económico de las mujeres; 3) promover el acceso gratuito de mujeres y niños a servicios sociales básicos de calidad (educación, salud, nutrición y saneamiento); y 4) fortalecer los mecanismos institucionales formales y las organizaciones de la sociedad civil para la aplicación de los derechos de las mujeres.

El desempeño general de las políticas de igualdad de género en Guinea Ecuatorial aún enfrenta desafíos que impiden una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral, incluidos los empleos relacionados con el comercio. El Índice de Igualdad de Género de África 2015 del Banco Africano de Desarrollo mide la igualdad de género en tres dimensiones diferentes: igualdad en oportunidades económicas, igualdad en el desarrollo humano e igualdad en la ley e instituciones.⁷⁸ De los 52 países incluidos en el Índice, Guinea Ecuatorial ocupa el puesto 34 con un puntaje general de 49,4; Sudáfrica es el primero con un promedio de 74,5. Entre los tres pilares del Índice, el desempeño más bajo es en la igualdad en oportunidades económicas, en el que el país se ubica en el lugar 41.

Las mujeres en Guinea Ecuatorial participan activamente en la producción y el comercio agrícolas, principalmente en cultivos alimentarios. Las mujeres consultadas señalaron una necesidad general de creación de capacidades para ayudarlas a encontrar clientes para sus productos tanto en el mercado nacional como en el extranjero y sobre cómo transformar su producto en bienes de mayor valor agregado que también podrían conservarse a lo largo de horizontes de tiempo más largos. Otras de sus preocupaciones se relacionan con las limitaciones del lado de la oferta en términos de acceso a los servicios de transporte, al crédito y a herramientas para realizar sus actividades productivas. Otros desafíos por superar en términos de la promoción de la mujer y la igualdad de género incluyen el fortalecimiento del marco legal y la implementación de estrategias nacionales para protegerlas contra la discriminación o la violencia.

77 FMI, GBM y OMC, 2018.

78 Cada dimensión, a su vez, se basa en una serie de indicadores.

Adhesión a la OMC

La OMC constituye un sistema de comercio multilateral que fortalece las políticas e instituciones nacionales para el comercio internacional, promueve la facilidad y seguridad de acceso al mercado y facilita el acceso a los mecanismos de solución de controversias comerciales. Fue creada en 1995 bajo el Acuerdo de Marrakech, en reemplazo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y actualmente cuenta con 164 miembros, con Afganistán convirtiéndose en su miembro número 164 el 29 de julio de 2016.

Al unirse a la OMC, Guinea Ecuatorial se convertiría en parte de un esfuerzo por mejorar el entorno empresarial global, incluida la diversificación de las economías más allá de los hidrocarburos. La OMC proporciona un sistema de comercio basado en reglas con garantías para el acceso al mercado en términos del estatus de NMF y las preferencias nacionales. Además, el proceso de adhesión implica negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales que pueden acelerar las reformas internas destinadas a mejorar el entorno para la inversión en los sectores relacionados con el comercio.

La mayoría de los países que solicitan ser miembros de la OMC enfrentan un proceso de adhesión complejo, riguroso y largo. Algunas solicitudes se remontan a finales de los 80s (por ejemplo, Argelia) o principios de los 90s (por ejemplo, Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Arabia Saudita y Liberia). La mayoría de los solicitantes necesitan desarrollar e implementar varias reformas de políticas para alinear sus instituciones nacionales y políticas comerciales con los mandatos y principios de la OMC. Solo unos pocos países del mundo permanecen fuera del sistema de la OMC.⁷⁹

Los países que se adhieren a la OMC aceptan comprometerse y adaptar sus políticas comerciales y económicas a un conjunto básico de reglas y obligaciones en términos de su tratamiento de otros miembros. Éstas se centran en gran medida en el principio de no discriminación que, de acuerdo con la OMC, se divide entre los principios de “trato nacional” y “trato de NMF”. El trato nacional requiere que un bien importado sea tratado de igual manera que cualquier bien comparable producido en el país. Esto evita que los gobiernos apliquen medidas discriminatorias que tratan a las importaciones de manera diferente a los bienes producidos en el país. El trato de NMF requiere que los países importadores ofrezcan a otros miembros de la OMC las mismas tarifas bajas que ofrecen a los países con estatus de NMF.⁸⁰

Estado de la adhesión

El proceso de Guinea Ecuatorial para formar parte de la OMC no ha progresado significativamente desde su solicitud para unirse a la organización en 2007. El país ha fungido como observador de la OMC desde 2002 y presentó su solicitud de adhesión ante el Consejo General en febrero de 2007. El Consejo General estableció un grupo de trabajo el 5 de febrero de 2008 para examinar la solicitud del país y designó un presidente del grupo en consulta con los miembros de la OMC y el representante de Guinea Ecuatorial. Hasta la fecha, el proceso de adhesión no ha avanzado y ha pasado la etapa en la que el país debe presentar su MRCE. Como resultado, Guinea Ecuatorial se encuentra dentro de un

79 Otros miembros candidatos incluyen Argelia, Andorra, Azerbaiyán, Bahamas, Bielorrusia, Bután, Bosnia y Herzegovina, Islas Comoras, Etiopía, Irán, Líbano, Libia, Santo Tomé y Príncipe, Serbia, Sudán, Siria, Uzbekistán y Vaticano. Doce países no son miembros y no han solicitado convertirse en miembros. Estos son Eritrea, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Mónaco, Nauru, Corea del Norte, Palau, San Marino, Somalia, Sudán del Sur, Turkmenistán y Tuvalu.

80 Sin embargo, existen algunas excepciones permisibles por parte la OMC al principio de NMF. Un ejemplo importante es el Artículo XXIV del GATT, que permite a los países ofrecer aranceles más bajos que los aplicados a las NMF a socios de acuerdos comerciales seleccionados.

grupo de países, entre ellos Libia, Santo Tomé y Príncipe, Somalia, Sudán del Sur y la República Árabe Siria, que aún deben presentar los documentos necesarios para iniciar el proceso de negociación bilateral y multilateral. Entre los países de ASS, solo Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe y Comoras se encuentran todavía en la etapa de adhesión a la OMC. Comoras, que también solicitó la membresía en 2007, está más avanzada en el proceso, habiendo concluido varias rondas de negociaciones.

De manera más reciente, Guinea Ecuatorial ha mostrado una mayor intención de seguir adelante con el proceso de adhesión. En el contexto de la creación del plan nacional de desarrollo económico más reciente del país, una delegación del gobierno celebró reuniones en noviembre de 2018 para expresar su compromiso de reactivar el proceso para unirse a la OMC y mantuvo discusiones en diciembre sobre la preparación del MRCE de Guinea Ecuatorial. Los representantes del país también han participado en reuniones regionales sobre las adhesiones a la OMC para el Gran Cuerno de África. A solicitud del gobierno, la Secretaría de la OMC planea realizar una misión técnica a Guinea Ecuatorial en 2019 para proporcionar más asistencia en el MRCE.

Próximos pasos en el proceso de adhesión

Para dinamizar el proceso de adhesión, y de acuerdo con las mejores prácticas y experiencias de otros países, Guinea Ecuatorial debe tomar los siguientes pasos:

- i. Crear una organización nacional con las herramientas técnicas y políticas necesarias para liderar el proceso de adhesión ante la OMC.⁸¹ El gobierno debe mostrar clara y políticamente su intención de unirse a la organización salvaguardando a la vez sus intereses nacionales durante el proceso de negociación.
- ii. Actualizar la estrategia del país para el proceso de adhesión a la OMC, incluida la estrategia de negociación en áreas críticas de la economía, y alinearla con los objetivos nacionales de desarrollo. Esto incluye realizar un análisis económico de diferentes opciones y la formulación de prioridades de negociación.
- iii. Cree una “hoja de ruta” que identifique los vacíos en las políticas, incluidos los diferentes tipos de asistencia política y técnica que pueden necesitarse en cada etapa del proceso de adhesión a la OMC.
- iv. Redactar el MRCE, el cual debe describir en detalle el régimen de comercio exterior del país y proporcionar datos estadísticos relevantes a todos los miembros de la OMC.⁸²

Información sobre el proceso de adhesión

Las negociaciones necesarias para convertirse en miembro de la OMC pueden ser extensas, y la participación proactiva del país candidato es una necesidad. El proceso de adhesión tarda, en promedio, 9,5 años en completarse, siendo Seychelles el país que tomó más tiempo (casi 20 años) y la República Kirguisa el que menos (poco menos de 3 años). El tiempo requerido varía en función del compromiso del gobierno durante el proceso de adhesión, el grado en que sus reglas comerciales ya son consistentes con las reglas de la OMC y la complejidad de las cuestiones que se están negociando. Las adhesiones a la OMC han salvaguardado y fortalecido el sistema de comercio basado en las reglas de la OMC y reafirmado sus valores fundamentales: la no discriminación, la apertura del mercado,

81 El equipo nacional debe tener un buen conocimiento de la historia de las normas que rigen el proceso de adhesión a la OMC, así como una comprensión de las ventajas y desventajas del proteccionismo y el libre comercio. También debe poseer una red de contactos bien desarrollada y relaciones diplomáticas.

82 El Memorandum debe seguir el esquema del documento WT/ACC/1.

la transparencia, el aumento de la competitividad y la promoción de la cooperación internacional. Un gobierno candidato participará en negociaciones bilaterales y multilaterales con miembros de la OMC sobre concesiones y compromisos específicos relacionados con el acceso al mercado de bienes y servicios. Los nuevos miembros disfrutarán de los privilegios que los miembros titulares les otorgan y de la seguridad que brindan las reglas comerciales. A cambio, los nuevos miembros se comprometen a cumplir con las reglas de la OMC y a abrir sus mercados, e incluso a aceptar varios compromisos legales, institucionales y económicos. Además, los compromisos de adhesión a la OMC tienen dimensiones macroeconómicas sustanciales. Las negociaciones de adhesión exitosas requieren liderazgo, determinación, perseverancia, experiencia, compromiso y dedicación. El país candidato debe tener la clara voluntad política de implementar las reformas necesarias. También es importante que el equipo de adhesión desarrolle las habilidades técnicas y diplomáticas necesarias para coordinar y consultar de manera efectiva con las diferentes partes interesadas.

El proceso de adhesión incluye la implementación de políticas estructurales y reformas regulatorias. Los países candidatos deben emprender una amplia gama de reformas durante el período de adhesión. Estas reformas pueden ser de amplio alcance, afectando no sólo las políticas comerciales, sino también reformas que modifican las instituciones y las políticas fiscales, monetarias y regulatorias. El proceso de reforma apunta a alinear el comercio del país con otras políticas domésticas para crear un mejor ambiente para el comercio y las inversiones y eliminar las fuentes de ineficiencias.

Los países adherentes deben tener claros sus objetivos comerciales y cómo el comercio puede mejorar sus economías y bienestar social. Los países en desarrollo deben tomar medidas específicas antes, durante y después del proceso de adhesión a la OMC para identificar cómo los compromisos vinculantes de la OMC pueden ayudarles a alcanzar sus prioridades y objetivos de desarrollo. Por ejemplo, Camboya identificó los textiles, el vestido y el turismo como sectores que podrían beneficiarse de las reformas relacionadas con la OMC, algo que tuvo en cuenta durante el proceso de negociación. Los socios para el desarrollo, como el Banco Mundial, también pueden brindar asistencia a los países en proceso de adhesión en diferentes áreas de reforma.

Durante las negociaciones, los solicitantes deben poder demostrar por qué una propuesta de un miembro existente de la OMC está en contra o a favor de sus objetivos de desarrollo. Es crítico para el gobierno identificar sus propias prioridades nacionales, ya que debe ser capaz de responder de manera efectiva a las propuestas de negociación de los miembros existentes. Si se le presiona para aceptar compromisos específicos y costosos, puede al menos responder con solicitudes de asistencia técnica para facilitar la implementación. Por ejemplo, Tayikistán basó su estrategia de negociación en la importancia crítica del sector agrícola para su economía.

Beneficios esperados de la adhesión a la OMC

El aumento de miembros de la OMC en los últimos veinte años sugiere que el “costo de exclusión” agregado supera al “costo de unirse”. Al unirse a la OMC, Guinea Ecuatorial obtendría el estatus permanente e incondicional de NMF, así como la protección contra medidas arbitrarias impuestas por los socios comerciales, con acceso a un mecanismo imparcial y vinculante de solución de controversias. La membresía también promovería políticas comerciales más eficientes y creíbles y anclaría las reformas regulatorias y otras reformas administrativas nacionales que pueden mejorar la competitividad, mejorar el desempeño comercial y diversificar la economía.

Si bien hay evidencia de un impacto positivo en el crecimiento económico y del comercio al unirse a la OMC, el nivel de impacto está determinado por la profundidad de los compromisos

de un país. La membresía en la OMC puede impulsar el crecimiento económico en los años posteriores a la adhesión si el país candidato se sujeta a procedimientos rigurosos de adhesión y se compromete profundamente a adherirse a las reglas internas de liberalización comercial. Un modelo econométrico⁸³ que abarca 135 países, concluyó que la adhesión a la OMC aumenta la tasa de crecimiento económico de un país en desarrollo en aproximadamente 2 puntos porcentuales durante aproximadamente cinco años si el país se sujeta a procedimientos rigurosos de adhesión. Al igual que con el crecimiento económico en general, el impacto de la adhesión a la OMC sobre los flujos comerciales tiende a ser positivo, y es probable que los beneficios sean mayores cuanto más se comprometa el país a su propia liberalización comercial.⁸⁴

El proceso de adhesión a la OMC puede ser una herramienta importante para el desarrollo económico al exigir a un país que realice reformas políticas e institucionales sustanciales con el fin de alinearlos con los requisitos y expectativas de la membresía. Los países en proceso de adhesión se someten a reformas estructurales y de liberalización del comercio que pueden desencadenar un mayor desarrollo económico y ayudar a asegurar su integración en la economía mundial. Los elementos críticos de estas reformas se establecen típicamente país por país, dependiendo de las fortalezas y debilidades iniciales de los países adherentes. Por lo tanto, es crucial que los países emprendan la adhesión a la OMC en paralelo con otras reformas complementarias orientadas al mercado.

Las reformas relacionadas con la adhesión a la OMC van más allá de la liberalización comercial de bienes e incluyen la liberalización de servicios y otros cambios regulatorios. Las regulaciones de la OMC se centran en áreas relacionadas, entre otras cosas, con la propiedad intelectual, requisitos de contenido local, impuestos, administración de aduanas, obstáculos técnicos al comercio (OTC), medidas SFS, competencia y contratación pública.⁸⁵ Por ejemplo, Montenegro realizó una serie de reformas, entre ellas: el desarrollo de un marco legal completo para los OTC y la implementación de medidas SFS y de derechos de propiedad intelectual; la creación de instituciones nuevas y modernas, como institutos nacionales de metrología y estandarización y una agencia reguladora de la propiedad intelectual; y la eliminación de los controles de precios en la mayoría de los productos. Los países que se han unido a la OMC desde 1995 han combinado, notificado y promulgado más de 7,000 artículos de legislación para adecuar sus leyes a los requisitos de la OMC. Ciertas economías en transición que se han unido a la OMC han modificado más de cien regulaciones: 112 en Armenia, 139 en Vietnam, 155 en la República Kirguisa, 141 en Tayikistán y 170 en la RDP Lao. Los países adherentes emprenden un mayor número de reformas que otros países que aún no están en proceso de adhesión.⁸⁶

La creación de un marco legal predecible y transparente mejora el entorno empresarial para el comercio. Los compromisos arancelarios asumidos por los países que se han unido a la OMC en los últimos veinte años cubren prácticamente todos los productos (99,9 por ciento de los productos, comparado con un promedio del 74 por ciento para los miembros originales de la OMC). Los compromisos arancelarios, o vinculantes, de estos nuevos miembros, que se aplican a todos los participantes en el sistema multilateral, son en promedio tres veces más bajos (un promedio de 13,8 por ciento) que los de los

83 Tang y Wei, 2009.

84 Teniendo en cuenta, entre otras cosas, las relaciones comerciales preferenciales preexistentes, la duración del proceso de adhesión y la naturaleza y profundidad de los compromisos adquiridos por un país durante la adhesión, Rose (2004) estima un modelo empírico para evaluar el impacto de la membresía en la OMC en los flujos comerciales. Si bien Rose (2004) encuentra evidencia débil a este efecto, análisis posteriores han encontrado una relación más sólida (por ejemplo, Tomz, Goldstein y Rivers, 2007).

85 Haddad, Hollweg y Portugal-Pérez (2015).

86 Esto se basa en antecedentes de acciones previas en el contexto del financiamiento de las políticas de desarrollo por parte del Banco Mundial para apoyar las reformas en las áreas de gestión económica, gobernanza del sector público, estado de derecho, desarrollo del sector privado y financiero, y el comercio. Ver Haddad, Hollweg y Portugal-Pérez, 2015.

miembros originales de la OMC (45,5 por ciento). Como resultado, los compromisos vinculantes de la OMC en los estados miembros más nuevos crean un entorno empresarial más predecible y transparente que el de los miembros más antiguos. Esto ha resultado en que las exportaciones e importaciones crezcan más rápido tras la adhesión a la OMC. Con base en las estadísticas comerciales de una muestra de países adherentes (Albania, Armenia, Bulgaria, Camboya, China, Ecuador, Jordania, Lituania, Macedonia, Moldavia, Mongolia, Nepal, Panamá y China), la exportación de bienes creció a un ritmo más acelerado durante al menos cinco años después de la adhesión.

Del mismo modo, la implementación de reformas a la inversión privada fomenta la competitividad y atrae la IED. Las reformas dirigidas a mejorar el entorno para la inversión privada tienden a aumentar significativamente la IED entrante. Por ejemplo, la IED aumentó 565 por ciento entre 2007 y 2014 en Camboya y 128 por ciento entre 2002 y 2014 en China Taipéi.⁸⁷ También hay evidencia de una muestra de diez países (Armenia, Camboya, China, Ecuador, Jordania, Omán, Panamá, Arabia Saudita, Tonga y Vietnam) que muestra un aumento dramático de la IED el año anterior a la adhesión a la OMC y un fuerte crecimiento a partir de entonces.

El hecho de adherirse a la OMC enviaría una señal clara a los inversores y comerciantes sobre el compromiso de Guinea Ecuatorial de una economía más abierta y más transparente, y podría ser un mecanismo importante para asegurar las reformas. Los términos y compromisos de la membresía en la OMC son importantes no solo para fortalecer las normas comerciales multilaterales, sino también para ayudar a los gobiernos en proceso de adhesión a realizar reformas internas. El proceso de reforma permite a los países afianzar los cambios orientados al mercado necesarios que de otra forma podrían ser difíciles de implementar bajo la presión de grupos nacionales de intereses especiales. Por ejemplo, Liberia utilizó el proceso de la OMC para implementar reformas comerciales internas que aumentaron la facilidad de entrada/salida y la competencia en los mercados internos, induciendo a las empresas ya establecidas a innovar y mejorar su productividad. Para las empresas nacionales, la integración comercial aumenta el tamaño del mercado y las expone a la competencia y la experiencia internacionales, así como a las nuevas tecnologías, lo que puede aumentar la productividad y la competitividad y diversificar la economía.

La membresía en la OMC está relacionada positivamente con las mejoras institucionales, ya que requiere que los miembros adopten reglas para mejorar la transparencia de las regulaciones y las políticas, promover el estado de derecho y evitar prácticas corruptas. Según indicadores como la Guía Internacional sobre Riesgo País (ICRG, por sus siglas en inglés) y la Evaluación de Política e Instituciones Nacionales del Banco Mundial (CPIA, por sus siglas en inglés), casi todos los países en proceso de adhesión mejoraron significativamente sus políticas y medidas de calidad institucional desde el inicio de sus primeras negociaciones hasta su adhesión como miembros, con las mayores mejoras en general entre los países con índices iniciales más bajos.⁸⁸ Se requiere que los nuevos miembros establezcan mecanismos apropiados para notificar a los otros miembros los cambios políticos o regulatorios, lo que aumenta la transparencia en el sistema multilateral de comercio. Los miembros de la OMC también deben establecer instituciones y políticas para hacer cumplir el nuevo marco legal. Esto podría implicar hacer que las regulaciones sean más transparentes, promover el estado de derecho, un sistema judicial independiente y la reducción de los incentivos a la búsqueda de rentas (enriquecimiento sin la creación de nuevas fuentes de riqueza). Por ejemplo, Azerbaiyán está trabajando para simplificar sus procedimientos regulatorios y mejorar la eficiencia

⁸⁷ UNCTAD, 2015.

⁸⁸ Haddad, Hollweg y Portugal-Pérez, 2015.

de las agencias gubernamentales. La evidencia de las economías en transición que se adhirieron a la OMC antes de 2000 (es decir, Bulgaria, Estonia, Kirguistán, Letonia y Mongolia) sugiere que la mayoría de estos países disminuyeron sus índices de corrupción.⁸⁹

Finalmente, los países que se han adherido a la OMC han tenido un buen desempeño en varios indicadores macroeconómicos. El mayor impacto positivo de la membresía ha sido en la competitividad externa de los países, ya que casi la mitad de las economías de todos los miembros se volvieron más abiertas después de unirse a la OMC y una cuarta parte mejoró la diversificación de sus exportaciones. Los nuevos miembros han mejorado sus economías al poder controlar mejor la inflación, contener el déficit fiscal y atraer IED, así como lograr un crecimiento económico más rápido.⁹⁰ La tasa de crecimiento promedio del PIB de los nuevos miembros (ingresados después de 1995) fue aproximadamente 1 punto porcentual más alta que la de los miembros originales (antes de 1995). Durante el mismo período, las tasas de crecimiento del comercio de bienes y servicios en los nuevos miembros fueron más altas que las de los miembros originales, lo que aumentó su participación en el comercio mundial.

Infraestructura Nacional de la Calidad

La INC de un país es importante para su desarrollo industrial, competitividad económica y capacidad para acceder a los mercados mundiales. Múltiples pruebas y/o certificaciones para determinar el cumplimiento con las regulaciones técnicas pueden aumentar los costos de transacción e influir negativamente en el comercio. Sin embargo, las evaluaciones de conformidad confiables en el punto de producción probablemente reducirían los costos de transacción al disminuir la posibilidad de litigios. Además, la armonización de los estándares y el reconocimiento mutuo de las pruebas de cumplimiento y certificación asociadas también podrían reducir los costos de transacción, promoviendo así el comercio y el bienestar. Finalmente, la creación de la infraestructura necesaria para actualizar y armonizar los estándares y las evaluaciones de conformidad es importante para superar los OTC.

Mejorar la calidad de los productos y crear un sistema para demostrar fácilmente el cumplimiento de las regulaciones puede aumentar el acceso a los mercados y generar más ingresos para los exportadores. Los servicios de la INC reconocidos internacionalmente pueden ayudar a los países a mejorar la calidad y el control de los productos que se originan en sus países. Si bien los países podrían exportar a mercados con bajos estándares de seguridad, salud o calidad, los precios suelen ser más bajos en estos mercados.

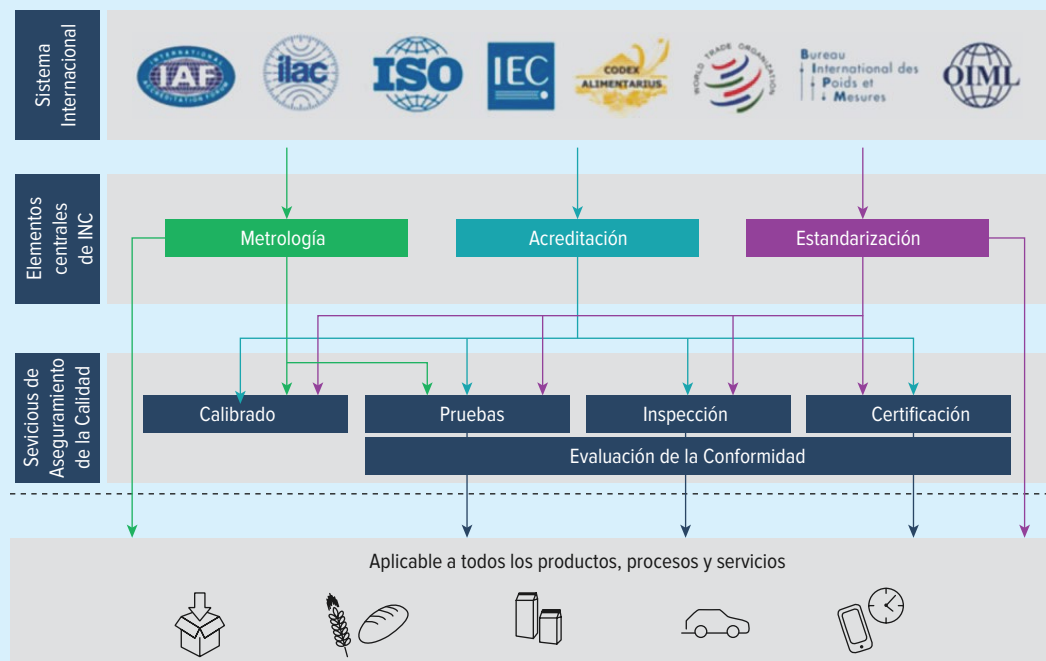
El marco de la INC debe estar en línea con la demanda interna y externa de los productos y servicios del país. Puede que no sea necesario desarrollar una INC avanzada si no hay demanda para ello. Sin embargo, una INC insuficiente puede impedir que un país desarrolle ciertas industrias y acelere el crecimiento de sus exportaciones. Por lo tanto, las autoridades deben desarrollar una estrategia de INC que tenga en cuenta las necesidades tanto nacionales como regionales.

⁸⁹ Bacchetta y Drabek, 2004.

⁹⁰ Kireye, 2016.

Recuadro 3. Infraestructura Nacional de la Calidad

La INC constituye un marco de varios componentes, incluidos los elementos centrales de la infraestructura de la calidad (es decir, metrología, acreditación y estandarización); servicios de garantía de calidad (es decir, evaluaciones de calibración y conformidad, incluidas las pruebas, la inspección y la certificación); y regulaciones técnicas y el sistema internacional de IC. La INC es la totalidad de los marcos de políticas, legales, regulatorios y administrativos de un país, así como de los acuerdos institucionales públicos/privados necesarios para establecer e implementar la INC.



Fuente: Presentación del personal del Banco Mundial: "Improving Quality Infrastructure & Standards for Competitiveness".

Estado de la INC de Guinea Ecuatorial

El INC de Guinea Ecuatorial adolece de graves deficiencias institucionales y técnicas y de desafíos que deben abordarse a mediano plazo. La INC está subdesarrollada en parte porque no hay cooperación científica y coordinación regional en el desarrollo de la metrología, acreditación y estandarización, así como de servicios de garantía de calidad y regulaciones técnicas a nivel nacional y regional. Además, actualmente no hay organismos de evaluación de la conformidad (OEC) que operen en alguno de los sectores productivos de Guinea Ecuatorial o línea de regulación con trazabilidad hacia el contexto internacional.

El Ministerio de Industria y Energía es responsable de las políticas y directrices relacionadas con el desarrollo de la INC del país. Como no hay agencias nacionales que ofrezcan servicios de INC en Guinea Ecuatorial, el país no es miembro de ningún organismo regional de estandarización (por ejemplo, ARSO o ISO) o foros de metrología (por ejemplo, AFRIMETS) y acreditación (por ejemplo, AFRAC, ILAC o IAF), aunque ha participado en el grupo metrológico regional CEMACMET, con el apoyo del PTB. Si bien el ministerio realizó un estudio, con el apoyo de la Organización de las Naciones

Unidas para el Desarrollo Industrial y el Banco Africano de Desarrollo, que incluyó una hoja de ruta y un presupuesto para la creación de organismos de normalización, metrología y acreditación, nunca se implementó.

Guinea Ecuatorial carece de un plan práctico para el desarrollo y la priorización de su INC. Las iniciativas anteriores para desarrollar la INC pueden haber sido demasiado ambiciosas y hubieran requerido demasiados recursos y tiempo. Además, las autoridades de las agencias reguladoras y relacionadas con la INC no comprenden ni priorizan adecuadamente el desarrollo y la gestión de la INC. También parece haber una falta de comprensión a nivel gubernamental sobre la importancia de mejorar la INC.

Recuadro 4. Comparación de la INC en Guinea Ecuatorial y otros países de la CEMAC

A fines de 2017, la Organización Panafricana de Infraestructura de la Calidad (PAQI, por sus siglas en inglés) evaluó el desarrollo de la INC en todo el continente africano. Evaluó a los países de la CEMAC a lo largo de los componentes principales de normalización, metrología y acreditación.

La normalización, el proceso de establecer estándares, varía dentro de la CEMAC. Mientras que Camerún y Gabón tienen estándares internacionales aceptables, este no es el caso en otros países como Guinea Ecuatorial, la RCA, la República del Congo y Chad. Muchos de estos países carecen de agencias nacionales enfocadas a la normalización.

Los países de la CEMAC están menos avanzados en el área de la metrología (la precisión de los estándares medibles) que en la normalización. Camerún solo tiene las capacidades científicas e industriales básicas de metrología necesarias para apoyar el desarrollo industrial. Todos los demás países de la CEMAC carecen de sistemas o instituciones de metrología. Además, Camerún, la República del Congo y Gabón tienen una capacidad limitada para la metrología legal (en cuanto al peso y las medidas para un comercio justo), mientras que los otros países de la CEMAC, incluida Guinea Ecuatorial, no tienen capacidades metrológicas legales para la vigilancia del mercado en interés de los consumidores.

La capacidad de acreditación, para constatar que los organismos de INC tienen la competencia requerida, se encuentra en el nivel más bajo en todos los países de la CEMAC, ya que ningún país ha establecido, o planea crear, organizaciones de acreditación nacional. El componente de acreditación de la INC es el más difícil de desarrollar porque a menudo es el más demandante.

Camerún es el país de la CEMAC con la mejor INC, según la evaluación de PAQI, con un puntaje general de 1,6 (de 4,0 posible). La puntuación global de Guinea Ecuatorial de 0,0 se debe a la falta de agencias nacionales para administrar su INC y participar en foros regionales y globales.

	Acreditación	Metrología		Normalización	Puntaje
		Científica e Industrial	Legal		
Camerún					1,6
Gabón					1,4
Congo					0,4
RCA					0,2
Chad					0,2
Guinea Ecuatorial					0,0

Fuente: PAQI, 2017.

En ASS, el país con la evaluación más alta es Sudáfrica con 4,0/4,0, ya que el país ha creado instituciones específicas y acuerdos de reconocimiento mutuo para garantizar la calidad de su INC. El país también tiene trazabilidad en metrología y acreditación que podría brindar servicios a los países de la CEMAC mientras que desarrollan sus propias capacidades para respaldar las regulaciones industriales y técnicas.

Hoja de ruta para mejorar la INC de Guinea Ecuatorial

Si bien el Ministerio de Industria y Energía tiene el conocimiento y la experiencia técnica para realizar evaluaciones de conformidad, no ha desarrollado un enfoque sistémico que se adapte a las realidades actuales. Tanto el sector voluntario como el regulatorio deben considerarse en el desarrollo de la INC del país:

- Sector voluntario: las autoridades necesitan desarrollar la capacidad para resolver los OTC. Dado que el desarrollo industrial del país es bajo, el gobierno debe priorizar el desarrollo de la INC en sectores prioritarios.
- Sector regulatorio: el gobierno debe desarrollar la capacidad de llevar a cabo una vigilancia del mercado relacionada con la salud, la seguridad y las protecciones ambientales. La regulación debe llevarse a cabo sobre la base de estándares técnicos que establezcan métodos y parámetros adecuados para el monitoreo.

Los responsables de las políticas en Guinea Ecuatorial planean crear una agencia nacional de normalización (AGENOR) que supervisará la adopción, adaptación y creación de normas de acuerdo con las necesidades de los sectores priorizados. AGERNORM será funcional y legalmente autónoma y estará a cargo del desarrollo de políticas, regulaciones y estrategias nacionales relacionadas con los estándares nacionales. Para ello, necesita la infraestructura y la capacidad de los recursos humanos necesarias. Además, AGERNORM debe unirse a los organismos de estandarización mundiales y regionales, especialmente la Organización Africana de Normalización (ARSO) y la Organización Internacional de Normalización (ISO), y establecer reglamentos técnicos específicos para cada industria, como, por ejemplo, alinear su industria alimentaria con el Codex Alimentarius.

AGERNORM debe ser una entidad legal que opere dentro de un marco de políticas acordado por el gobierno. Sin un estatus legal y el soporte de políticas, no puede realizar adecuadamente sus funciones. Además, AGENOR debe adoptar un modelo de gestión abierto y transparente y permitir que sus partes interesadas tengan una influencia significativa en su estrategia. Las autoridades deben evitar un modelo de gestión donde solo los servidores públicos controlen a la organización, ya que reprimiría la innovación y la haría menos capaz para servir a uno de sus principales grupos de interés, la industria, de manera efectiva.

El desarrollo de una infraestructura metrológica a nivel nacional sería demasiado costoso y requeriría mucho tiempo. En su lugar, la primera fase debe incluir el aprovechamiento de laboratorios de calibración públicos o privados que estén acreditados con ISO/IEC 17025 en países vecinos que tengan organizaciones de acreditación con acuerdos firmados de reconocimiento mutuo. Esto sería preferible al desarrollo de un instituto nacional de metrología que mantenga la trazabilidad internacional. Si el gobierno decide crear laboratorios regionales o locales para utilizarlos en la trazabilidad metrológica, estos deben tener un alcance y enfoque limitados a las necesidades específicas y los sectores priorizados por el mercado o los esfuerzos regulatorios del gobierno. AGENOR podría verificar el alcance y la validez de la acreditación de estos organismos para garantizar su competencia técnica, y las autoridades podrían considerar crear una agencia nacional separada si el número de OECs acreditados aumenta demasiado.

La Cámara de Comercio de Bioko planea realizar evaluaciones de conformidad para mejorar la INC del país. Estos servicios suelen ser prestados por instituciones públicas o privadas validadas. Sin embargo, también es necesario certificar la competencia técnica de los servicios a través de una entidad de acreditación reconocida internacionalmente. Actualmente, la Cámara de Comercio de Bioko tiene una alianza estratégica con una entidad portuguesa para crear un instituto de certificación

que certificaría los productos agrícolas. También está interesada en supervisar la producción de agua potable embotellada. Los detalles técnicos de la estructura operativa del instituto de certificación y la trazabilidad internacional para la metrología y acreditación aún no se conocen y el proyecto no ha avanzado en la práctica.

Capítulo 3. Principales recomendaciones para mejorar las políticas y el desempeño del comercio

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad–Impacto/Beneficio
Adhesión a la OMC para beneficiarse del sistema multilateral de comercio y estimular reformas estructurales	Notificar a la Secretaría General la intención formal del país de reanudar el proceso de adhesión; y asignar un negociador jefe.	Ministerio de Comercio	Corto plazo	Baja-Medio
	Completar el Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior (MRCE).	Ministerio de Comercio	Corto plazo	Media-Alto
	Cree una estrategia de país para iniciar negociaciones con los miembros de la OMC. El Ministerio de Comercio debe coordinar la posición del GdGE a través de un proceso interinstitucional.	Ministerio de Comercio	Mediano plazo	Alta-Alto
Ampliar los acuerdos comerciales regionales para fomentar una mayor integración comercial regional	Establecer un grupo de trabajo y una agenda para dar seguimiento a la efectiva implementación del AfCFTA.	Presidencia (Integración Regional)/Ministerio de Comercio	Corto plazo	Media-Alto
Mejorar la unión aduanera a nivel de la CEMAC y reducir las barreras arancelarias con respecto a otros países para liberalizar el comercio a nivel subregional	Reducir la carga arancelaria del 30 por ciento a la siguiente banda del 20 por ciento en el listado de la CEMAC para un gran número de importaciones de países terceros.	CEMAC	Mediano plazo	Baja-Alto
	Difundir información entre las agencias de comercio y aduanas para crear conciencia sobre el tratamiento sin aranceles del comercio dentro de la CEMAC.	Ministerio de Comercio/Cámara de Comercio	Corto plazo	Baja-Alto
	Ejecutar la armonización y reconocimiento mutuo de las medidas técnicas de la CEMAC.	CEMAC	Largo plazo	Media-Alto
Racionalizar las medidas no arancelarias que aumentan los costos comerciales para reducir los obstáculos al comercio	Establecer un proceso expedito y de bajo costo para emitir certificados de circulación y certificados de origen.	Ministerio de Comercio/Cámara de Comercio	Corto plazo	Baja-Medio
	Eliminar la mayoría de las licencias para los importadores y exportadores (o considerar hacerlas automáticas para la mayoría de las mercancías).	Ministerio de Comercio	Corto plazo	Baja-Alto

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad–Impacto/ Beneficio
Aumentar la transparencia de las regulaciones comerciales y los intercambios de información para facilitar el comercio e informar la formulación de políticas	Consolidar datos e información de políticas comerciales (sobre aranceles, estándares y requisitos técnicos, licencias, cuotas, excepciones y medidas para la exportación) y establecer un portal oficial en línea de comercio que proporcione información sobre todos los requisitos y procedimientos comerciales.	Ministerio de Comercio	Mediano plazo	Media-Alto
	Mantener consultas activas entre las partes interesadas del sector privado y público y la sociedad civil sobre cuestiones comerciales y posibles reformas.	Ministerio de Comercio/ Cámara de Comercio	Mediano plazo	Media-Alto
Fortalecer la capacidad de las mujeres para beneficiarse de actividades relacionadas con el comercio	Crear cursos de capacitación y campañas de sensibilización para mujeres sobre actividades comerciales de mayor valor agregado (por ejemplo, transformación de productos agrícolas no procesados).	Ministerio de Agricultura	Mediano plazo	Baja-Medio
Desarrollar una Infraestructura Nacional de la Calidad para proporcionar garantías de calidad de acuerdo con las necesidades actuales y futuras del país	Crear un grupo de trabajo para estructurar un marco legal y una política para respaldar el establecimiento del sistema de INC.	Ministerio de Industria y Energía	Corto plazo	Media-Medio
	Finalizar el desarrollo e implementación inicial de AGENOR (Agencia Nacional de Normalización).	Ministerio de Industria y Energía	Mediano plazo	Media-Alto

Capítulo 4.

Facilitación, conectividad y logística del comercio

El capítulo comienza con una breve descripción del comercio en Guinea Ecuatorial, seguida de un análisis de los indicadores comerciales y logísticos pertinentes extraídos de conjuntos de datos globales. Proporciona una visión general de la infraestructura de transporte y logística, centrándose en los principales puertos del país en Malabo y Bata. A esto le sigue una discusión sobre los costos del comercio. El capítulo también contiene una breve discusión sobre los marcos legales y regulatorios, incluyendo cómo se implementan las políticas en el proceso de despacho de las importaciones marítimas. Los procesos de exportación y tránsito no fueron observados durante las visitas de campo. El capítulo concluye con una breve lista de acciones priorizadas para ayudar al GdGE a mejorar la facilitación del comercio en el corto plazo.

Si bien el GdGE ha invertido considerablemente en mejorar y expandir la infraestructura física, ha habido pocos avances en la mejora de la infraestructura inmateral (o “blanda”) que facilita el comercio y la conectividad del mercado. Maximizar el retorno de la inversión en los puertos, aeropuertos y redes de carreteras del país requerirá la modernización y armonización de las políticas y procedimientos para la facilitación del comercio⁹¹, tanto dentro del país como con socios comerciales clave. El proceso comercial debe ser más claro, más predecible, más consistente y, sobre todo, debe ser más rápido y menos costoso.

Reducir el tiempo y el costo del comercio puede ayudar a los productores nacionales a ser más competitivos en los mercados regionales y globales y ayudar a que Guinea Ecuatorial sea un lugar más atractivo para invertir y hacer negocios. Mediante la reducción de los procedimientos complicados y la implementación completa de TI interconectada para la recopilación de datos digitales y la gestión operativa, el GdGE podría reducir los costos de transacción y eliminar los retrasos en el despacho de importaciones, exportaciones y mercancías en tránsito. Diversos estudios han demostrado que cada día adicional que se demora el envío de un producto se reduce el comercio en al menos un 1 por ciento⁹² y que acelerar el proceso realmente aumenta el valor de las exportaciones.⁹³ La mejora de la facilitación del comercio no solo puede generar más exportaciones y más ingresos por exportaciones, sino también una mayor probabilidad de que se exporten más productos.⁹⁴

Comprender las complejidades de facilitar el comercio hacia y desde Guinea Ecuatorial se complica por la escasez de datos comerciales disponibles y marcos legales y regulatorios no transparentes o inexistentes. Los esfuerzos para recopilar información sobre el marco legal y los procesos operativos del país se complican por los cierres de fronteras, la falta de documentación disponible y la inhabilidad para observar todos los procesos de facilitación del comercio. Este capítulo utiliza los datos disponibles para proporcionar una visión general de los determinantes y puntos de referencia clave del desempeño y los resultados de la facilitación del comercio. Se cuenta con información adicional a partir de observaciones de campo y discusiones con partes interesadas del sector público y privado.

Importar y exportar desde Guinea Ecuatorial

El volumen de carga importado y exportado por Guinea Ecuatorial es pequeño en comparación con el de los países vecinos, incluidos países con tamaños y poblaciones similares o incluso menores. Según los datos proporcionados por la Autoridad Portuaria de Guinea Ecuatorial (APGE), aproximadamente 35.000 unidades equivalentes a veinte pies⁹⁵ (TEUs, por sus siglas en inglés) pasaron por el país en 2017. Mientras tanto, más de 386.000 TEUs pasaron por el puerto cercano de Douala, Camerún en el mismo año, aunque destinadas a un mercado más grande de 24 millones de personas. Sin embargo, se estima que 156.000 TEUs pasaron por la Terminal de Owendo en el puerto de

91 La facilitación del comercio se puede conceptualizar como la simplificación, modernización y armonización de los procesos de exportación e importación para permitir que las mercancías se muevan de manera más eficiente a través de las fronteras. Esto incluye al entorno más amplio en el que se producen las transacciones comerciales, más allá de los procesos aduaneros en la frontera, teniendo en cuenta los marcos institucionales y de gobierno y las políticas y regulaciones nacionales relevantes que afectan el tiempo y el costo de mover mercancías a lo largo de una cadena de suministro.

92 Djankov, Freund y Pham, 2006.

93 Hummels y Schaur, 2009.

94 Dennis y el pastor, 2011.

95 Una unidad equivalente a veinte pies es una medida inexacta de la capacidad de carga basada en el volumen equivalente esperado de contenedores de tamaño estándar de 20 pies (6.1 m). La mayoría de la carga a granel se transporta dentro de estos contenedores a nivel mundial a través de diferentes modos de transporte, como barcos, trenes y camiones. La medida equivalente permite la comparación.

Libreville, Gabón, un país de solo 2 millones de personas, y que 8.000 TEUs pasaron por la pequeña isla de Santo Tomé y Príncipe, hogar de solo 200.000 personas.

Las importaciones representan aproximadamente el 80 por ciento de los volúmenes comerciales totales, de los cuales aproximadamente una quinta parte son productos agrícolas. Una gran parte de las importaciones agrícolas proviene de países fuera de la CEMAC. Los productos agrícolas importados de la CEMAC representan menos del 2 por ciento de las importaciones y se concentran en cerveza y despojos comestibles congelados. No obstante, la prevalencia de productos cárnicos y hortícolas de Camerún en los mercados de la región continental del país sugiere que gran parte de este comercio no está registrado y su magnitud es desconocida.

Con la excepción del comercio no informado (informal) de productos agrícolas con los vecinos Camerún y Gabón, prácticamente todas las importaciones llegan por mar.⁹⁶ Por lo tanto, este capítulo se enfoca principalmente en la facilitación del comercio marítimo. Los volúmenes de importación alcanzaron su punto máximo en 2014 y desde entonces han caído considerablemente, disminuyendo en un 50 por ciento en 2015-17. Esto se atribuye principalmente a la caída en los precios mundiales del petróleo en 2014-16, lo que resultó en fuertes reducciones de los ingresos públicos.

La exportación de petróleo crudo, gas natural licuado (LNG) y gas propano licuado (GPL) representa más del 90 por ciento de las exportaciones anuales del país. De acuerdo con los datos espejo de UN COMTRADE, los productos agrícolas representaron menos del 1 por ciento del valor de las exportaciones totales del país en 2017. Las únicas exportaciones significativas de Guinea Ecuatorial, fuera de los combustibles fósiles o derivados químicos, son trozos de metal y madera tropical, y en mucho menor grado, los granos de cacao destinados a España (960 toneladas en 2018). Además, la desaceleración en la industria extractiva ha llevado a las compañías de petróleo, gas y construcción a “exportar” maquinaria previamente importada (por ejemplo, plataformas de perforación, remolcadores y embarcaciones de empuje) a medida que mueven sus activos de capital a lugares más rentables.

Facilitación del comercio e indicadores logísticos globales

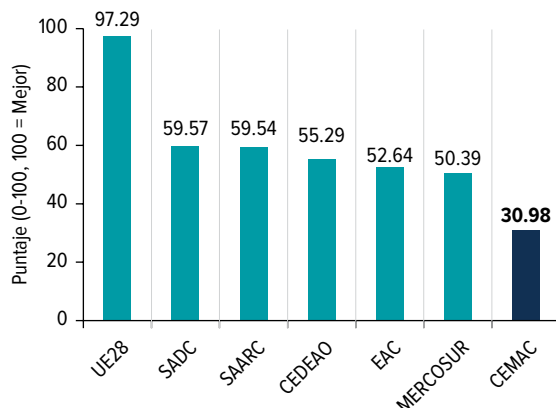
Guinea Ecuatorial es actualmente uno de los países del mundo con los que es más difícil comerciar a través de las fronteras. El país ocupa el puesto 175 de 190 economías en la facilidad para el comercio transfronterizo en el informe *Doing Business 2018* del Banco Mundial y su puntaje no ha mejorado en los últimos cuatro años. Guinea Ecuatorial se ubica por detrás de sus pares regionales y países de referencia, ocupando el lugar 49 de 51 países de ingreso medio alto y el lugar 39 de 48 países de ASS. El estatus cuestionable de Guinea Ecuatorial como un país de ingreso medio alto se evidencia al observar que logró menos de la mitad (32.05⁹⁷) del puntaje promedio de sus pares de ingreso medio alto (70.66). Solo Irak y Venezuela puntuaron peor.

Las fronteras relativamente “gruesas” de Guinea Ecuatorial son también un reflejo de su vecindario geográfico. Dentro de la CEMAC, la RCA es el país con la menor dificultad para el comercio en términos de comercio transfronterizo (lugar 163 en el informe *Doing Business 2018*). Gabón (lugar 170) y Chad (lugar 172) se posicionaron sólo marginalmente mejor que Guinea Ecuatorial, mientras que Camerún (lugar 186) y la República Democrática del Congo (lugar 188 y penúltimo lugar general) están clasificados como dos de los cinco países del mundo en los que el comercio transfronterizo es más difícil.

⁹⁶ El autor no tuvo a su disposición los datos oficiales de volúmenes de carga aérea y por carretera.

⁹⁷ El puntaje de una economía varía de 0 a 100, donde 0 representa el peor desempeño y 100 el mejor desempeño.

Figura 60. Puntaje promedio de ‘Comercio Transfronterizo’⁹⁸ de comunidades económicas regionales seleccionadas, 2016-18

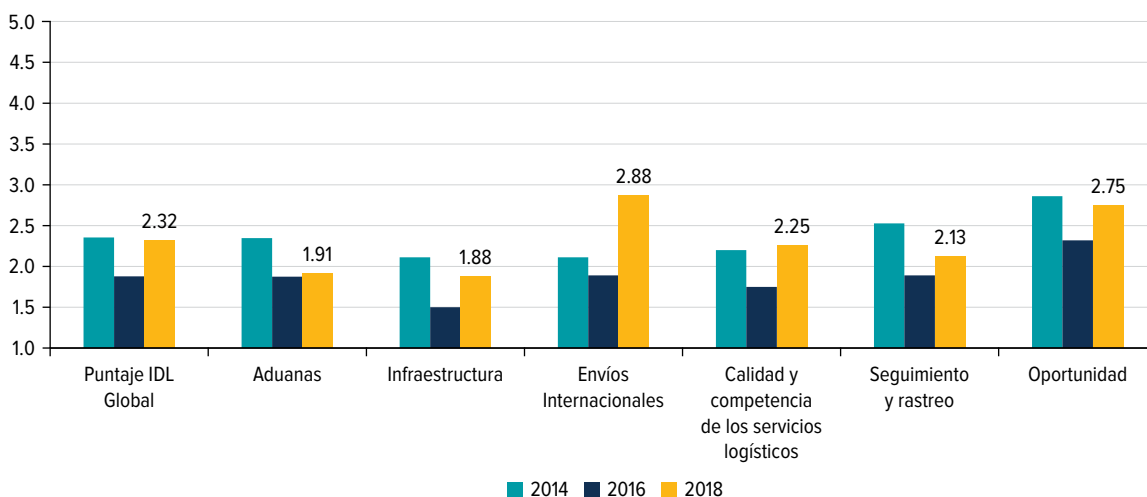


Fuente: Cálculos basados en el informe *Doing Business* del Banco Mundial.

Sobre la base de estas clasificaciones, la CEMAC es la comunidad económica regional con la que es más difícil comerciar en el mundo (Figura 60).

El desempeño logístico del país mejoró en 2016-18. El IDL del Banco Mundial evalúa a los países en seis dimensiones: tres están relacionadas con políticas y regulaciones (es decir, servicios de aduana, infraestructura y logística) y las tres restantes están relacionadas con el desempeño de la cadena de suministro (es decir, oportunidad, facilidad de envíos internacionales, y seguimiento y rastreo). En el IDL, Guinea Ecuatorial subió de la posición 156 de 160 países en 2016 a la 136 en 2018.⁹⁹ Específicamente, hizo mejoras significativas en la facilidad para gestionar envíos internacionales a precios competitivos (Figura 61). Si bien el IDL, que es un

Figura 61. Puntuación general y por componente del IDL de Guinea Ecuatorial¹⁰⁰, 2014-18



Fuente: Informe *Doing Business* del Banco Mundial.

⁹⁸ Usando la metodología *Doing Business* 2016-2019.

⁹⁹ El IDL es un índice de referencia basado en una encuesta mundial de operadores en el terreno (por ejemplo, agentes de carga, transportistas) que proporciona comentarios sobre la “amistad” logística de los países en los que operan o con los que comercian. El IDL contiene un sistema de puntuación nacional y otro internacional. Las puntuaciones incluidas en este informe se basan en los componentes internacionales. La retroalimentación de los operadores se complementa con datos cuantitativos sobre el desempeño de los componentes clave de la cadena logística en el país de trabajo.

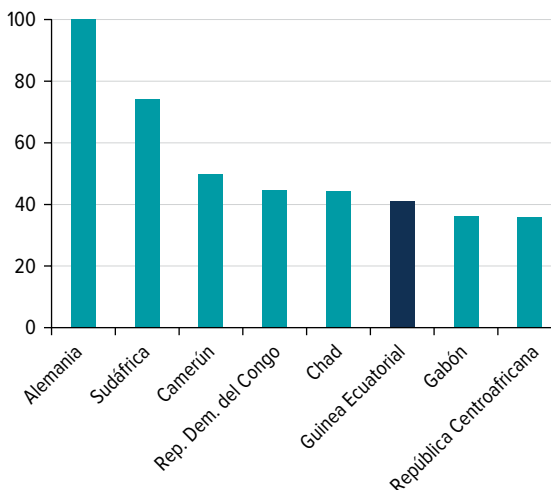
¹⁰⁰ La puntuación máxima por componente (y para la puntuación general) es 5 y la puntuación mínima es 1. El puntaje del IDL es el promedio ponderado de los puntajes de un país en los siguientes seis componentes: (1) Eficiencia del proceso de despacho (es decir, velocidad, simplicidad y previsibilidad de las formalidades) por parte de las agencias de control de fronteras, incluidas las aduanas (“Aduanas”); (2) Calidad de la infraestructura comercial y la relacionada con el transporte (por ejemplo, puertos, ferrocarriles, carreteras, tecnología de la información) (“Infraestructura”); (3) Facilidad para organizar envíos a precios competitivos (“Envíos internacionales”); (4) Competencia y calidad de los servicios logísticos (por ejemplo, operadores de transporte y agentes de aduanas) (“Calidad de los servicios de logística”); (5) Capacidad para dar seguimiento y rastrear los envíos (“Seguimiento y rastreo”), y (6) Oportunidad de los envíos para llegar a su destino dentro del tiempo de entrega programado o esperado (“Oportunidad”). Los países se clasifican según su puntuación. Para obtener más información, véase: <https://lpi.worldbank.org/>

instrumento basado en la percepción, no incluye observaciones a nivel de campo, la mejora podría haber sido impulsada en parte por empresas multinacionales de petróleo y gas bien capitalizadas que sacaron equipos del país en los últimos años.

A pesar de los avances en la mejora de su infraestructura logística, Guinea Ecuatorial continúa rezagada con respecto a sus pares globales y regionales. En el IDL de 2018, el puntaje de Guinea Ecuatorial representó solo el 41 por ciento del puntaje de Alemania, la economía mejor calificada, y un poco más de la mitad del puntaje de Sudáfrica, el comparador regional de mayor rango (Figura 62).

Si bien los países de la CEMAC, en general, no obtuvieron una buena puntuación en el IDL, Camerún, la República Democrática del Congo y Chad se clasificaron por encima de Guinea Ecuatorial. Camerún ha dado pasos significativos, pasando del lugar 148 en el 2016 al 95 en 2018.

Figura 62. Porcentaje del país con el mejor desempeño en el IDL 2018 de países seleccionados



Fuente: IDL del Banco Mundial.

El puntaje más bajo de Guinea Ecuatorial en los componentes individuales del IDL de 2018 fue en infraestructura, a pesar de las grandes inversiones realizadas en los últimos años. Algunas de las inversiones públicas del país no se han materializado plenamente. Por ejemplo, para muchos proyectos de inversión las actividades de construcción siguen en curso y algunos equipos (por ejemplo, grúas en tierra) aún no se han entregado o instalado. Además, las inversiones en infraestructura a menudo deben ir acompañadas de reformas de procesos y procedimientos (es decir, infraestructura blanda) para tener un pleno impacto.¹⁰¹ Sin embargo, el segundo puntaje más bajo de Guinea Ecuatorial en el IDL fue en la categoría de desempeño aduanero. El puntaje por componente del país, tanto en infraestructura como en aduanas, fue inferior al de sus pares de CEMAC (Tabla 4).

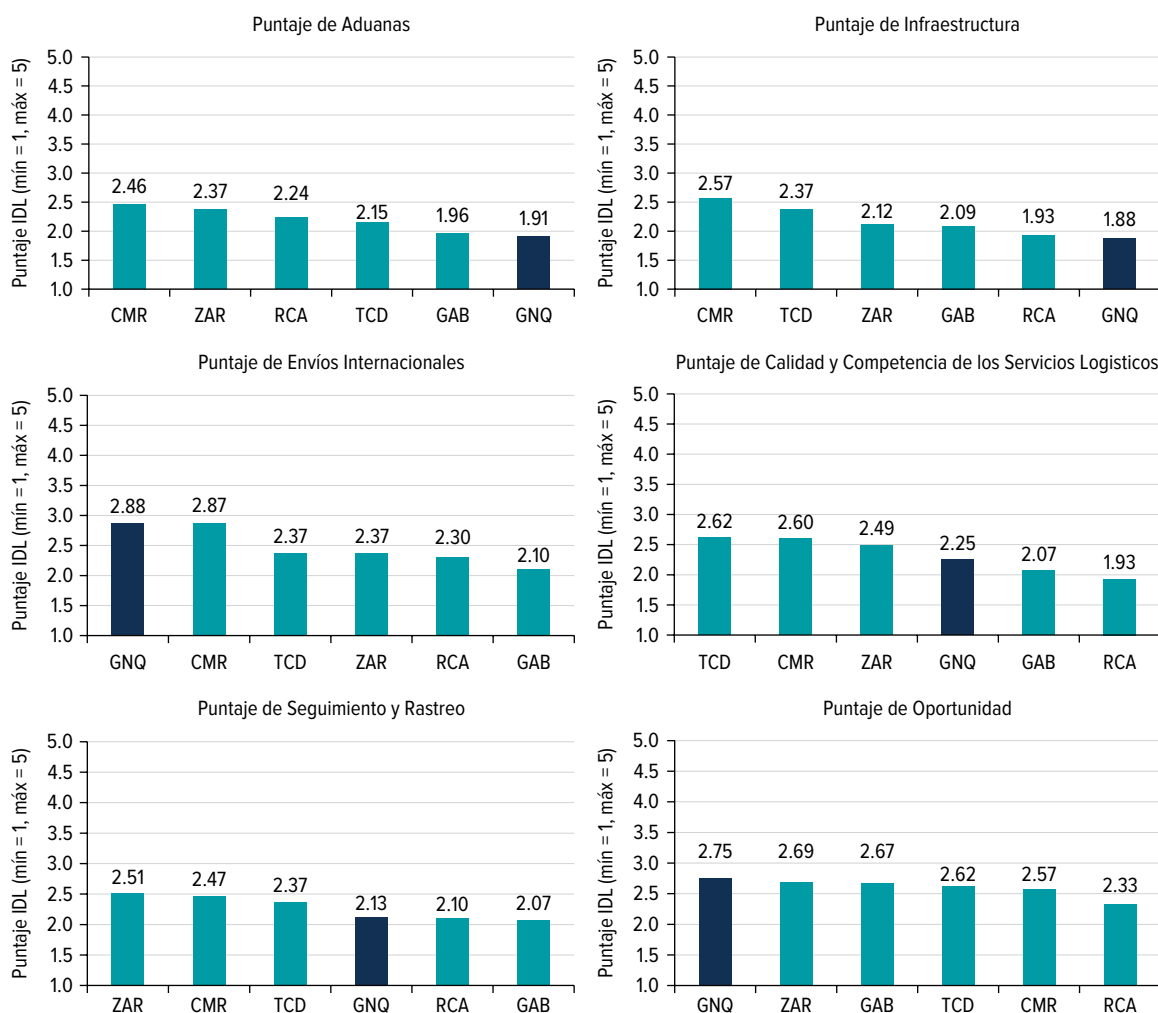
Sin embargo, el país tiene la puntuación más alta entre sus pares en la categoría de oportunidad, un signo positivo para la competitividad de las exportaciones del país. Las reformas de facilitación del comercio destinadas a acelerar los procedimientos de importación y exportación pueden ayudar a impulsar el crecimiento y la diversificación económica, especialmente a través de la exportación de productos agrícolas perecederos y de alto valor, así como productos hortícolas. Hay estudios que indican que las empresas en industrias sensibles al tiempo, como las de productos agrícolas perecederos, tienen menos probabilidades de convertirse en exportadores mientras más tiempo les lleve exportar los bienes. Además, incluso si estas empresas exportan, tienen menor intensidad de exportación.¹⁰² Un simple retraso de un día puede reducir las exportaciones relativas de productos agrícolas sensibles al tiempo de un país en un 6 por ciento.¹⁰³

¹⁰¹ Portugal-Pérez y Wilson, 2011.

¹⁰² Li y Wilson, 2009.

¹⁰³ Djankov, Freund y Pham, 2006.

Tabla 4. Puntajes de Guinea Ecuatorial en el IDL y países de referencia de la CEMAC por componente, 2018



Fuente: IDL del Banco Mundial.

Infraestructura y servicios de transporte y logística

La infraestructura física de Guinea Ecuatorial, tanto en Malabo como en la región continental, es de buena calidad y supera las necesidades del mercado actual. El Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social (PNDES) del GdGE llama a la expansión y modernización de los puertos del país.¹⁰⁴ Sin embargo, es improbable que a corto plazo se produzca un rápido aumento del comercio regional a una escala y a un ritmo suficientes para utilizar plenamente la capacidad existente y aprovechar el rendimiento de la inversión. En cambio, los pronósticos del gobierno deberían moderarse de acuerdo con las estadísticas comerciales existentes, lo que permitiría una mejor formulación de políticas y toma de decisiones de inversión basadas en evidencia.

104 CEMAC mimeo, 2017.

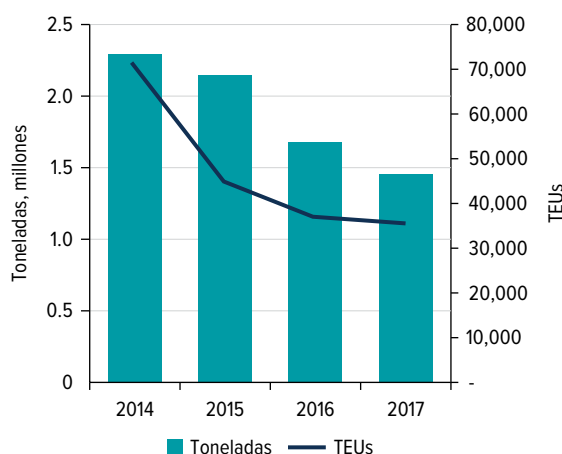
Puertos y transportación

El Ministerio de Obras Públicas, Vivienda y Urbanismo estima que el 80 por ciento de los flujos comerciales totales de Guinea Ecuatorial pasan a través de los puertos del país, lo que los hace críticos para su cadena de suministro internacional. El GdGE ha invertido en la expansión de los puertos de Malabo (isla) y Bata (continental) y tiene planes para la construcción de puertos adicionales en Annobón, Akonikieñ, Cabo San Juan, Corisco, Mbini, Kogo y Luba.¹⁰⁵ Con una capacidad de producción nacional limitada fuera de la industria del petróleo y el gas, el país depende en gran medida de sus puertos para procesar casi todas las importaciones provenientes de mercados distantes, con la notable excepción del comercio agrícola informal en la región continental.

El comercio a través de los puertos de Malabo y Bata, los puertos más activos de Guinea Ecuatorial, cayó fuertemente en 2014-17 (Figura 63). Las estimaciones oficiales sobre el tráfico varían entre las agencias gubernamentales, destacando la falta de sistemas efectivos de recopilación de datos y de intercambio de información. En términos de toneladas métricas (TM) de tráfico, la APGE informa que en 2017 se movieron 400.000 TM y 1.050.000 TM de carga a través de los puertos de Malabo y Bata, respectivamente, casi la mitad del volumen reportado en 2014. Las exportaciones de madera, que representan la mitad del peso total de todas las exportaciones de Bata (zona continental), han aumentado, mientras que otras exportaciones han disminuido. El 99 por ciento de las exportaciones de madera se destinan a China. La dependencia de Guinea Ecuatorial de unos pocos socios comerciales se traduce en un número menor de barcos en sus puertos, lo que contribuye a la baja conectividad del país con otros mercados.

La desaceleración de la industria nacional del petróleo y el gas, la pequeña canasta de exportaciones del país y su pequeño mercado interno hacen que Guinea Ecuatorial sea considerado un nicho de mercado desde la perspectiva de las líneas marítimas internacionales. Su mercado relativamente poco competitivo ha resultado en menores niveles de crecimiento de sus servicios y mayores precios de transporte en comparación con mercados más competitivos. El Índice de Conectividad de Carga Marítima (LSCI, por sus siglas en inglés),¹⁰⁶ publicado por la UNCTAD, proporciona una indicación de cuán bien conectados están los países a las redes mundiales de transporte marítimo, lo que es sumamente importante para el comercio internacional y la competitividad. El LSCI agrega datos sobre diversos indicadores, como el número de buques que prestan servicios en un país y el número asociado de compañías navieras, así como el tipo de productos y la capacidad de carga de los contenedores de los buques para la economía en relación con su tamaño, entre otros indicadores.

Figura 63. Actividad portuaria en Guinea Ecuatorial, 2014-17

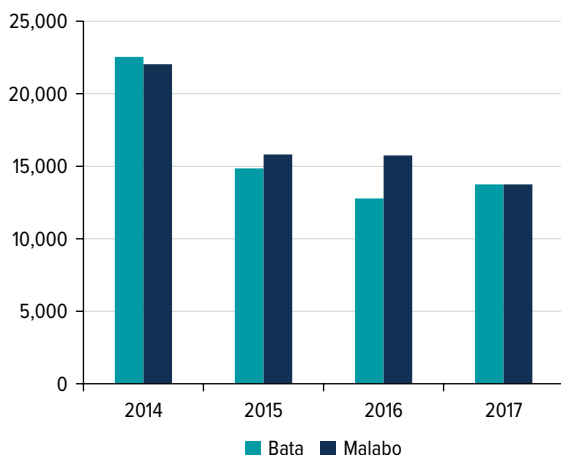


Fuente: Autoridad Portuaria de Guinea Ecuatorial (APGE).

¹⁰⁵ CEMAC mimeo, 2017.

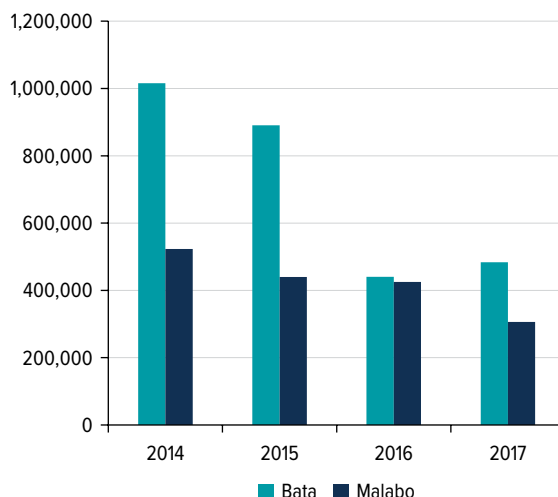
¹⁰⁶ Para obtener más información sobre el Índice de Conectividad de Carga Marítima (LSCI, por sus siglas en inglés), consulte: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2240>

Figura 64. Importaciones totales en los puertos de Bata y Malabo, en TEUs, 2014-17



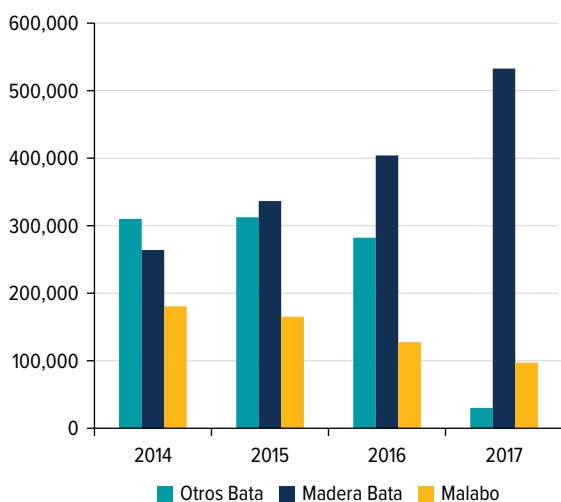
Fuente: APGE.

Figura 65. Importaciones totales en los puertos de Bata y Malabo, en TM, 2014-17



Fuente: APGE.

Figura 66. Exportaciones totales en los puertos de Bata y Malabo, en TM, 2014-17



Fuente: APGE.

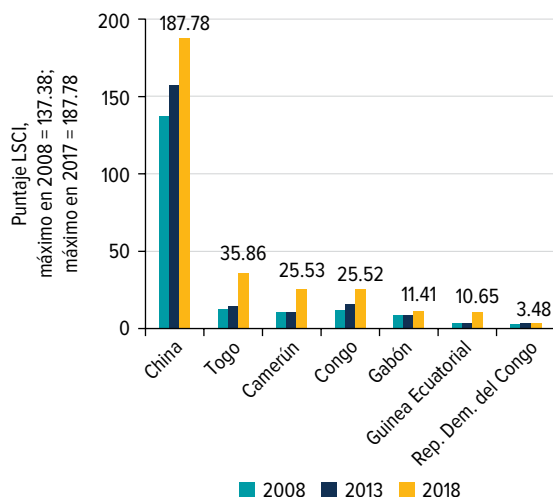
Guinea Ecuatorial tiene un desempeño deficiente en el LSCI, lo que es una indicación de que el país está mal conectado a las redes de envío globales (Figura 67). Sus costos de transporte marítimo se estiman en casi el doble de los de los países vecinos (Tabla 6), incluidos los mayores costos por manejo en terminales y otros impuestos y tarifas asociados (Tabla 7).¹⁰⁷ Si bien los costos comerciales de los vecinos de Guinea Ecuatorial en África Central pueden ser más bajos, estos países no son mucho mejores en términos de conectividad global. Los centros de envío más exitosos en la costa atlántica de África incluyen Lomé en Togo y Pointe Noire en la República del Congo. Ambos han atraído una importante actividad de transbordo de carga desde 2012, lo que demuestra que las condiciones pueden cambiar rápidamente con las intervenciones y reformas de políticas adecuadas

(Figura 68). Aún así, Guinea Ecuatorial sigue estando mal conectada con los mercados globales y con sus vecinos de la CEMAC¹⁰⁸ y CEEAC.¹⁰⁹ El país también presenta divisiones logísticas entre sus regiones continentales e insulares.

¹⁰⁷ Según entrevistas con agentes de líneas navieras y otros comerciantes marítimos durante las visitas de campo.

¹⁰⁸ CEMAC, la unión económica y monetaria para África Central, comprende Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón y Guinea Ecuatorial.

¹⁰⁹ CEEAC, la Comunidad Económica de los Estados de África Central, comprende todos los países de la CEMAC, más Angola, Burundi, República Democrática del Congo y Santo Tomé y Príncipe.

Figura 67. Puntajes en el LSCI, países seleccionados y China, 2008-18¹¹⁰

Fuente: UNCTAD.

Tabla 6. Costos promedio estimados por manejo en terminales, puertos seleccionados (en francos CFA)

Puerto	Costo por contenedor de 20'	Costo por contenedor de 40'
Abidjan	150.000 CFA	300.000 CFA
Luanda	215.000 CFA	330.000 CFA
Puerto de Malabo	400.000 CFA	850.000 CFA

Fuente: Cifras basadas en las facturas observadas durante las visitas de campo.

Tabla 5. Importaciones de Guinea Ecuatorial en contenedores por compañía naviera (% del total)

Líneas navieras	Puerto de Malabo	Puerto de Bata
CMA	23	25
Marguisa	17	23
CHL	15	12
DAL	15	11
NDS	15	13
Maersk	11	16
Otros	4	0

Fuente: Entrevistas con agentes de las líneas navieras durante las visitas de campo.

Tabla 7. Costos promedio estimados de transporte marítimo, puertos seleccionados (en euros)

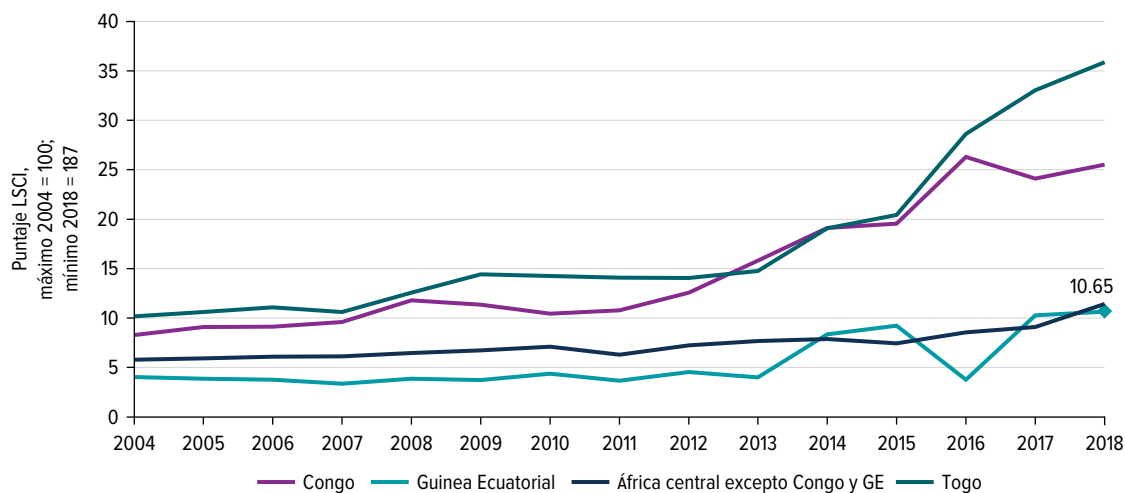
Desde el norte de Europa	20' Seco	40' Seco
Bata/Malabo	1.900 €	3250 €
Douala	900 €	1.500 €
Lagos	1.000 €	1.550 €
Libreville	975 €	1.800 €
Luanda	1.350 €	2.400 €

Fuente: Entrevistas con agentes de carga durante las visitas de campo.

Se estima que las pequeñas compañías navieras Marguisa, CHL y DAL manejan casi la mitad de las importaciones en contenedores de Guinea Ecuatorial, lo cual es inusual en la región de África Occidental donde las principales compañías navieras del mundo (es decir, Maersk, MSC y CMA) normalmente controlan una abrumadora mayoría del tráfico en contenedores. Marguisa y CHL tienen acuerdos con CMA y Maersk, pero MSC, la segunda compañía naviera más grande del mundo, no llega a ninguno de los puertos de Guinea Ecuatorial. Marguisa, CHL y DAL se especializan en el transporte hacia y desde Guinea Ecuatorial. Aún cuando visitan otros puertos en África Occidental, su negocio principal se ha centrado históricamente en Guinea Ecuatorial. Marguisa ofrece una serie de rutas entre los puertos de Malabo y Bata, así como entre puertos regionales y con otros mercados grandes como Turquía, Francia, Bélgica y España. DAL opera solo un barco y únicamente llega a Guinea Ecuatorial desde España.

110 El número de referencia 137.38 corresponde al país con el puntaje más alto (China) evaluado en 2008.

Figura 68. Conectividad de carga marítima en Guinea Ecuatorial y países comparativos seleccionados,¹¹¹ 2004-18



Fuente: UNCTAD.

Puerto Comercial de Malabo

Si bien el puerto de Malabo está bien diseñado, no es un puerto cerrado, no tiene grúas de tierra y está infrautilizado. Los puertos en Malabo y Bata son públicos y son operados por la APGE bajo la supervisión del Ministerio de Transporte. El puerto de Malabo tiene tres muelles, dos de los cuales tienen calados de 15 m, una profundidad suficiente para embarcaciones medianas y grandes. Los barcos deben usar su propio equipo para cargar y descargar la mercancía, ya que no hay grúas pórtico ni de tierra en el puerto. Los operadores privados de estiba Deltamar y TMGE operan bajo contratos de licencia renovables por un año otorgados por el APGE. La falta de concesiones a largo plazo desalienta la inversión en equipos de manejo de la carga. Ambos estibadores transfieren todos los contenedores a sus propias terminales individuales de puerto seco fuera de los terrenos del puerto principal, un paso innecesario considerando el amplio espacio de almacenamiento y la poca congestión en el Puerto de Malabo. Dado que no se cobran cargos oficiales por manejo en terminales, los operadores aplican su propia tarifa, misma que a menudo es alta en comparación con la de otros puertos regionales.

La APGE tiene planes para promover al Puerto de Malabo como un centro de transbordo de carga atractivo para aumentar los volúmenes de procesamiento y utilización del puerto. Si bien la ciudad de Malabo se encuentra estratégicamente ubicada en el Golfo de Guinea, su puerto carece de los equipos adecuados para la estiba en la costa que le permitirían asumir un papel más importante en la logística marítima regional. También hay otros puertos vecinos que están haciendo esfuerzos por replicar el éxito de Lomé y Pointe Noire. Para que las aspiraciones de la APGE se materialicen, las autoridades deben demostrar su compromiso con las reformas de facilitación del comercio a corto plazo para alcanzar y superar a los competidores regionales.

111 El número de referencia 100 corresponde al país con el puntaje más alto (China) evaluado en 2004.

Puerto Comercial de Bata

Las renovaciones y la expansión del Puerto de Bata están casi terminadas. El puerto en sí es grande, con cinco muelles que se extienden por más de 2.000 m en total. Sin embargo, incluso antes de la expansión, las tasas de utilización han sido bajas. Si bien el puerto tiene la capacidad de servir de cinco a siete embarcaciones, dependiendo de su longitud, rara vez se utiliza en su totalidad. Una empresa china instaló doce grúas costeras, cada una con una capacidad de 40 TM pero, por razones desconocidas, nunca se han utilizado. La estiba todavía es realizada por los propios equipos de los buques. Las dos empresas estibadoras de Malabo, Deltamar y TMGE, operan igualmente en el Puerto de Bata bajo las mismas estipulaciones contractuales. Una empresa especializada en la exportación de madera, Acemar, también se ubica en el sitio. Bata, sin embargo, no alimenta a ningún puerto seco interior.

Si bien el Puerto de Bata tiene el potencial de servir a los países vecinos, el aumento en el comercio también dependerá de otros factores como controles fronterizos que faciliten el comercio y la disponibilidad de infraestructura más allá de la frontera. Guinea Ecuatorial ha desarrollado una red de carreteras y autopistas de alta calidad que une al puerto de Bata con las fronteras respectivas de Camerún y Gabón. La carretera de Bata a Ebebiyín, por ejemplo, es una autopista de dos carriles en ambas direcciones y en buenas condiciones. El reto permanece tras cruzar la frontera con Camerún, ya que la carretera N2, que une Ebebiyín con Yaundé y más al norte con RCA y Chad, está en malas condiciones.

En Guinea Ecuatorial existen también puertos privados que se han desarrollado exclusivamente para el procesamiento y envío de petróleo y gas. El puerto K5 y el puerto de Luba, por ejemplo, son puertos privados que están dedicados exclusivamente al petróleo y el gas. La única línea de transporte regular que llama a estos puertos es UAL, que se especializa en el transporte de petróleo entre ASS y la CEMAC. El GdGE tiene autoridad limitada sobre las operaciones de estos puertos.

Transporte terrestre

La red de carreteras de Guinea Ecuatorial se amplió y mejoró significativamente durante el período anterior al colapso de los precios del petróleo y se mantiene en buenas condiciones. Existe un proyecto en curso para unir a Bata con Kribi, Camerún. El camino hacia la frontera de Río Campo se ha finalizado del lado de Guinea Ecuatorial y se proyecta que pronto se completará un puente sobre el Río Campo. La finalización de este corredor y la distancia relativamente corta entre las dos ciudades (150 km) proporcionará una nueva ruta alternativa para los puertos cercanos, incluido Bata. Reducciones adicionales en el tráfico de carga podrían dar como resultado que las líneas navieras prefieran servir a un solo puerto, y las inversiones de los accionistas de Bolloré Group y CMA CGM podrían dar una ventaja a la terminal en Kribi. Si bien sería menos costoso para los comerciantes, en la mayoría de los casos, utilizar rutas marítimas desde Douala y otros puertos más pequeños en Camerún, las rutas marítimas parecen estar desapareciendo lentamente.¹¹²

El transporte terrestre, especialmente de productos agrícolas, dentro de la CEMAC está ganando popularidad a pesar de las numerosas barreras no arancelarias y los altos costos comerciales. El valor per cápita relativamente bajo de las importaciones de alimentos y del comercio bilateral total con los países vecinos sugiere que la mayoría de los productos agrícolas ingresan a Guinea Ecuatorial

112 Banco Mundial, 2018.

a través de rutas comerciales de pequeña escala no declaradas a lo largo de las fronteras terrestres porosas del país.¹¹³ Esto se apoya en un análisis comercial reciente que reveló que es más probable que los productos agrícolas se comercialicen de manera informal a través de las fronteras cuando las rutas comerciales tradicionales se cierran (por ejemplo, como resultado de cierres de fronteras o prohibiciones de importación) o cuando la entrega es sensible al tiempo (por ejemplo, como con los productos hortícolas perecederos).¹¹⁴ Este tipo de comercio no reportado, que ocurre fuera de los cruces fronterizos oficiales y evita el proceso de aduanas por completo, es marcadamente diferente del comercio no reportado a través de canales oficiales, en el que se utilizan prácticas como la subfacturación y la clasificación o declaración errónea para evitar aranceles, prácticas que son más comunes en los puertos. Dependiendo de si el comercio es oficial o no reportado, las autoridades deben desarrollar diferentes estrategias de facilitación del comercio para apoyar y controlar efectivamente los flujos comerciales.

Los recientes e impredecibles cierres totales y parciales de los cruces fronterizos terrestres por razones de seguridad nacional han detenido el comercio formal y han llevado a más comerciantes a utilizar canales de comercio informal. Las fronteras han sido fuertemente militarizadas con soldados y policías ecuatoguineanos, y las tensiones son palpables para los observadores.¹¹⁵ Un informe de 2018 sobre la situación en el cruce de la frontera Kye-Ossi-Ebebiyín en la esquina noreste del país, a lo largo de la frontera con Camerún y Gabón, encontró que los cierres de la frontera han tenido graves efectos en el comercio. Según la policía de inmigración/emigración de Camerún, “miles” de comerciantes normalmente cruzan la frontera en los días ocupados de mercado. Cuando se cerró la frontera, el tráfico se redirigió a la aldea cercana de Olamze, en donde grandes camiones con mercancía eran descargados y transportados por “empujadores” a través de caminos clandestinos en medio del bosque. Si el objetivo de los cierres de fronteras es mejorar la seguridad nacional, se debe prestar más atención a sus repercusiones en el contexto de las largas y porosas fronteras de Guinea Ecuatorial con Camerún y Gabón.

La incapacidad del gobierno de mejorar la facilitación del comercio en los cruces fronterizos terrestres pone en riesgo el logro de sus objetivos de desarrollo socioeconómico. Los datos indicativos de las visitas de campo efectuadas sugieren que los cruces fronterizos a través del bosque agregaron un costo adicional de 20.000 francos CFA (US\$18) por cruce, con efectos potencialmente negativos para los hogares pobres que dependen de estos productos para su salud y subsistencia.¹¹⁶ Los cierres de fronteras también pueden poner en peligro a las mujeres comerciantes, ya que son ellas las que predominantemente realizan el comercio de corta distancia y en pequeña escala a pie en estas regiones.¹¹⁷ Además, un aumento en el comercio informal tiende a conducir a una menor inversión en el sector formal, a menores ingresos públicos y a una seguridad alimentaria más débil.¹¹⁸

Transporte aéreo

Incluso con los relativamente pocos aeropuertos del país, la conectividad aérea ha mejorado notablemente en los últimos quince años. La conectividad se ha expandido a setenta y un vuelos por semana, treinta y dos de los cuales son internacionales.¹¹⁹ Guinea Ecuatorial se ha beneficiado de la

113 Banco Mundial, 2018; Banco Central de Nigeria, 2016.

114 Bensassi, Jarreau y Mitaritonna, 2019.

115 Banco Mundial, 2018.

116 Banco Mundial, 2018.

117 Banco Mundial, 2018.

118 Bouet, Pace y Glauber, 2018.

119 A partir de marzo de 2019.

expansión continental de Ethiopian Airlines, que ahora opera más de un tercio de los vuelos internacionales del país. Además, los vuelos de larga distancia que utilizan aviones de fuselaje ancho operados por aerolíneas internacionales incluyen los siguientes destinos internacionales principales:

- París (CDG) a través de Douala (DLA) con Air France en un Boeing 777-200 una vez al día, cinco días a la semana;
- Addis Abeba (ADD) directo o vía Douala (DLA) con Ethiopian Airlines una vez al día, seis días a la semana a bordo de un Boeing 787-800 o 737-900, y una vez a la semana en un Boeing 777-300; y
- Frankfurt (FRA) a través de Lagos (LOS) con Lufthansa en un Airbus 330-300.

Además, Royal Air Maroc opera un vuelo directo al Aeropuerto Internacional Mohammed V de Casablanca, Marruecos o vía el Aeropuerto Internacional Léon-Mba de Libreville, Gabón en un Boeing 737-800 de cuerpo estrecho. Los vuelos operados por la aerolínea ecuatoguineana parcialmente estatal Cronos Air están disponibles para:

- Aeropuerto de Cadjehoun en Cotonou, Benín;
- Aeropuerto Internacional de Kotoka en Accra, Ghana a través del Aeropuerto Internacional de Port Harcourt en Omagwa, Nigeria; y
- Aeropuerto Internacional de Douala en Douala, Camerún.

A pesar de la expansión de nuevas rutas aéreas, Guinea Ecuatorial no es un mercado grande ni está incluido en la mayoría de los índices de conectividad aérea internacional. Si bien el país no se incluyó en el conjunto de datos del Índice de Conectividad Aérea (ICA)¹²⁰ más reciente (2012) desarrollado por Arvis y Shepherd,¹²¹ ocupó el lugar 169 entre los 211 países y territorios evaluados en 2007. En el mismo año, Camerún y Gabón, sus países vecinos, ocuparon los lugares 168 y 179 respectivamente. Los países con conexiones aéreas a una gama más amplia de destinos tienden a integrarse más profundamente en la economía global.¹²²

El GdGE ha realizado una importante inversión en la renovación, modernización y construcción de nueva infraestructura de aviación en los últimos años, pero también deberá mejorar las regulaciones nacionales y adoptar más convenciones internacionales para aprovechar al máximo los beneficios de la conectividad aérea. Los acuerdos internacionales son esenciales para el desarrollo del transporte aéreo y, a menudo, se centran en áreas como la liberalización del acceso al mercado para el tráfico de pasajeros y carga; competencia; alivio de las restricciones a la libertad de transporte aéreo; seguridad; y protección del consumidor. La Organización de Aviación Civil Internacional de las Naciones Unidas (OACI) recomienda que el GdGE tome varias medidas para mejorar la industria aeronáutica del país, muchas de las cuales se centran en facilitar el comercio a través del transporte aéreo. Éstas incluyen:

- Implementar la Decisión de Yamusukro,¹²³ un tratado vinculante de la Unión Africana que entró en vigor en 2002, que compromete a los países a desregular los servicios aéreos y abrir los mercados aéreos regionales a la competencia transnacional;

¹²⁰ El ICA es un índice que va de cero a 100, en el que una puntuación más alta indica una mayor conectividad. Su principal limitación es que solo utiliza datos sobre servicios programados y, por lo tanto, no incluye servicios no programados ni vuelos de carga realizados por operadores exprés.

¹²¹ 2011.

¹²² Arvis y Shepherd, 2016.

¹²³ Ver: <http://www.worldbank.org/en/topic/transport/publication/open-skies-for-africa>

- Conceder los derechos de tráfico de la séptima libertad para servicios de carga aérea, que permite a las aerolíneas transportar carga entre dos países extranjeros sin ningún tipo de servicio continuo al país de origen de las aerolíneas;
- Revisar los acuerdos de servicios aéreos para aliviar las restricciones a la propiedad y control de compañías aéreas, que han resultado en restricciones de capacidad;
- Implementar las políticas de la OACI sobre los cargos a los usuarios y evitar los gravámenes discriminatorios en el transporte aéreo;
- Fomentar la cooperación y el compromiso entre las aerolíneas y los reguladores internacionales para promover la competencia, incluso mediante el intercambio de datos y pronósticos personalizados de tráfico y carga;
- Usar los Principios Básicos de la OACI, adoptados por el Consejo de la OACI en 2015, para prácticas regulatorias y operativas;
- Implementar los objetivos de seguridad operacional de la Declaración de Abuja de 2012 sobre la seguridad de la aviación en África y establecer mecanismos para garantizar el financiamiento sostenible de las funciones de supervisión de la seguridad;
- Desarrollar e implementar programas de “agente regulado” y “consignatario conocido”; e
- Implementar un sistema para visas electrónicas y el envío electrónico de datos sobre mercancías que pasan por los aeropuertos (por ejemplo, facturas de e-freight y e-air way), lo que mejoraría la recopilación de datos y la seguridad, y facilitaría el comercio.

Hay datos limitados sobre la carga aérea que entra y sale de Guinea Ecuatorial. Actualmente, hay cuatro pistas pavimentadas de 3.000 metros de longitud en el país que son lo suficientemente largas para aterrizar aeronaves de fuselaje ancho: dos en el Aeropuerto Internacional de Malabo y una en Bata, Corisco y Mongomeyen, respectivamente. Esto le brinda a Guinea Ecuatorial la oportunidad de aumentar su utilización del espacio de los compartimentos de carga en el vientre de los aviones para exportar productos de más alto valor perecederos y sensibles al tiempo, mientras desarrolla nuevas industrias. Se estima que la carga en los compartimentos de los vuelos de pasajeros representa más del 60 por ciento de la carga aérea global.¹²⁴ La OACI informó un fuerte aumento del transporte aéreo desde Guinea Ecuatorial de 177 toneladas en 2014 a 880 toneladas en 2015.¹²⁵ En comparación, algunos de los aeropuertos más transitados del mundo mueven cientos de miles de toneladas *por mes*. Por ejemplo, el Aeropuerto de Hong Kong, el aeropuerto de carga más transitado del mundo, movió 438.000 toneladas de carga en diciembre de 2018.

La región continental aún carece de conectividad con los mercados internacionales. Hay treinta y nueve vuelos entre Bata y Malabo cada semana. Sin embargo, con la excepción de dos vuelos semanales que conectan a Bata con el aeropuerto de Cadjehoun en Cotonou, Benin, todos los vuelos internacionales salen del aeropuerto de Malabo. Los vuelos hacia y desde Bata son operados por Cronos Airlines en aeronaves Embraer ERJ-145 que tienen capacidad para cincuenta pasajeros y una carga útil máxima de aproximadamente 5.000 kg (pasajeros más el peso de la carga). La franquicia de equipaje facturado de un máximo de 20 kg (30 kg en *business class*) y un promedio de 7-12 kg de equipaje de mano por pasajero, dejan muy poca o ninguna capacidad de carga en el vientre del avión.

¹²⁴ Pastor, Shingal y Raj, 2016.

¹²⁵ Los datos de 2014 y 2015 fueron los únicos proporcionados en OACI, 2017.

Costos de comercio y transporte

El bajo volumen de comercio a través de los puertos de Guinea Ecuatorial y la falta de conectividad terrestre y aérea del país a los mercados extranjeros resultan en altos costos comerciales.

Si bien estos costos pueden explicarse en parte por factores estructurales (por ejemplo, la pequeña extensión y población del país y la gran distancia con los centros comerciales regionales y mundiales), los costos comerciales de Guinea Ecuatorial son desproporcionadamente altos. Por ejemplo, es más barato para el país comerciar con España o Portugal que con el vecino Camerún.

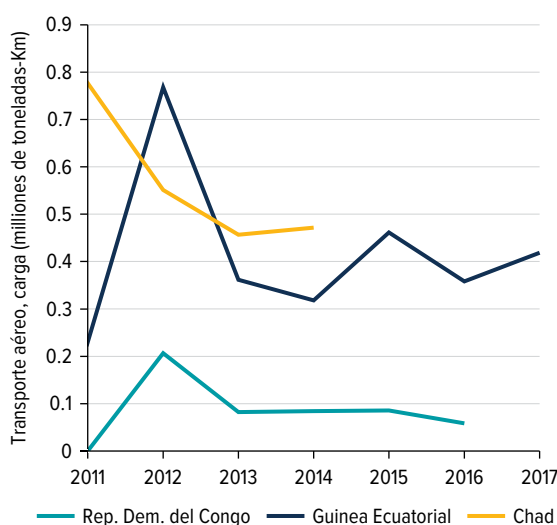
Los datos sobre los costos del comercio bilateral revelan el costo relativamente alto del comercio con Guinea Ecuatorial y dentro de África Central en general.¹²⁶ La investigación muestra que los mayores costos del comercio bilateral resultan en flujos comerciales bilaterales más pequeños.¹²⁷

La Tabla 8 muestra los costos comerciales totales entre los miembros de la CEMAC y los cinco principales mercados de origen y destino de importación y exportación de cada país de la CEMAC.¹²⁸ Camerún, por ejemplo, disfruta de costos comerciales mucho más bajos al comerciar con cada país de la muestra, con la excepción de Portugal y España, con los que Guinea Ecuatorial tiene vínculos históricos más estrechos. Patrones similares emergen para los costos del comercio agrícola bilateral.

Marco legal y regulatorio

Las políticas y procedimientos modernos de facilitación del comercio deben buscar el equilibrio entre la necesidad de facilitar actividades comerciales legítimas y la necesidad de un control reglamentario efectivo.¹³⁰ El marco institucional actual de Guinea Ecuatorial es inadecuado para brindar la transparencia y la previsibilidad necesarias para fomentar el crecimiento liderado por el sector privado. Por ejemplo, la información no está disponible para los importadores o exportadores, los procesos

Figura 69. Carga aérea anual, Guinea Ecuatorial y países de referencia de la CEMAC, 2011-17 (Millones de toneladas por km)¹²⁹



Fuente: IDM con información de la Organización de Aviación Civil Internacional, Civil Aviation Statistics of the World y estimaciones del personal de la OACI.

¹²⁶ Los costos comerciales bilaterales captan el impacto de diferentes variables en el comercio, incluyendo: (i) aranceles; (ii) barreras no arancelarias y restricciones al comercio (cuotas, estándares, etc.); (iii) distancia geográfica entre socios; (iv) desempeño logístico (costo, demora, confiabilidad) y cuellos de botella en la facilitación tanto en el origen como en el destino; (v) conectividad internacional de los países; y (vi) facilitación en la frontera (aduanas y otros procedimientos) para países contiguos. Los costos comerciales para los pares de países son simétricos, es decir, por ejemplo, que los costos comerciales entre Guinea Ecuatorial y Portugal son los mismos que entre Portugal y Guinea Ecuatorial.

¹²⁷ Arvis, Duval, et al., 2013.

¹²⁸ Gabón no está incluido en el conjunto de datos. No hay datos disponibles sobre los costos del comercio bilateral para el “comercio total” entre los países de la CEMAC y China, los Países Bajos, Nigeria o los Estados Unidos. Los datos disponibles para los costos del comercio bilateral de productos agrícolas son limitados.

¹²⁹ Según datos disponibles.

¹³⁰ McLinden, et al., 2011.

Tabla 8. Costos comerciales bilaterales, Guinea Ecuatorial y países de referencia, comercio total, 2015

	Benin	Camerún	República Centroafricana	Chad	Rep. Dem. del Congo	Guinea Ecuatorial	Francia	Alemania	India	Italia	Rep. de Corea	Malasia	Pakistán	Portugal	España	Zambia
Camerún	198,33	..	130,22	206,86	312,85	145,29	120,72	195,97	200,29	159,13	361,26	162,21	280,56	186,16	169,84	414,19
República Centroafricana	..	130,22	..	164,00	..	..	137,70	253,41	376,00	341,19	..	..	..	532,43	347,19	..
Chad	..	206,86	164,00	..	..	..	183,66	290,18	239,92	255,53	557,48	624,49	515,61	227,23	341,48	..
Rep. Dem. del Congo	401,59	312,85	..	..	..	..	188,77	196,20	187,78	195,18	188,80	261,07	305,70	215,99	190,48	35,88
Guinea Ecuatorial	279,12	145,29	..	..	..	..	218,09	222,70	304,50	209,13	479,99	345,04	801,17	132,69	134,73	..

Fuente: Base de datos de costos del comercio internacional de la CESPAP-Banco Mundial.

Tabla 9. Costos comerciales bilaterales, Guinea Ecuatorial y países de referencia, comercio agrícola, 2015

	Camerún	Chad	China	Francia	Alemania	India	Italia	Rep. de Corea	Malasia	Portugal	España
Camerún	..	405,58	226,26	131,19	147,18	338,68	298,10	583,96	428,70	..	217,21
República Centroafricana	..	..	..	289,42	433,16	710,56	512,80	..	..	..	..
Chad	405,58	..	388,67	264,18	459,47	674,87	..	..	..	..	..
Rep. Dem. del Congo	..	..	276,31	185,06	194,90	362,59	..	..	403,26	235,33	320,39
Guinea Ecuatorial	..	..	233,93	215,94	..	423,79	..	..	..	..	162,36

Fuente: Base de datos de costos del comercio internacional de la CESPAP-Banco Mundial.

no son transparentes, la regulación no está codificada y las políticas se aplican arbitrariamente. Esta incertidumbre aumenta los costos comerciales y produce retrasos, lo que tiene un impacto negativo desproporcionado en las PYMES.¹³¹

En un esfuerzo por reducir costos y demoras innecesarias, el presidente de Guinea Ecuatorial emitió una Orden Presidencial el 2 de febrero de 2017 cancelando los servicios que no generan ingresos por impuestos en los puertos, aeropuertos y otros puestos de aduanas. La Orden eliminó once tarifas diferentes que constituían obstáculos y aumentaban el precio final de los bienes de consumo:

- Tarifas por servicios veterinarios (en productos alimenticios);
- Tarifas de declaración o agencias declarantes;
- Tarifas relacionadas con las autorizaciones de carga (pagadas para enviar el contenedor al destinatario);
- Servicios de “AF Catering” (pagados para la custodia de contenedores);
- Tarifas de “servicios portuarios” para abrir contenedores cerrados con candado (lo que hace que ciertos servicios de estiba sean opcionales);
- Tarifas de la gendarmería nacional;
- Tarifas de la brigada canina;
- Tarifas de la policía fiscal;
- Tarifas de seguridad (independientes de la policía nacional);
- Tarifas del Ministerio de Salud; y
- Tarifas del Ministerio de Pesca (verificación de productos pesqueros).

El Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Comercio fueron autorizados para garantizar el cumplimiento de la Orden. Sin embargo, según las observaciones realizadas durante las visitas de campo, estas tarifas siguen vigentes.

131 OMC, 2016.

Cumplimiento de compromisos con las comunidades económicas regionales

Una forma de mejorar la facilitación del comercio es adoptar plenamente los esfuerzos multilaterales para fomentar la integración regional. Si bien Guinea Ecuatorial es miembro tanto de la CEMAC como de la CEEAC,¹³² aún no ha institucionalizado o implementado sus compromisos con estas comunidades económicas regionales. Esto se debe en parte a la mala comunicación de las políticas, objetivos y ambiciones dentro de estas organizaciones, un desafío compartido por las comunidades económicas regionales en todo el continente. La administración de aduanas de Guinea Ecuatorial, por ejemplo, a menudo desconoce las políticas regionales, en parte por no tener acceso a textos actualizados.¹³³

En la práctica, no se ha completado la implementación de las políticas comerciales de la CEMAC en ninguno de los países miembros. Los productos originados en los países miembros de la CEMAC, o con valor local suficiente, deben recibir una tarifa arancelaria preferencial de cero en un esfuerzo por impulsar el comercio intrarregional. Sin embargo, ya sea por falta de conocimiento y capacidad en las administraciones de aduanas o por una comunicación deficiente de la política y sus requisitos, estos productos tienden a permanecer sujetos a aranceles elevados. También hay muchas aduanas y agencias fronterizas en la CEMAC que aún no han armonizado efectivamente sus regulaciones. Por ejemplo, muchas medidas sanitarias y fitosanitarias, así como regímenes de reglamentación técnica regionales siguen operar a nivel nacional. En la medida en que son operacionales, existen principalmente para cobrar tarifas a varias instituciones en lugar de proporcionar servicios de inspección o de garantía de la calidad, lo que en realidad crea barreras adicionales no arancelarias.

Participación en la comunidad internacional

El GdGE se beneficiaría con su reincorporación a las organizaciones internacionales y la adopción de convenios y protocolos internacionales que puedan facilitar mayores niveles de comercio. Guinea Ecuatorial ha avanzado en la adopción de acuerdos internacionales. Por ejemplo, aprobó la ratificación del Convenio de Montreal 1999 (MC99) en 2015. El MC99 compromete a los países a establecer políticas sobre la responsabilidad de las aerolíneas de acuerdo con las buenas prácticas internacionales, y la convención se considera un componente fundamental de los regímenes de aviación modernos. También aborda áreas relacionadas con la facilitación del comercio de la carga aérea, incluido el lenguaje sobre la implementación de sistemas computarizados digitales para reemplazar la documentación en papel (por ejemplo, facturas de vía aérea). Guinea Ecuatorial es parte contratante de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria y miembro de la Organización Mundial de la Sanidad Animal y Codex Alimentarius, aunque no participa activamente en estas organizaciones y carece incluso de la infraestructura básica de calidad necesaria para gobernar efectivamente los compromisos y obligaciones relacionados.

Guinea Ecuatorial no es miembro de la OMC ni miembro de la OMA, lo que lo hace un país atípico en la región y en el mundo (Figura 70). No ser miembro de la OMA impide que el país se beneficie de los amplios programas de capacitación y creación de capacidades de la organización,

132 La CEEAC fue creada por tratado el 18 de octubre de 1983 en Libreville, Gabón. Sus miembros son Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón y Santo Tomé y Príncipe. Ruanda salió de la CEEAC en 2007. La integración de la comunidad ha sido relativamente insignificante.

133 CEMAC mimeo, 2017.

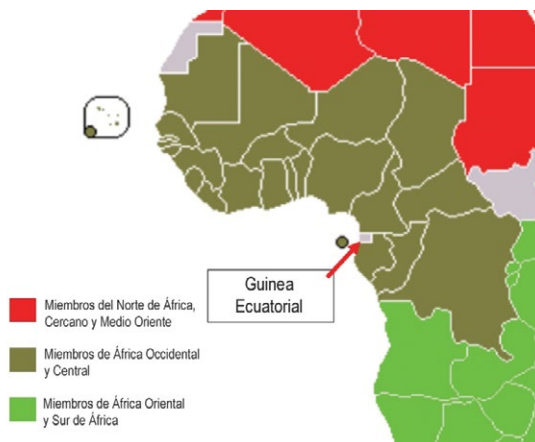
lo que podría ayudarlo a modernizar rápidamente sus procedimientos aduaneros y mejorar el desempeño aduanero.

El proceso de ingreso a la Organización Mundial de Aduanas (OMA) es relativamente simple. La parte interesada debe ponerse en contacto con la sede del Consejo de la OMA en Bruselas y solicitar formalmente convertirse en parte contratante del Convenio de la OMA que establece un Consejo de Cooperación Aduanera. El GdGE necesitaría entonces comenzar el proceso de ratificación de la convención a través de los canales legales necesarios dentro de su propio sistema legal nacional, y una vez completado, avanzar rápidamente hacia la adopción de otras convenciones internacionales fundamentales, especialmente el Convenio de Kioto Revisado.¹³⁴ La convención es considerada el modelo a seguir para contar con sistemas aduaneros modernos y eficientes. Incluye los principios básicos de gobernanza para la facilitación del comercio y la gestión de fronteras eficaz, a saber:

- Asegurar la transparencia y previsibilidad de los procedimientos aduaneros;
- Estandarizar y simplificar el proceso de declaración de bienes y sus documentos de respaldo;
- Simplificar los procedimientos para comerciantes autorizados;
- Priorizar la implementación de sistemas de TI;
- Minimizar los controles aduaneros al tiempo que se garantiza el cumplimiento de las regulaciones;
- Aplicar la gestión de riesgos y los controles basados en auditorías;
- Coordinar las intervenciones con agencias fronterizas; y
- Ver a los comerciantes como socios.

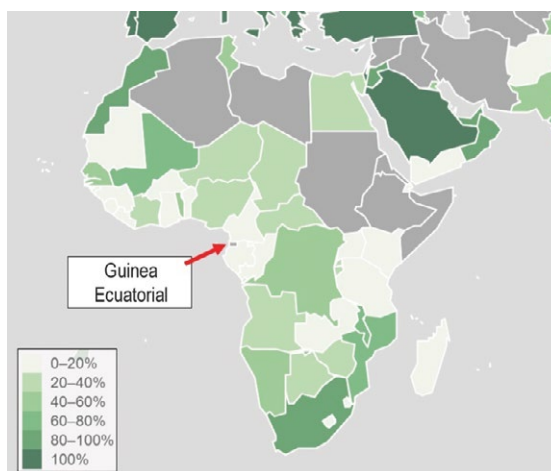
Guinea Ecuatorial también sigue siendo el único país de la CEMAC que no es miembro de la OMC (Figura 71). El GdGE podría reducir el tiempo y el costo del comercio al alinear sus políticas y procedimientos con el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC, incluso sin reiniciar

Figura 70. Miembros de la Organización Mundial de Aduanas



Fuente: Organización Mundial de Aduanas.

Figura 71. Avances en la implementación de los compromisos del AFC de la OMC por estado miembro¹³⁵



Fuente: Base de datos del Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC.

134 Ver más en: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx

135 Al 27 de marzo de 2019.

su proceso de adhesión a la OMC. El AFC, que entró en vigor en 2017 tras la conclusión de las negociaciones de la Conferencia Ministerial de Bali 2013, contiene disposiciones para la simplificación, modernización y armonización de los procesos de exportación e importación.

Si Guinea Ecuatorial eventualmente se convirtiera en miembro de la OMC, podría buscar contar con un “tratamiento especial y diferenciado” (TED) como país en desarrollo, a pesar de haberse graduado de la categoría de NMF en 2017. Si se le otorga un TED, Guinea Ecuatorial podría beneficiarse de las estipulaciones del AFC relacionadas a la provisión de asistencia técnica y el desarrollo de capacidades para apoyar la implementación de reformas de facilitación del comercio. Esto incluye instalaciones con propósito especial, incluida las instalaciones del AFC de la OMC, creadas a petición de los países de bajos ingresos para garantizar la recepción de la asistencia necesaria para obtener todos los beneficios del AFC y del Programa de Apoyo a la Facilitación del Comercio gestionado por el Grupo del Banco Mundial (PAFC). El PAFC proporciona y financia asistencia técnica determinada por la demanda para los países en proceso de implementación de reformas del AFC. Hasta marzo de 2019, más de cuarenta y siete países recibían apoyo a través del PAFC, de los cuales veintisiete se encuentran en ASS.

Procedimientos aduaneros y comerciales

Una alineación mínima con las buenas prácticas internacionales, junto con un régimen regulatorio no transparente, complica el proceso de despacho de las importaciones y exportaciones del país. Actualmente no existe una fuente de información consolidada sobre los requisitos y procedimientos de exportación, importación o tránsito. Como resultado, los comerciantes carecen de claridad sobre los procedimientos, requisitos y costos asociados para la importación y exportación de productos. Esta asimetría informativa actúa como una barrera de entrada para las nuevas empresas que buscan acceder a los mercados internacionales, desalentando a los nuevos comerciantes, especialmente a las PYMEs y al comercio de productos no tradicionales. Esta preocupación ha sido expresada por pequeños comerciantes en talleres recientes.

Todos los procedimientos de importación y exportación aún se realizan manualmente, ya que el GdGE ha detenido el lanzamiento piloto de ASYCUDA World en el puerto y el aeropuerto de Malabo. ASYCUDA World, desarrollado por UNCTAD, es un software que permite a las administraciones de aduanas computarizar y digitalizar el proceso de despacho. También permite a los oficiales de aduanas y comerciantes completar los procedimientos necesarios en línea, tales como declarar manifiestos de carga y documentos de tránsito, a menudo antes de llegar al puerto de entrada. Además, el software incluye la digitalización del documento administrativo único, un formulario de declaración de aduanas simplificado consolidado que se usa comúnmente y que aún no se utiliza en Guinea Ecuatorial. La implementación de ASYCUDA World requerirá capacitar no solo a los funcionarios de aduanas y otras agencias fronterizas involucradas en el proceso de despacho, sino también a los remitentes, agentes de aduanas y agentes de carga profesionales. ASYCUDA World tiene sistemas internacionales integrados específicos, como el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) para la clasificación de productos, y módulos especialmente diseñados que cubren áreas como la evaluación de riesgos, la valoración, y la evaluación de tarifas.

La administración de aduanas de Guinea Ecuatorial comenzó a recibir y procesar en línea los manifiestos de envío a través de ASYCUDA World en abril de 2018. El plan era desplegar los

módulos restantes de ASYCUDA (por ejemplo, declaración, selectividad, pago, tránsito nacional y salida de mercancías) en las oficinas de aduanas de Malabo, y continuar con la implementación completa en nueve oficinas de aduanas adicionales en todo el país. Sin embargo, la falta de fondos disponibles detuvo el proyecto. Como resultado, todos los procedimientos de despacho volvieron al sistema manual basado en papel. Incluso durante la fase piloto, las agencias de aduanas de Guinea Ecuatorial siguieron requiriendo que los agentes de transporte entregaran físicamente los manifiestos de sus buques al llegar debido al débil acceso a Internet en el país.

El proceso de despacho de importaciones requiere múltiples pasos e intervenciones de varias agencias. Los procesos previos a la llegada no son posibles debido a la falta de sistemas de TI en línea (por ejemplo, ASYCUDA World) y el proceso aduanero en general es ineficiente (por ejemplo, la autodeclaración de bienes por parte de los comerciantes no es posible, y no hay un documento administrativo único). A la llegada, los servicios profesionales de apoyo a los comerciantes para facilitar y agilizar el proceso de despacho están poco desarrollados o son inexistentes. Además, los comerciantes no están obligados a utilizar los servicios de agentes de aduanas registrados y no existe un registro autorizado de comerciantes que permita agilizar el proceso de despacho de aduanas a los comerciantes cumplidos ya conocidos. Una versión simplificada del proceso de despacho marítimo de Guinea Ecuatorial es la siguiente:

1. El individuo, el agente de envío, el intermediario o el transportista proporciona toda la documentación necesaria (es decir, la factura de la carga, el conocimiento de embarque marítimo o *sea waybill*¹³⁶ (SWB), la lista de empaque, el certificado de origen y cualquier otra declaración) a la oficina de aduanas.
2. El valor de las mercancías es determinado a su llegada por el funcionario de valoración aduanera. Los derechos de aduana se calculan sobre la base del código del SA y el valor CIF¹³⁷ de la factura, aunque estos pueden estar sujetos a negociación. No existe una base de datos nacional oficial de valoración que pueda actuar como una herramienta de evaluación de riesgos con respecto a la exactitud de los valores de importación declarados.
3. Cuando se completa la declaración de aduanas, la agencia de aduanas emite un documento de embarque/desembarque (ED1).
4. El ED1 se entrega al Ministerio de Comercio, junto con el SWB y la factura para su validación. El Ministerio de Comercio generalmente firma y autoriza el ED1 (y cualquier otro documento) dentro de los siguientes cinco días hábiles.
5. El Ministerio de Comercio grava las mercancías con un 3 o un 10 por ciento de impuesto sobre el valor CIF de la factura. La tasa más baja se otorga a las facturas que han sido validadas por la embajada ecuatoguineana en el país de origen. En la práctica, puede ser más barato para un operador tratar de pagar una tasa del 10 por ciento sobre una factura subvaluada que no ha sido inspeccionada previamente, que pagar el 3 por ciento sobre una factura precisa y previamente validada.

136 También conocido como “Documento de embarque para liberación expreso” (*Express Release Bill of Lading*) o “Documento de embarque marítimo directo” (*Straight Bill of Lading*), un SWB se utiliza cuando el remitente decide liberar la propiedad de la carga inmediatamente. Esto significa que los bienes se pueden entregar a la persona identificada en el documento y que simplemente tendrá que verificarse su identidad sin necesidad de presentar otro documento para reclamar el flete. El SWB solo desempeña una función de evidencia y no otorga el título de las mercancías (no negociable). Consulte: <https://www.tibagroup.com/mx/en/difference-bill-of-lading-sea-waybill>

137 CIF, por sus siglas en inglés, es sinónimo de costo, seguro y flete, e implica el valor pagado por el transporte hasta la llegada al puerto.

6. El agente de despacho envía una copia del SWB, la factura y la lista de empaque a la APGE para obtener una cotización oficial de las tarifas, impuestos y cargos de manejo en terminales. Esta cantidad se pagará a través de un depósito bancario en la cuenta de la APGE. La APGE suele tardar hasta 48 horas en confirmar el pago.
7. Una vez confirmado el pago, la APGE emite una factura y la autorización para el despacho. Para el caso de sobreestadias en terminales o puertos, las tarifas se aplicarán y pagarán mediante el mismo procedimiento.
8. Una vez obtenidas las autorizaciones de la agencia de aduanas, del Ministerio de Comercio y de la APGE, los documentos se pueden enviar junto con el albarán o nota de entrega¹³⁸ del transportista a la terminal para la extracción de la carga y una inspección final por parte de las autoridades. A pesar de la Orden Presidencial de 2017, varias agencias siguen involucradas en las inspecciones de la carga incluyendo a:
 - Aduanas - Jefe de Brigada;
 - Ministerio de Comercio;
 - Seguridad presidencial;
 - Policía - Gendarmería;
 - Policía Portuaria;
 - Policías Fiscal y Canina; y
 - Servicios Sanitarios y Fitosanitarios.¹³⁹

De acuerdo con entrevistas con comerciantes, a menudo se requiere hacer pagos informales a estas agencias, a pesar de que la Orden prohíbe expresamente que estas agencias cobren tarifas a los comerciantes.
9. Finalmente, se libera la carga. De acuerdo con el informe *Doing Business 2018* del Banco Mundial, se requieren diez días completos para cumplir con los procedimientos de importación del país en la frontera.¹⁴⁰

Recomendaciones

Para apoyar las estrategias de diversificación económica y reducción de la pobreza en Guinea Ecuatorial, se pueden tomar las siguientes medidas para impulsar la facilitación del comercio como un vehículo para el crecimiento:

1. **Diseñar una base clara, transparente, legal y operativa para la gestión de aduanas y fronteras.** Esta base es necesaria solo si las intervenciones adicionales para simplificar, modernizar y armonizar los procesos comerciales, dentro del país y en relación con sus vecinos, son factibles y serán, sobre todo, efectivas. Un primer paso lógico es fortalecer la gestión de las aduanas y fronteras

¹³⁸ Una nota o albarán de entrega es un documento que certifica la entrega de bienes al comprador, quien debe firmarla para verificar que los bienes se hayan entregado de acuerdo con las condiciones acordadas. El uso de la nota no es obligatorio, pero es muy común.

¹³⁹ Este capítulo no ha analizado el importante papel de las instituciones y servicios de infraestructura de la calidad, incluidos los organismos encargados de inspeccionar las normas sanitarias y fitosanitarias, en la facilitación del comercio. La integración de la infraestructura de la calidad en los sistemas de gestión de fronteras puede reducir la posibilidad de dañar a los consumidores e importadores, así como identificar riesgos adicionales y actividades ilícitas. Guinea Ecuatorial carece de capacitación sobre análisis de estándares y evaluación de la conformidad y no tiene laboratorios que proporcionen los tipos de análisis básicos necesarios para garantizar la protección del consumidor.

¹⁴⁰ Dado que las fronteras terrestres estaban cerradas durante la visita de campo, esta cifra no pudo ser confirmada.

mediante la actualización y la publicación de toda la información disponible sobre los procedimientos de importación y exportación.

2. **Convertirse en miembro de pleno derecho de la OMA.** El GdGE podría beneficiarse del apoyo de la OMA para el desarrollo de capacidades, la orientación y otra asistencia técnica para asegurar las fronteras del país, facilitar el comercio legítimo, generar ingresos y proteger a los consumidores.
3. **Llevar a cabo una evaluación de los vacíos relacionados con el AFC de la OMC para identificar áreas en las que el GdGE puede alinear las políticas y los procedimientos con las buenas prácticas internacionales.** Incluso si el GdGE no se involucrara de nuevo en el proceso de adhesión a la OMC, puede reducir los costos comerciales mediante la adopción de disposiciones del AFC que modernizan los procesos de exportación e importación. Si Guinea Ecuatorial se hiciera finalmente miembro de la OMC, podría buscar que se le brinde un TED ya que apenas se graduó de ser una NMF en 2017. Esto podría permitir al Gobierno acceder a la asistencia técnica y el desarrollo de capacidades necesarios para apoyar la implementación del AFC.
4. **Acelerar la computarización y digitalización de los procesos aduaneros mediante la implementación de ASYCUDA World.** Para implementar el sistema de manera completa y efectiva, las autoridades deben coordinar el trabajo de las diferentes partes interesadas e invertir en el desarrollo de capacidades de los funcionarios de aduanas, de otras agencias fronterizas relevantes y de los comerciantes. La implementación completa de ASYCUDA World reduciría los costos comerciales, mejoraría la transparencia de los procesos aduaneros y permitiría a las autoridades una mejor recopilación de los datos comerciales. Los reguladores podrían utilizar los datos comerciales mejorados para implementar estrategias modernas de gestión de riesgos y los responsables de las políticas para tomar decisiones de política basadas en la evidencia. La automatización de los procesos comerciales también podría ayudar a las autoridades a maximizar el retorno de la inversión de la nueva infraestructura física, haciendo que los puertos de Guinea Ecuatorial sean más atractivos y competitivos dentro de la región.
5. **Profundizar la cooperación fronteriza y establecer protocolos efectivos con los países vecinos, especialmente Camerún, para mejorar la seguridad fronteriza y reducir el riesgo de cierres de fronteras.** La inversión en infraestructura física no aumentará la conectividad del mercado hasta que se aborde el acceso deficiente de los países a los mercados, especialmente los de los países vecinos de la CEMAC. Por lo tanto, el GdGE debe realizar esfuerzos diplomáticos para garantizar que las fronteras permanezcan abiertas y que se simplifiquen los procedimientos comerciales. Esto podría aumentar los flujos comerciales, lo que a su vez podría reducir la pobreza y mejorar la seguridad en la región continental del país, así como facilitar el flujo del comercio agrícola a través de rutas comerciales más seguras y menos costosas.
6. **Llevar a cabo estudios de tiempos necesarios, con objeto de mapear procesos y evaluar cuellos de botella en los puertos de entrada.** Estos estudios deben ir más allá de la evaluación de los procesos de despacho de aduanas para incluir toda la gama de autoridades e instituciones involucradas en el proceso de importación y exportación.
7. **Llevar a cabo una serie específica de estudios de factibilidad para informar un plan maestro estratégico de facilitación del comercio a largo plazo.** Estos estudios deben evaluar la utilidad de los puertos secos actuales en Malabo y el impacto potencial del establecimiento de esquemas de concesión para las terminales portuarias en Malabo y Bata.

Capítulo 4. Principales recomendaciones para mejorar la facilitación, la conectividad y la logística del comercio

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad–Impacto/Beneficio
Potenciar la facilitación del comercio como un vehículo de crecimiento	Fortalecer la gestión de aduanas y fronteras mediante la actualización y la puesta a disposición de toda la información necesaria sobre los procedimientos de importación y exportación.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación (Aduanas), Ministerio de Comercio y otros Ministerios afectados.	Corto plazo	Baja–Medio
	Hacerse miembro de la Organización Mundial de Aduanas y empezar a alinear las políticas y los procedimientos con aquellos descritos como buenas prácticas en el Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC.		Mediano plazo	Media-Medio
	Acelerar la digitalización de los procesos de aduanas y completar la implementación de ASYCUDA World con objeto de reducir el tiempo necesario para comerciar, mejorar la transparencia de los procesos y la recopilación de los datos sobre comercio.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Media–Alto
	Profundizar la cooperación fronteriza y establecer protocolos efectivos con los países vecinos, especialmente con Camerún, para mejorar la seguridad fronteriza y reducir el riesgo de cierres de las fronteras.		Mediano plazo	Media-Medio

Capítulo 5.

Sector agrícola

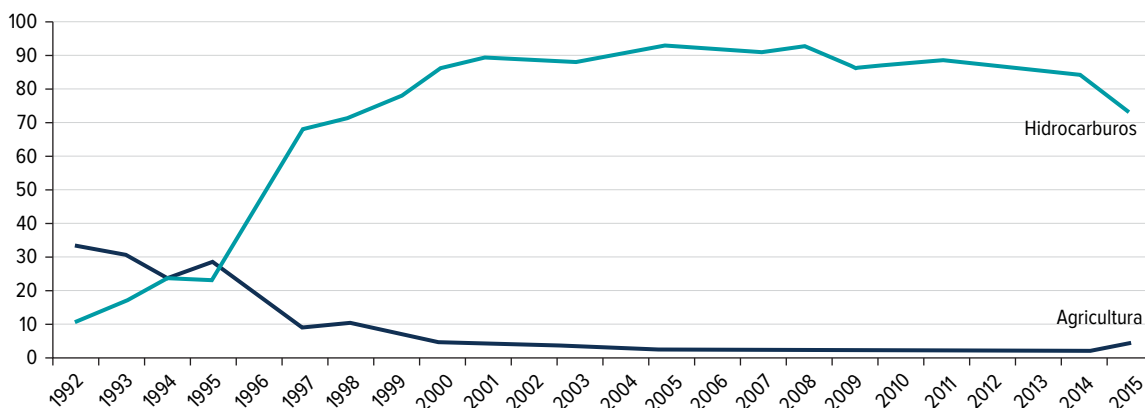
El surgimiento de Guinea Ecuatorial como un importante productor de petróleo y gas ha sucedido a expensas de su sector agrícola. Tras el descubrimiento de las reservas de petróleo en 1996, el país se convirtió en el tercer productor más grande de petróleo de ASS (después de Nigeria y Angola) en la década de los 90s. El enfoque de Guinea Ecuatorial hacia la explotación de los recursos naturales desvió los recursos destinados al sector agrícola en un momento en el que el sector era el principal contribuyente al PIB y la principal fuente de ingresos para los trabajadores nacionales y extranjeros (Figura 72). Esto evitó que el gobierno hiciera inversiones para aumentar la productividad agrícola. La dependencia del país de los recursos naturales lo ha dejado vulnerable a los efectos continuos del colapso de los precios del petróleo en 2014.

Si bien el sector agrícola solo constituye una pequeña parte de la economía del país, sigue siendo una fuente importante de ingresos para muchos hogares. La producción y el comercio agrícolas son vitales para la seguridad alimentaria y el desarrollo nacional de Guinea Ecuatorial, considerando que el 59,9 por ciento de su población vivía en áreas rurales en 2016.¹⁴¹ Sin embargo, hay poca demanda extranjera de los productos agrícolas del país, el sector sufre de varias ineficiencias y está dominado por prácticas tradicionales y de auto-subsistencia. Más aún, el país es un importador neto de alimentos, lo que aumenta los riesgos macroeconómicos y de la seguridad alimentaria. Por ejemplo, la caída en los precios del petróleo ha llevado a un aumento en los precios de los alimentos, incrementando el importe total de la factura para la importación de alimentos. La subinversión en el sector agrícola y la continua dependencia del sector del petróleo y el gas limitan las opciones del gobierno para la diversificación económica y dificultan sus esfuerzos para aliviar la pobreza. En 2017, el sector agrícola representó solo el 2,5 por ciento del PIB, mientras que el petróleo, el gas natural y los aserraderos representaron el 54,6 por ciento y los servicios el 42,9 por ciento del PIB (Figura 73).¹⁴²

El sector de los hidrocarburos se ha ido reduciendo en los últimos años, lo que hace que la economía general se contraiga. La caída de los precios del petróleo en los últimos dos años ha provocado una crisis en la CEMAC que ha aumentado la carga de la deuda del gobierno y ha erosionado

Figura 72. Participación de la agricultura y los hidrocarburos en el PIB, 1992-2015

(En porcentaje)

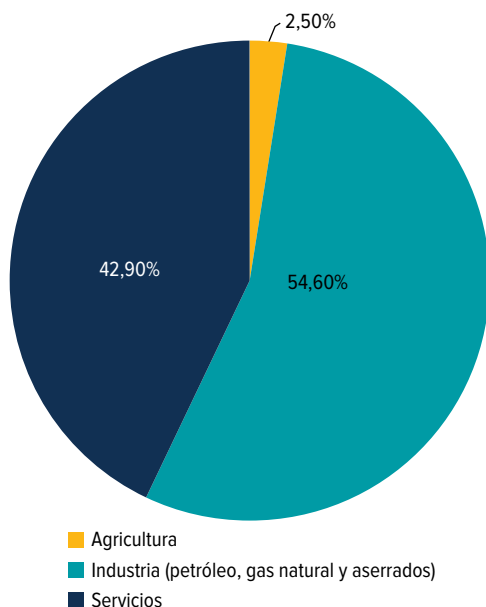


Fuente: BEAC, 2016.

141 <https://tradingeconomics.com/equatorial-guinea/rural-population-percent-of-total-population-wb-data.html>

142 CIA - The World Factbook.

Figura 73. Composición del PIB por sector, 2017



Fuente: CIA - The World Factbook, 2017.

las reservas de divisas. Con el envejecimiento de los yacimientos petrolíferos, un aumento insuficiente de la producción de gas, los bajos niveles de exploración y la caída en los precios del petróleo, en 2016 el PIB del sector de los hidrocarburos de Guinea Ecuatorial disminuyó un 8,5 por ciento interanual, mientras que el PIB no petrolero disminuyó 10 por ciento. Se espera que el PIB del país disminuya aún más debido a la diversificación económica insuficiente y a la caída de la demanda mundial de petróleo.¹⁴³ Sin embargo, el gobierno redujo su déficit fiscal del 16,3 por ciento del PIB en 2015 al 8,2 por ciento en 2016, luego de drásticos recortes en las inversiones públicas.

La desaceleración del sector petrolero también ha provocado una fuerte caída en el consumo agregado. Inicialmente, el crecimiento del sector del petróleo y el gas llevó a miles de trabajadores, especialmente a los jóvenes, a migrar de las zonas rurales a las urbanas y costeras en busca

de puestos de trabajo, incluyendo en la exploración de petróleo.¹⁴⁴ El sector también atrajo a trabajadores extranjeros. Sin embargo, la pérdida de empleos tras la caída en los precios del petróleo provocó la salida de 125,000 de los 200,000 inmigrantes, lo que llevó a una fuerte caída en el consumo agregado. Para crear más oportunidades de trabajo fuera del sector del petróleo y el gas, el gobierno ha tomado medidas concretas hacia la diversificación económica a través de su Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020*,¹⁴⁵ dirigido a los sectores de agricultura, pesca, turismo y finanzas.

A pesar del ingreso per cápita relativamente alto del país, casi el 80 por ciento de su población vive por debajo de la línea de pobreza.¹⁴⁶ La volatilidad del PIB es extremadamente alta (cuatro veces mayor que la de las economías avanzadas),¹⁴⁷ lo que refleja un entorno macroeconómico frágil que hace que el país sea particularmente vulnerable a los choques externos. Guinea Ecuatorial depende en gran medida de su sector de exportación, altamente concentrado tanto en productos como en mercados de destino. Además, el bajo nivel de transparencia de los datos plantea serios desafíos para la investigación y la formulación de políticas informadas. Por ejemplo, no hay informes nacionales sobre el comercio, lo que limita el análisis espejo de los datos comerciales.

143 <http://pubdocs.worldbank.org/en/564761492188160801/mpo-gnq.pdf>

144 “El desempleo sigue siendo problemático porque la economía dominada por el petróleo emplea una pequeña fuerza laboral dependiente de trabajadores extranjeros calificados. El sector agrícola, el principal empleador de Guinea Ecuatorial, continúa deteriorándose debido a la falta de inversión y la migración de los trabajadores rurales hacia las áreas urbanas”. Fuente: https://www.indexmundi.com/equatorial-guinea/demographics_profile.html

145 El Plan Nacional de Desarrollo de Guinea Ecuatorial *Horizonte 2020*, se lanzó en 2007 con el objetivo de superar los desafíos sociales y económicos del país. Se divide en dos fases: de 2008 a 2012 y de 2013 a 2020. La fase inicial se enfocó en un marco de desarrollo impulsado por el sector privado y el desarrollo agresivo de infraestructura en el país, y la segunda fase se enfoca en la diversificación económica, apuntando a sectores estratégicos como la pesca, la agricultura, el turismo y las finanzas.

146 Encuesta Nacional de Hogares, 2006.

147 Desviación estándar de los últimos doce años en comparación con una desviación estándar promedio para economías avanzadas.

Tabla 10. Comercio exterior por destino/origen, 2016

Origen	Valor de las importaciones en US\$ miles
Unión Europea	153.283
España	68.814
Países Bajos	26.287
Malasia	16.353
Francia	16.032
Camerún	14.247
Bélgica	11.541
Alemania	11.377
Brasil	10.872
Turquía	7.120
Destino	Valor de las exportaciones en US\$ miles
Unión Europea	2.127
España	1.971
Camerún	221
Republica Checa	198
Reino Unido	150
Ucrania	20
Kuwait	11
Túnez	8
Namibia	7
Países Bajos	6

Fuente: Datos the WITS.

La elaboración de políticas públicas se ve obstaculizada por estadísticas oficiales incompletas o ausentes sobre el comercio agrícola. Por ejemplo, el comercio agrícola (principalmente de alimentos) con Camerún no se registra, lo que subestima el grado en que Guinea Ecuatorial depende de las importaciones de alimentos (Tabla 10). Las barreras no oficiales al comercio también aumentan artificialmente los costos tanto para los agricultores como para los consumidores. La mayor parte del comercio agrícola no registrado consiste en verduras y alimentos básicos (por ejemplo, plátanos y yuca), que son muy importantes para los hogares pobres (Tabla 11). El hecho de no capturar los datos comerciales en las estadísticas oficiales dificulta que los responsables de la formulación de políticas se centren en las áreas que requieren reformas y que tomen decisiones informadas sobre políticas que puedan beneficiar a los hogares pobres y vulnerables del país.

En 2017, Guinea Ecuatorial ocupó el lugar 173 de 190 países en la facilidad para hacer negocios según el informe *Doing Business* del Banco Mundial. El país ha logrado mejoras significativas en los últimos años, incluida la eliminación de la necesi-

dad de que la Oficina del Primer Ministro autorice el establecimiento de nuevas empresas. Si bien el impuesto sobre la renta de las empresas es alto (35 por ciento), está en línea con el de otros países de la CEMAC.¹⁴⁸ Sin embargo, todavía hay espacio para reformas destinadas a promover el espíritu empresarial privado e incentivos fiscales para atraer más IED.

Perspectiva y desempeño del sector

Esta sección describe las características principales del sector agrícola de Guinea Ecuatorial, incluida su comercialización y el funcionamiento de los mercados locales e internacionales. Si bien la región continental del país cuenta con grandes reservas de madera y masas de tierra

148 Por ejemplo, la tasa impositiva corporativa es de 33,0 por ciento, 30,0 por ciento y 35,0 por ciento en Camerún, Gabón y Chad, respectivamente. Fuente: Trading Economics <https://tradingeconomics.com/>.

Tabla 11. Comercio exterior por producto, 2016

Descripción del producto	Valor de las importaciones en US\$ miles
Cerveza elaborada a base de malta	70.306
Carne y despojos comestibles de aves de corral	43.807
Alcohol etílico sin desnaturalizar	25.485
Aguas, incluyendo aguas minerales	23.753
Vino de uvas frescas	19.349
Aceite de palma y sus fracciones	16.384
Extracto de malta	14.645
Carne de cerdo	14.525
Jugos de fruta	11.841
Leche y crema	10.709
Descripción del producto	Valor de las exportaciones en US\$ miles
Granos de cacao	3.749
Dátiles, higos, piñas, aguacates.	301
Vino de uvas frescas	199
Productos animales	198
Cerveza elaborada a base de malta	185
Café, tostado o sin tostar	31
Aceite de soja y sus fracciones	10
Otros animales vivos	9
Pescado, fresco o refrigerado	9
Pescado preparado o conservado.	8
Grasas y aceites animales o vegetales	8

Fuente: Datos de WITS.

de acuerdo con el derecho consuetudinario, fomenta la agricultura itinerante, que deja infértil gran parte de la tierra cultivable. Además, el suelo volcánico fértil del país (que desalienta el uso extensivo), las plantaciones de cacao y el predominio de las pequeñas fincas privadas también contribuyen a las prácticas agrícolas sedentarias. La prevalencia del cultivo no intensivo de secano, junto con la falta de sistemas de riego, hace que la industria agrícola de Guinea Ecuatorial dependa en gran medida del clima.¹⁴⁹

Las parcelas arables fragmentadas son atendidas en su mayoría por una mano de obra sin educación. El auge de la industria del petróleo y el gas atrajo a trabajadores jóvenes y bien educados, que drenaron el trabajo productivo del sector agrícola. Como resultado, la mano de obra agrícola está compuesta principalmente por trabajadores de edad avanzada que carecen de los recursos y las

adecuadas para la agricultura, en las islas el sector pesquero está más desarrollado que la agricultura (las tierras cultivables de las islas son pequeñas y sus reservas de madera están clasificadas como no explotables). El sector agrícola sufre varias ineficiencias que socavan su potencial de producción y comercialización. Además, el enfoque hacia el sector petrolero ha dejado a la industria agrícola sin el capital o la infraestructura necesarios para mantenerse competitiva en una economía moderna.

El sector agrícola está dominado por prácticas tradicionales y sedentarias. La mayoría de los agricultores del país practican la agricultura de subsistencia y utilizan técnicas tradicionales en tierras con períodos de barbecho que pueden durar entre cinco y diez años. El maíz, el ñame, la yuca o mandioca, los bananos, las batatas, el arroz y los cocos constituyen los principales cultivos alimentarios y de subsistencia. La productividad en el sector adolece de una falta de insumos y del uso continuo de equipos básicos, lo que dificulta la explotación eficiente y óptima de la tierra. El sistema de propiedad informal del país, que está regulado

¹⁴⁹ PNSA, 2012.

habilidades necesarias para aumentar la productividad en el sector. También existe una brecha de género en la agricultura, con las mujeres a menudo vinculadas a actividades de agricultura de subsistencia y no comerciales y los hombres a cultivos más productivos y rentables, como el café y el cacao. Además, una parte considerable de los hogares rurales depende de las remesas de los familiares que trabajan en la industria del petróleo y el gas. Por lo tanto, se necesitan programas de capacitación y desarrollo de habilidades para capacitar a los trabajadores agrícolas y fomentar niveles más altos de espíritu empresarial.

Los agricultores no han sido capacitados, empoderados o incentivados para adoptar prácticas agrícolas modernas que podrían aumentar la productividad y atraer trabajadores y capital al sector. El comportamiento “de rebaño” en la producción agrícola ha resultado en una escasa diferenciación de productos, lo que ha llevado a mercados saturados y presiones a la baja sobre los precios. Esto también ha agravado el problema de los residuos de salida. Si bien la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) ha capacitado a los agricultores de Guinea Ecuatorial sobre cómo diversificar sus cultivos, integrar la tecnología en sus operaciones y utilizar eficientemente los recursos disponibles, ha tenido que suspender su trabajo debido a la falta de fondos.

La ausencia de actividades de transformación poscosecha también ha llevado a un uso ineficiente de los recursos. El comercio agrícola del país se compone principalmente de productos agrícolas no procesados en lugar de productos procesados de alto valor. Por ejemplo, los granos de café se exportan después de un procesamiento mínimo. Los esfuerzos para alentar al sector privado a procesar productos agrícolas para el mercado nacional e internacional podrían generar oportunidades de empleo y conducir a mayores márgenes a lo largo de las cadenas de suministro. Sin embargo, esto requerirá que los responsables de las políticas aborden el subdesarrollo del sector privado, así como la falta de espíritu empresarial y de cadenas de valor bien desarrolladas en el sector agrícola.

La producción de cultivos tradicionales como la malanga, la yuca, el maní, el plátano y el banano ha aumentado en un promedio del 20 por ciento anual.¹⁵⁰ La adopción del Programa Nacional de Seguridad Alimentaria en 2012 llevó a un aumento promedio anual del 40 por ciento en la producción de hortalizas, frutas y maíz. El programa divide las actividades agrícolas en dos categorías según el mercado de destino y el producto cultivado: 1) cultivos alimentarios, que se utilizan principalmente para el autoconsumo, y 2) cultivos comerciales, destinados a los mercados de exportación.

Cultivos alimentarios

Los cultivos alimentarios se consideran cultivos tradicionales, y su cultivo de secano se caracteriza por un bajo uso de la tecnología. La ausencia de sistemas de riego hace que este tipo de cultivos sea extremadamente vulnerable al cambio climático, y las prácticas arcaicas involucradas en el cultivo de alimentos requieren largos períodos de barbecho. Todos estos factores combinados contribuyen a un bajo nivel de productividad y rendimiento de los cultivos alimentarios del país. Si bien la mayoría de los productos de cultivos alimentarios se consumen directamente, cualquier excedente se comercializa en los mercados locales.

La producción de muchos de los cultivos alimentarios no satisface la demanda interna, lo que da como resultado una dependencia de las importaciones. La malanga (taro) es uno de los cultivos

150 Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria (PNSA), Documento principal, Malabo, Julio 2012, pág.13.

más importantes de la región insular, en donde forma parte de la dieta básica. Es uno de los pocos cultivos para los cuales la producción satisface la demanda y los rendimientos excedentes se exportan a los países vecinos. Por el contrario, la producción nacional de yuca (mandioca), uno de los productos más consumidos en el país, el ñame, el maní y varios vegetales (por ejemplo, tomates, berenjenas y col) no satisface la demanda interna, lo que obliga al país a depender de las importaciones de los países vecinos, principalmente de Camerún, pero también de Nigeria. Del mismo modo, existe una alta demanda insatisfecha de maíz y hortalizas que se utilizan principalmente para el autoconsumo y como alimento para el ganado. Una vez más, Camerún suministra a Guinea Ecuatorial muchos de estos cultivos.

Los cultivos alimentarios también sufren altos costos comerciales, ya que su cultivo se ve obstaculizado por procedimientos innecesarios, corrupción y hostigamiento, lo que aumenta los costos para productores y consumidores por igual. Los plátanos y los bananos son dos productos caracterizados tanto por una alta demanda como por altos costos comerciales. Existe la posibilidad de mejorar la producción y el comercio de estos productos para satisfacer no solo la demanda interna sino también la internacional. Sin embargo, actualmente el país carece de las instalaciones de almacenamiento y transporte necesarias para aumentar la producción, lo que ha provocado el abandono de algunas plantaciones en el área de Bioko.

Muchos cultivos alimentarios tienen el potencial de transformarse en bienes de exportación de alto valor. Los procesos industriales primarios pueden transformar frutas como piñas, mangos, papayas, aguacates, naranjas y mandarinas en bienes de consumo de alto valor como mermeladas y jugos de frutas. A pesar de este potencial, las frutas se producen principalmente para el consumo local, ya que los esfuerzos de comercialización se ven obstaculizados por la falta de infraestructura de almacenamiento (es decir, la incapacidad para almacenar el exceso de suministro durante el período de cosecha), la ausencia de una industria de procesamiento de alimentos (es decir, la incapacidad para crear productos de alto valor) y altos costos comerciales (es decir, costos de transporte elevados). Más importante aún, la ausencia de reservas de alimentos deja al país vulnerable a desastres naturales u otros choques que afectan la producción y/o los precios de los cultivos alimentarios, lo que puede provocar hambrunas e inanición.

Cultivos comerciales

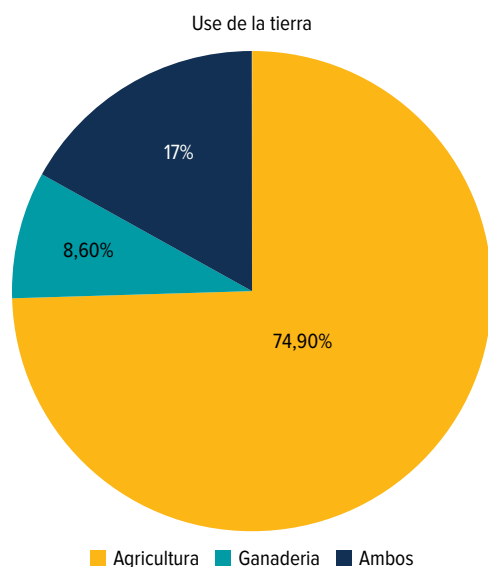
Los cultivos comerciales, que se producen principalmente para la exportación, representan el 20 por ciento de las tierras cultivables de Guinea Ecuatorial. El cacao y el café constituyen los principales productos de exportación, aunque el café no se produce ni se exporta en gran cantidad. La calidad de estos productos es alta debido a las condiciones climáticas favorables, mismas que también permiten la producción a gran escala. Sin embargo, la producción de cacao y café se ve limitada por la falta de trabajadores disponibles y la caída de los precios internacionales.

El abacá, el aceite de palma y los cocos son cultivos comerciales con un alto potencial de exportación. El abacá es uno de los cultivos del país con mayor potencial de exportación, ya que su tronco se puede usar como fibra textil. El aceite de palma, que nunca ha sido una fuente importante de ingresos en el país y solo se produce para la auto-subsistencia, tiene una gran demanda tanto a nivel local como internacional. Actualmente, Guinea Ecuatorial importa aceite de palma de Camerún y la maquinaria de extracción del país, que se usó ampliamente durante la era colonial, está descuidada y necesita reparación. Finalmente, los cocos constituyen una fuente potencial de ingresos sostenibles

Tabla 12. Precios internacionales del cacao, madera en bruto y café robusta, 2010-16

Cultivo	Unidad	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cacao	US\$/kg	3,1	3,0	2,4	2,4	3,1	3,1	2,9
Madera en bruto- Malasia	US\$/m ³	278,2	390,5	360,5	305,4	282	246	274,4
Madera en bruto- Camerún	US\$/m ³	428,6	484,8	451,4	463,5	465,2	388,6	387,4
Café robusta	US\$/kg	1,7	2,4	2,3	2,1	2,2	1,9	2,0

Fuentes: FMI, Banco Mundial, BEAC, Mont Belvieu, Methanex y WTI: West Texas Intermediate.

Figura 74. Uso del suelo para agricultura y ganadería

Fuente: Resultados finales del primer censo general de agricultura.

para los hogares, aunque actualmente no existe una industria de transformación para aprovechar este potencial.

Ganado

La cría de animales no es una actividad tradicional en Guinea Ecuatorial y existe una escasez de infraestructura y de conocimientos adecuados por parte de los agricultores. El país carece de las condiciones sanitarias necesarias para la producción ganadera y de un clima adecuado para la cría de animales. Su clima tropical y la falta de servicios veterinarios aumentan el riesgo de enfermedades, y sus densos bosques constituyen un obstáculo para la producción ganadera. Como resultado, la baja producción nacional de carne y otros productos ha resultado en una dependencia de las importaciones. Una parte significativa de la producción ganadera del país se utiliza en celebraciones rituales.¹⁵¹

Comercialización y funcionamiento del mercado

Malabo es el principal centro de mercado para la región insular. Los productos que llegan por mar se pueden vender en el mercado de Semu¹⁵², el principal mercado de la ciudad, o directamente a restaurantes y hoteles. El mercado de Semu alberga tanto a proveedores como a minoristas, así como a productos agrícolas y no agrícolas, lo que resulta en ineficiencias operacionales. Mientras que el mercado de Luba reúne a la mayoría de los proveedores en la región de Bioko, algunos van directamente a Malabo, en donde a veces tienen que esperar una semana antes de poder vender todos sus productos. El puerto de Luba no recibe importaciones (que solo ingresan al mercado a través de Malabo) ni productos del área continental.¹⁵³

¹⁵¹ República de Guinea Ecuatorial y FAO, 2012 "Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria (PNSA)".

¹⁵² Entre los mercados de la región insular, el mercado de Semu de Malabo es el principal, ya que es el punto de reunión de los proveedores y el primer punto de llegada de las importaciones. Otros mercados en la región insular son Mercado Público, Ela Nguema, Mercado Central, Mercado Fishtown y otros conglomerados informales más pequeños de vendedores.

¹⁵³ Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria, 2012.

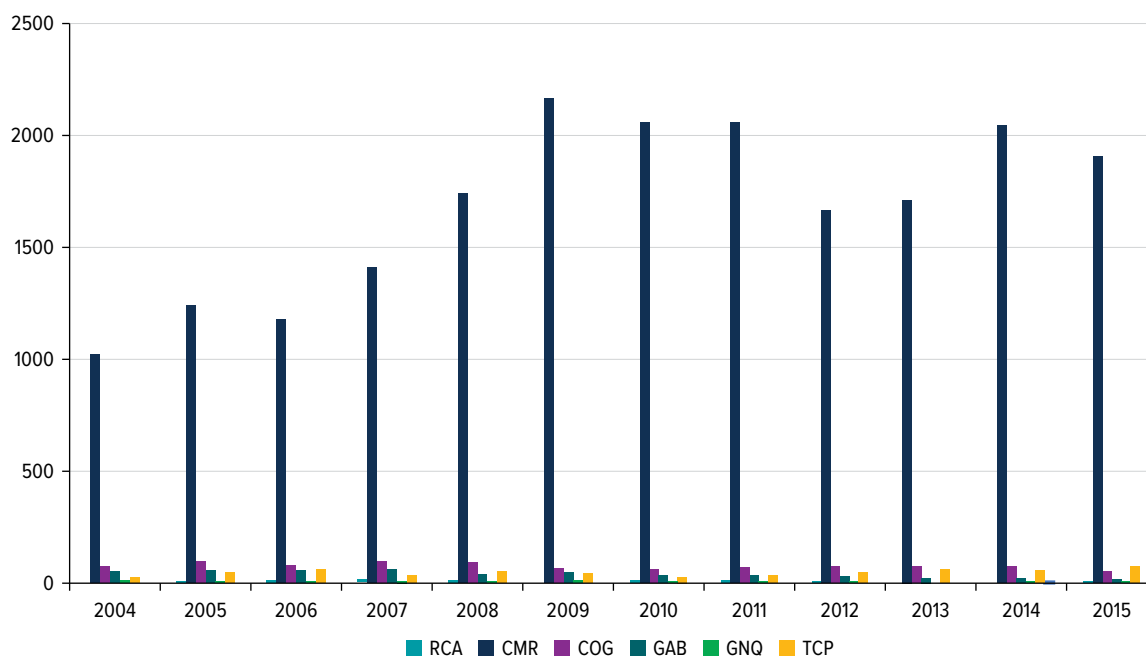
El centro de mercado de Bata constituye el punto de reunión central para todos los vendedores en el área continental.

Los productos extranjeros ingresan a través de las fronteras terrestres con Camerún (a través de Ebibeyin) y Gabón (Mongomo). Aparte de los mercados en el distrito de Bata (es decir, Mondoasi, Bukui, Ntobo, Mercado Grande y Kilómetro 5), hay mercados en otras ciudades provinciales como Mongomo, Ebibeyin y Evinayong. El comercio a lo largo de los corredores comerciales de Guinea Ecuatorial se ve obstaculizado por una sobreabundancia de puntos de control, procedimientos ineficientes y corrupción, lo que aumenta los costos comerciales. Si bien los comerciantes a menudo usan el puerto de Quay Boscarn para transportar productos agrícolas de Douala a Bata, ahora están obligados a usar la ruta terrestre debido a las malas condiciones del puerto (el mantenimiento del puerto es responsabilidad de Camerún). Además, las instalaciones para embarcaciones pequeñas en Bata se encuentran en malas condiciones. Como resultado, a menudo es más caro importar bienes de vecinos regionales potencialmente más baratos que de proveedores globales, lo que también socava las exportaciones del país a los mercados regionales. Dado que las exportaciones regionales son importantes para los productores y consumidores de hogares pobres, mejorar las condiciones para el comercio regional es crucial para los esfuerzos de alivio de la pobreza del país.

La falta de infraestructura comercial de calidad e insumos para la producción agrícola dificulta el desarrollo de los mercados nacionales e internacionales del país.

Las actividades agrícolas comerciales se ven afectadas por la falta de infraestructura de transporte, de conectividad a los mercados, de acceso a las tecnologías de riego y la escasa disponibilidad de pesticidas e insecticidas.¹⁵⁴ También existen insuficientes técnicas y capacidad de almacenamiento y una ausencia de agentes intermediarios. Además, los mercados del país son ineficientes y no hay la capacidad necesaria para

Figura 75. Exportaciones agrícolas de los países de África central, 2004-15 (US\$ millones)

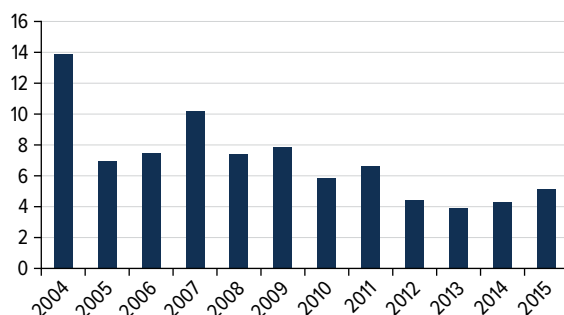


Fuentes: BACI, CEPII.

Nota: RCA: República Centroafricana, CMR: Camerún, COG: Congo, GAB: Gabón, GNQ: Guinea Ecuatorial, TCP: Chad.

¹⁵⁴ Infraestructura se refiere a caminos adecuados que conectan las áreas rurales dispersas con los caminos principales y un número suficiente de instalaciones de mercados (es decir, edificios que permiten a los agricultores vender sus productos a pesar del clima adverso).

Figura 76. Valor de las exportaciones agrícolas, 2004-15 (US\$ millones)



Fuentes: BACI, CEPII.

transformar productos en bienes duraderos. Finalmente, las autoridades carecen de los datos necesarios para tomar decisiones informadas y coordinar las políticas comerciales.

La mayoría de las actividades comerciales agrícolas de Guinea Ecuatorial son altamente informales debido a regulaciones débiles e ineficientes. Los sistemas de información ineficientes impiden que las autoridades tomen decisiones informadas. Existe una falta de datos comerciales y registros de precios de las actividades comerciales en el país. Además, no está claro a qué políticas y regulaciones están sujetas las diferentes categorías

de productos comerciales. La Cámara Oficial de Comercio Agrícola de Guinea Ecuatorial es la rama gubernamental que gestiona el comercio exterior junto con el Ministerio de Comercio.¹⁵⁵ El trabajo de la cámara se divide entre un cuerpo que se centra en la región insular y otro que se ocupa del área continental. Éstos gozan de un cierto grado de independencia y ejercen control con diferentes niveles de eficiencia. Las autoridades de Bioko son responsables de certificar el cacao y el café. La falta de políticas comerciales bien definidas y la coordinación entre las entidades públicas hacen que la mayoría de los comerciantes operen en el sector informal.

Tampoco existe una cultura cooperativa efectiva en el sector agrícola, lo que impide las economías de escala. Los productores a menudo actúan como agentes comerciales y venden sus productos individualmente. Esto conlleva costos adicionales para los agricultores y absorbe un tiempo valioso que podría emplearse de manera más eficiente en las actividades agrícolas centrales. Además, los productores generalmente no están calificados para actuar como agentes comerciales, lo que afecta la eficiencia de sus operaciones. La ausencia en Guinea Ecuatorial de una organización de comercialización para los productores los deja con poco poder de negociación, lo que resulta en precios bajos y volátiles. Si bien el desarrollo de alianzas productivas transfronterizas entre los grupos de productores de Camerún y los intermediarios/comerciantes ecuatoguineanos podría aumentar el comercio, los altos costos comerciales, la transparencia limitada y el riesgo de cierres de la frontera socavan el desarrollo de estas relaciones.

La infraestructura subdesarrollada de transporte del país obliga a los productores a vender sus productos en mercados locales accesibles y descartar el exceso de oferta. A pesar del Programa Nacional de Ayuda al Transporte (PRONAPA) del gobierno, que fue creado para mejorar la infraestructura de transporte del país, no hay suficientes vehículos para facilitar un aumento del comercio. Además, los comerciantes no tienen los conocimientos necesarios para gestionar los productos que transportan. La baja calidad de los activos de infraestructura, junto con la falta de opciones de almacenamiento, impide a los productores o intermediarios encontrar y transportar sus cultivos a los mercados nacionales o internacionales con la mayor demanda. Solo les queda la opción de vender sus productos agrícolas en mercados locales accesibles, desperdiciando el exceso de oferta que estos mercados no pueden absorber.

155 PNSA, 2012.

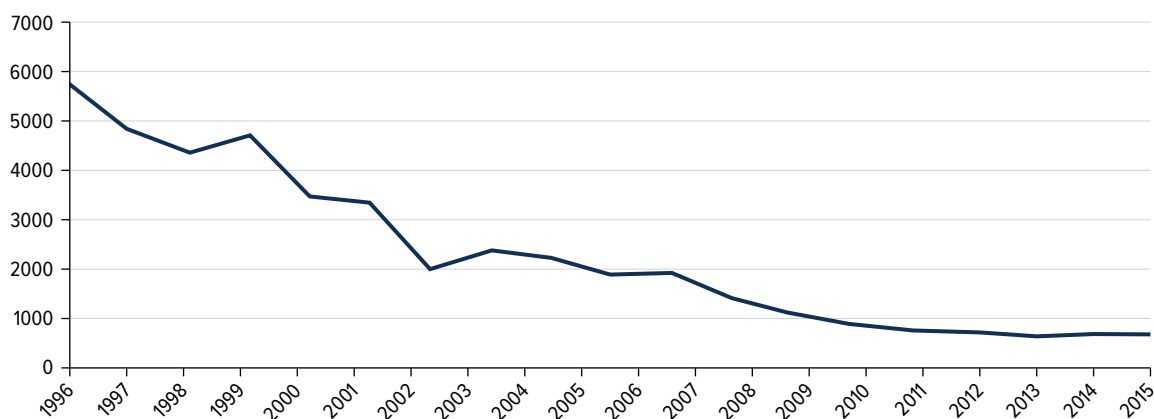
Exportaciones agrícolas claves

Cacao

El cacao era una fuente importante de ingresos para Guinea Ecuatorial antes del descubrimiento de petróleo a mediados de los 90s. Antes de la era del petróleo, el cacao era el cultivo que más contribuía al PIB del país. El cacao producido en Bioko era considerado el mejor de África, y solo cierto grado superior de grano de cacao se produjo para la exportación.¹⁵⁶ El Banco Mundial implementó el Proyecto de Rehabilitación del Cacao en Guinea Ecuatorial en 1985 para mejorar los activos de infraestructura, aumentar el acceso al financiamiento de mediano y largo plazo para los agricultores y mejorar la capacidad y la eficiencia operativa del Ministerio de Agricultura. Aún así, la producción de cacao ha disminuido en casi 5.000 toneladas desde 1996, ya que el ascenso de la industria del petróleo y el gas provocó un aumento en la urbanización y una escasez de mano de obra en las áreas rurales (Figura 77).¹⁵⁷ Como resultado, el valor de las exportaciones de cacao del país se redujo de aproximadamente US\$13 millones en 2004 a casi US\$5 millones en 2015 (Figura 78). El déficit de la oferta de cacao ha llevado a un aumento en el precio de los granos de cacao, aunque el precio fluctúa en línea con el inventario mundial.

El país se convirtió en un importante exportador de cacao a principios de la década de los 90s, con una participación del 2,5 por ciento en el mercado mundial de exportación. Sin embargo, la política gubernamental de distribución de la tierra productiva y la caída en el precio internacional del cacao contribuyeron a una concentración del mercado del cacao en torno a un pequeño número de empresas. En 1993-97, hubo varias iniciativas en el país, financiadas principalmente por Stabex.¹⁵⁸ y Cooperación Española,¹⁵⁹ para reactivar la industria del cacao y aumentar la productividad. Se enfocaron principalmente en aumentar la capacidad operativa del cultivo del cacao y en renovar la asignación de parcelas de tierra.

Figura 77. Producción total de cacao, 1996-2015 (toneladas)



Fuente: INEGE, 2016.

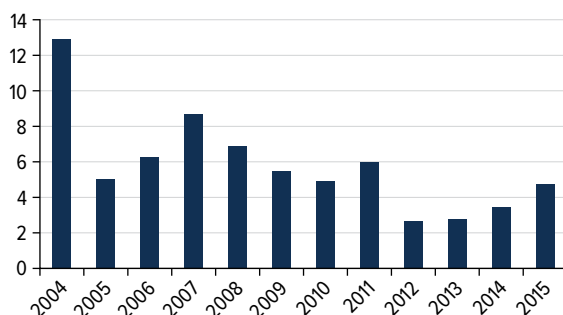
¹⁵⁶ Según la Comisión Económica para África de las Naciones Unidas. (2016). Perfil del país 2016: Guinea Ecuatorial.

¹⁵⁷ Comisión Económica para África de las Naciones Unidas.

¹⁵⁸ Stabex es el plan de financiamiento compensatorio de la Comisión Europea para estabilizar los ingresos de exportación del grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico.

¹⁵⁹ Cooperación Española es la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, abreviada como AECID.

Figura 78. Exportaciones de granos de cacao, 2004-15 (US\$ millones)



Fuente: BACI, CEPIL.

El gobierno compra la producción de las plantaciones de cacao del país y es responsable de exportarla y distribuirla a los mercados nacionales e internacionales. El Instituto Nacional de Promoción Agropecuaria de Guinea Ecuatorial (INPAGE) es la agencia gubernamental a cargo de promover el sector agrícola y tiene la tarea de encontrar compradores para los granos de cacao del país. INPAGE proporciona redes de seguridad, por ejemplo, comprando parte de la producción sin ningún tipo de cuota. Este sistema es altamente beneficioso para los agricultores que desean lograr economías de escala y maximizar la producción. La compra por INPAGE de los rendimientos de cacao también pro-

tege a los agricultores de los riesgos ex post, aunque no existe mucho desperdicio en la producción de cacao dado el pequeño tamaño de las plantaciones del país. La participación del gobierno y el pequeño tamaño de las plantaciones de cacao representan una gran oportunidad para que Guinea Ecuatorial incentive plantaciones más grandes y expanda la producción de cacao para los mercados de exportación.

Sin embargo, los altos costos de producción, la caída de los precios y los métodos de producción arcaicos han afectado el desarrollo de la industria del cacao. Un tratamiento inadecuado del suelo y la imposibilidad de adoptar métodos de producción modernos y el uso de productos con certificación fitosanitaria han llevado a una baja productividad en la producción de cacao. El rendimiento de las plantaciones de cacao es aproximadamente 70 por ciento más bajo en la actualidad que en la época colonial (300 kg vs. 400 kg por hectárea). Además, existen solo unos pocos lugares para la transformación primaria del cacao, pero que necesitan ser rehabilitados, además de la construcción de otros nuevos.

Café

En Guinea Ecuatorial, la producción de café, como la del sector agrícola en general, se ha visto opacada por las actividades de exploración petrolera. Hoy en día, la participación del país en el mercado mundial del café es casi insignificante. La participación de África en la producción mundial de café también ha disminuido, de 24,9 por ciento en 1989/90 a 14,0 por ciento en 2014/15. Similar al caso del cacao, la producción de café del país, 70,0 por ciento de la cual ocurre en la región continental, se ha visto opacada por las actividades de exploración petrolera.

La industria cafetalera del país adolece de métodos de producción ineficientes, baja productividad y calidad insuficiente. Los métodos inadecuados de secado, almacenamiento y manejo poscosecha han provocado un deterioro de la calidad. Los productos de café tampoco cuentan con certificaciones fitosanitarias, lo que socava su potencial de exportación actual y futuro. La caída en los precios mundiales del café provocó que los agricultores abandonaran muchas de sus plantaciones. Esto llevó a rendimientos más bajos que resultaron en una productividad más baja, lo que a su vez condujo a rendimientos aún más bajos. Aún así, la exportación de café representa una manera para que Guinea Ecuatorial mejore su equilibrio comercial y estimule a los agricultores, ya que aún existe una gran demanda de café en todo el mundo.

Los esfuerzos para aumentar la producción de café deben abordar las cadenas de valor subdesarrolladas de la industria y la falta de infraestructura y de participación del sector privado. Se debe alentar a los agricultores e inversores a establecer cadenas de valor que funcionen correctamente, lo que requerirá instalaciones de producción dedicadas, incentivos para fomentar el espíritu

empresarial y servicios financieros específicos para las empresas privadas que deseen ingresar al mercado o ampliar sus operaciones. El apoyo es especialmente necesario considerando el largo proceso de cultivo para el café (de cuatro a cinco años) y la necesidad de contar con instalaciones de calidad de transformación poscosecha para el secado, la fermentación y el almacenamiento.

Madera

La industria maderera del país atrajo una importante cantidad de inversión extranjera tras la caída de la producción del cacao en los 80s. Más de la mitad de Guinea Ecuatorial está cubierta de bosques, y los productos forestales pueden ser recursos importantes para el comercio intraafricano, puesto que muchos países africanos son pobres en bosques y dependen de las importaciones de madera.¹⁶⁰ La explotación de las reservas de madera está legalmente restringida por ley (Art. 8 de la Ley N° 1/1997), y la Comisión Nacional aplica el Plan Nacional (u Orden Territorial) que se enfoca en proteger de la tala a los bosques del país. Aunque la exportación de madera de algunos bosques ha estado prohibida desde 2007, todavía hay importantes actividades de tala en todo el país, principalmente por parte de empresas de Malasia, España, Francia, China, Líbano y Corea. Mientras que el 85 por ciento de la madera del país se exportó a Europa hasta la década de los 90s, China y Japón se han convertido recientemente en dos de los principales destinos de exportación de madera. Sin embargo, el mercado europeo es el destino principal de todos los productos de madera procesados del país.

Sin embargo, el auge de la industria del petróleo y el gas y la adopción de regulaciones destinadas a preservar el suelo y los bosques del país llevaron a una fuerte disminución en la producción y exportación de madera. Las actividades de exploración petrolera han atraído capital y mano de obra fuera de la industria maderera, lo que ha provocado que muchas empresas abandonen la industria. Como resultado, la industria maderera se ha vuelto menos competitiva y las exportaciones han disminuido. Además, la producción de madera disminuyó significativamente después de la adopción de una ley en 2000 que limitó el área máxima explotable a 440.000 m³ en la región continental y 100.000 m³ en la región insular. En 2007, la prohibición de exportar madera en rollo llevó a una nueva disminución de la producción de madera.

La industria maderera requiere métodos modernos para crear productos de madera procesados listos para la exportación. Los responsables de la formulación de políticas deben atraer a la industria a expertos técnicos que puedan ayudar a las empresas a adoptar métodos de producción modernos y especializarse en productos forestales no maderables. Si bien está estipulado que las empresas madereras deben procesar el 60 por ciento de su producción, la mayoría de los productores exportan troncos en bruto. La incapacidad de hacer cumplir las leyes existentes y dar seguimiento a los productos madereros hace que los esfuerzos para agregar valor a las exportaciones de troncos del país, así como la concesión de certificación a la madera, sean un desafío.

Financiamiento de la agricultura

Servicios financieros

Existe una falta de servicios financieros para los agricultores, las empresas y los inversores en el sector agrícola. Existen cuatro bancos en Guinea Ecuatorial, tres de los cuales son filiales internacionales. Aunque el sistema financiero del país es sólido y líquido, según la Comisión Bancaria de África Central

160 Central Africa Economic Outlook 2018.

el acceso inadecuado a los servicios financieros es un obstáculo importante para el desarrollo del sector privado. Esto es especialmente relevante para las PYMEs, ya que las empresas multinacionales involucradas en la industria del petróleo y el gas reciben financiamiento externo. A pesar de la expansión del sector financiero en los últimos años, las empresas privadas no tienen acceso a préstamos a largo plazo y deben lidiar con altas tasas de interés y otros costos financieros. Además, los avances en los servicios financieros han beneficiado predominantemente al sector de la construcción, ya que los bancos no han estado dispuestos a aprobar préstamos a empresas que no participan en los procesos de contratación pública.¹⁶¹ Por ejemplo, solo el Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE) ha otorgado crédito agrícola, tras el establecimiento de una división que se centra en el sector agrícola. Adicionalmente, el sector financiero no bancario no está bien desarrollado. Las opciones de microfinanciamiento también son escasas, lo que limita las oportunidades para los empresarios y aumenta los riesgos en el sector agrícola.

Los esquemas de microcrédito adaptados al sector agrícola se han utilizado para otorgar créditos a los pequeños y medianos agricultores, aunque en su mayoría no han tenido éxito. Los préstamos crediticios se volvieron cada vez más difíciles debido a la gran salida de capital del país y los reembolsos insuficientes, lo que comprometió la continuación de estos programas. Otras iniciativas de financiamiento en curso no ofrecen crédito a mediano o largo plazo a los agricultores. En cambio, a menudo implican la emisión de crédito a corto plazo, lo que induce a la volatilidad en el sistema de financiamiento.

Existen también otros programas relevantes que ayudan a los agricultores y comerciantes con financiamiento de manera limitada. Por ejemplo, PRAMUR (Proyecto para el Autoempleo de la Mujer Rural) proporciona microcréditos a tasas de interés muy bajas, lo que es especialmente relevante para las empresas agrícolas que a menudo no son altamente rentables. Por otra parte, *Djangue*¹⁶² es una plataforma informal de financiamiento grupal que es utilizada principalmente por comerciantes y que promueve la rotación de los ahorros para cada miembro del grupo. Sin embargo, esta plataforma se ve limitada por la baja capacidad de capitalización del sector agrícola. Las futuras iniciativas de financiamiento de actividades agrícolas también deben ir acompañadas y apoyadas por campañas de sensibilización y educación financiera para garantizar que tengan el impacto deseado.¹⁶³

Las mejores prácticas de la FAO incluyen el uso de los ingresos provenientes de la industria del petróleo y el gas para crear un fondo que pueda respaldar las actividades, la investigación y el desarrollo agrícola. Este tipo de fondo ha sido considerado en el Plan Nacional de Inversión del gobierno. Un fondo agrícola soberano necesita canalizar eficientemente a los agricultores los ingresos provenientes del petróleo y del gas sin crear oportunidades de que existan intermediarios. El fondo podría utilizarse para otorgar préstamos con bajas tasas de interés a los agricultores y alentarlos a mecanizar sus operaciones y a utilizar técnicas de producción sostenibles.

Servicios de seguros

Las compañías de seguros existentes están restringidas por mecanismos de cumplimiento complicados e inadecuados. El seguro agrícola es un fenómeno reciente en África, y la mayoría de los esquemas se centran en reducir la vulnerabilidad ex post al proporcionar acceso a la liquidez cuando sea necesario. Además, el seguro agrícola se utiliza para aumentar la productividad ex ante incentivando el gasto de inversión. Para reducir la volatilidad en el sector agrícola y aumentar la seguridad

¹⁶¹ AfDB, 2013.

¹⁶² Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria (PNSA), Documento principal, Malabo, julio de 2012.

¹⁶³ Atlas Magazine, 2017.

alimentaria, los responsables de la formulación de políticas deberían considerar adoptar los esquemas de seguro agrícola creados en Gabón o Camerún.

Gabón ha creado un fondo de seguro para proteger a los agricultores de los peligros ambientales. Su Fondo de Desarrollo Agrícola fue creado para enfrentar la grave amenaza a la seguridad alimentaria del país. El fondo está dotado con US\$3 millones y las organizaciones agrícolas interprofesionales tienen una participación de control (51 por ciento). Su objetivo es proporcionar a los agricultores garantías de préstamos en caso de sequía u otros peligros ambientales.

Camerún tiene un esquema de seguro agrícola basado en índices que ajusta los beneficios según el riesgo percibido. El esquema es una iniciativa conjunta del Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo y la Corporación Financiera Internacional. En las áreas rurales, los esquemas tradicionales de seguros basados en pérdidas no son viables debido al alto costo de verificar las pérdidas en un gran número de pequeñas propiedades. Por lo tanto, el instrumento de seguro de Camerún utiliza un índice que captura las posibles amenazas ex ante a la producción, como la lluvia, con base en datos satelitales. Los pagos de seguros están vinculados al índice. Tan pronto como el índice supera un umbral calculado, los agricultores reciben un pago inmediato a través de servicios de banca móvil rápidos y eficientes.

Ineficiencias del mercado

El comercio intrarregional se ve obstaculizado por la falta de libre circulación de personas. Si bien el nivel de exportaciones de Guinea Ecuatorial a los mercados vecinos es pequeño, los socios de la CEMAC (en particular Camerún) se quejan de que el país no está respetando los acuerdos regionales sobre la libre circulación de personas.¹⁶⁴ Por ejemplo, mientras que los comerciantes de Guinea Ecuatorial pueden ingresar fácilmente a Camerún y usar sus mercados, los comerciantes de Camerún se enfrentan a varios obstáculos cuando intentan ingresar a los mercados de Guinea Ecuatorial, lo que puede privar a los consumidores en Guinea Ecuatorial de productos más baratos y/o de mayor calidad.

El sector privado del país está subdesarrollado debido a un sistema de propiedad ineficiente e incentivos públicos insuficientes. Existe una extrema fragmentación de la propiedad en Guinea Ecuatorial, y toda la tierra es propiedad del estado hasta que el gobierno otorga concesiones de tierras para actividades específicas, incluidas las industriales, agrícolas o residenciales. Además, la herencia de tierras no está legalmente reconocida por el estado. En su lugar, se basa en reglas comunitarias informales. Este tipo de sistema de propiedad dificulta el acceso legal a la tierra. Como resultado, muchas jurisdicciones nacionales de propiedad son disputadas por agricultores y promotores privados que de manera informal reclaman propiedad *de facto* tanto en áreas urbanas como agrícolas y pastorales, lo que obliga al gobierno a expropiar propiedades con frecuencia.¹⁶⁵ Si bien se necesitan iniciativas privadas para modernizar el sector agrícola, desarrollar cadenas de valor y atraer inversiones extranjeras, el sistema de propiedad ineficiente del país está impidiendo mayores niveles de crecimiento en el sector privado. Además, el gobierno ofrece poco apoyo o incentivos a las empresas privadas, como subsidios o certificaciones, desalentando las inversiones del sector privado.¹⁶⁶

164 Breaking Down the Barriers to Regional Agricultural Trade in Central Africa, Banco Mundial 2018.

165 Como subrayó Makhtar Diop, asegurar la tierra en África es crucial para su prosperidad. La mayoría de las tierras están indocumentadas, lo que facilita su expropiación sin una compensación justa. Esto afecta especialmente a las mujeres agricultoras. *Fuente:* Securing Africa's Land for Shared Prosperity, 22 de julio de 2013.

166 Por ejemplo, solo hay una empresa que vende productos fitosanitarios en Bata y se importan de Camerún y España. *Fuente:* Misión de campo, abril de 2018.

Los productores agrícolas emplean técnicas de producción similares, lo que da como resultado productos no diferenciados y falta de innovación y crecimiento. Hay poca diferenciación de precios o productos en los mercados domésticos. Los agricultores que pertenecen a la misma comunidad producen cultivos homogéneos con métodos de producción tradicionales similares. Los productos se cobran al mismo precio, independientemente de la calidad. Esto elimina la posibilidad de que los agricultores cobren precios más altos por productos de mayor calidad, evitando que los mercados locales crezcan y colocando a los consumidores en desventaja.¹⁶⁷

La insuficiente organización comercial de los productores y la falta de cultura comunitaria también limitan su crecimiento. La falta de cooperación entre los agricultores les impide hacer inversiones comunales que pueden beneficiar a toda la comunidad. Las inversiones cooperativas son menos adversas al riesgo que las inversiones individuales, ya que los riesgos se dividen entre los miembros del grupo. Estos tipos de inversiones pueden utilizarse para modernizar las técnicas agrícolas al incentivar a los agricultores a adoptar nuevas tecnologías y sistemas de riego y utilizar herramientas más eficientes, semillas mejoradas, etc. La FAO está en proceso de implementar el enfoque de escuelas de campo para agricultores (ECPA), que es un enfoque de aprendizaje innovador, participativo e interactivo que enfatiza la resolución de problemas y el aprendizaje basado en el descubrimiento. El objetivo de las ECPAs es desarrollar la capacidad de los agricultores para analizar sus sistemas de producción, identificar problemas, probar posibles soluciones y, finalmente, alentar a los participantes a adoptar las prácticas más adecuadas para sus sistemas agrícolas.¹⁶⁸ En este enfoque, también de igualdad de género, los agricultores pueden gestionar grandes parcelas de tierra combinando sus pequeñas parcelas individuales. Esto aumentará la productividad y la eficiencia a través de mayores economías de escala.¹⁶⁹ Las cooperativas también pueden aumentar la productividad en las actividades de venta y procesamiento. Al dirigirse de forma conjunta y directa a los grandes compradores, los agricultores pueden cobrar precios más altos por sus productos que si se someten individualmente a agentes intermediarios. Además, pueden compartir el riesgo de invertir en nuevas instalaciones y métodos de procesamiento, lo que podría motivar a los agricultores a emprender actividades generadoras de mayor valor.¹⁷⁰

Una dependencia de insumos agrícolas no certificados de dudosa calidad expone a los agricultores a un mayor riesgo. Las cadenas de suministro subdesarrolladas obligan a los agricultores nacionales a utilizar insumos de cultivo importados (por ejemplo, semillas, productos químicos y fertilizantes) principalmente de Camerún. Junto con el efecto negativo en la balanza comercial del país, la dependencia de insumos importados también aumenta la presión sobre los productores que carecen de conocimientos financieros y técnicos. Además, los insumos importados a menudo son de baja calidad y los productos químicos generalmente no son evaluados para determinar su impacto en el medio ambiente o los cultivos. El uso de insumos importados de baja calidad puede llevar a productos de menor calidad que socavan la posición del país en los mercados extranjeros y ponen en riesgo la salud de la población.

Es muy poco probable que Guinea Ecuatorial tenga una ventaja comparativa en la producción de insumos clave, como semillas y fertilizantes. La capacidad para producir semillas probablemente requeriría una inversión significativa de recursos y tiempo (por ejemplo, capacitar a los

167 Misión de trabajo de campo, abril de 2018.

168 FAO, 2003: Farmer Field School. Implementation guide.

169 Misión de trabajo de campo, abril de 2018.

170 Banco Mundial, 2018.

agricultores, implementar programas de lanzamiento y registro de variedades, crear sistemas de certificación y construir instalaciones de prueba). Si bien el crecimiento continuo del sector del petróleo y el gas puede permitir la producción de fertilizantes nitrogenados en el país, ésta también requeriría una inversión de cientos de millones de dólares. Por lo tanto, es probable que la mejor solución a corto o mediano plazo sea continuar dependiendo de las importaciones. Sin embargo, esto requerirá una capacidad mejorada para inspeccionar las importaciones y evaluar los certificados. Existe la posibilidad de que los agricultores puedan crear fertilizantes a partir de una mezcla doméstica de N, P y K importados. A largo plazo, el gobierno también puede considerar el desarrollo de una política de sustitución de importaciones más integral para el sector agrícola.

El mercado laboral agrícola adolece de falta de oportunidades de empleo e incentivos. Muchos trabajadores han abandonado sus puestos de trabajo en el sector agrícola para buscar niveles de vida más altos en la industria del petróleo y el gas. Esto ha privado a las empresas agrícolas de mano de obra, especialmente trabajadores jóvenes y educados, e inversiones. Como resultado, el mercado laboral agrícola consiste principalmente en trabajadores de más edad que usan técnicas rudimentarias y generan bajos rendimientos. El gobierno necesita desarrollar una estrategia para promover la agricultura como un sector estratégico y rentable. También debe encontrar formas de crear nuevas oportunidades de empleo agrícola y atraer a trabajadores jóvenes y especializados.

Una parte significativa de la producción agrícola del país se desperdicia debido a una infraestructura inadecuada, información asimétrica e instalaciones de transporte de baja calidad. La pérdida de productos puede llevar a una escasez de suministro en algunas áreas y al exceso de demanda en otras. Por ejemplo, las ineficiencias en la producción de bananos a veces resultan en un exceso de oferta en la región insular y una escasez de oferta en la región continental.¹⁷¹ Si bien la producción de alimentos a menudo es solo suficiente para el consumo personal, sí existen desechos de producción. Además, la ausencia de instalaciones de almacenamiento, combinada con un sistema de transporte ineficiente, hace que muchos agricultores se encuentren aislados. Un desajuste entre la oferta y la demanda también se debe a la falta de información del mercado. Sin información sobre los patrones de consumo y producción nacionales e internacionales, los productores y comerciantes pueden tener expectativas de mercado incorrectas, lo que reduce su eficiencia operativa. Como resultado, los productores no pueden optimizar su producción, lo que puede dar lugar a un exceso de oferta (por ejemplo, malanga o bananos) o un enfoque en los mercados nacionales en lugar de los internacionales (por ejemplo, cacao y café).

La alta volatilidad de los precios da como resultado rendimientos impredecibles para los agricultores. La volatilidad de los precios constituye un gran desafío para los agricultores, ya que no solo conduce a una tasa de rendimiento fluctuante, sino que también puede dar lugar a rendimientos negativos. La protección contra los precios volátiles es un objetivo importante para los agricultores de auto-subsistencia previo a su transición a la agricultura comercial.¹⁷² Una serie de factores influyen en los precios de los productos agrícolas en la región de la CEMAC. Primero, una presencia inconsistente de compradores extranjeros en los mercados domésticos afecta fuertemente los precios. Los precios pueden aumentar significativamente cuando los compradores extranjeros están ausentes y caer dramáticamente cuando están presentes. Además, la falta de conocimiento de los precios y de acceso a los sistemas de información de mercado por parte de los productores elimina su poder de negociación de los precios. En cambio, los productores se ven obligados a confiar en la información

171 Misión de trabajo de campo en Malabo, abril de 2018.

172 “Rompiendo las barreras al comercio agrícola regional en África Central”, Proyecto de informe, abril de 2018.

de los intermediarios que cobran por debajo de los precios del mercado en función de las ventas de la temporada o mes anterior. Sin acceso a datos de mercado correctos, los agricultores pueden sobreproducir, y con ello disminuir los precios en los mercados domésticos. Un sistema de información comercial podría mejorar la transparencia, reducir los márgenes de los intermediarios y controlar la volatilidad de los precios. Además, las alianzas productivas transfronterizas (por ejemplo, entre compradores y comerciantes de Guinea Ecuatorial y Camerún) también podrían conducir a precios menos volátiles. Sin embargo, las alianzas transfronterizas requerirían políticas comerciales transparentes y predecibles (incluida una política para no cerrar las fronteras, excepto en circunstancias extremas), inversiones en instalaciones de mercados y una mejor infraestructura en la frontera y en los corredores comerciales nacionales.

El bajo nivel de comercio intrarregional dificulta a los productores el logro de economías de escala y la transición a la agricultura comercial. La mayoría de los países africanos son importadores netos de alimentos y, por lo tanto, se ven afectados por cambios en los precios internacionales de los alimentos. Específicamente, un aumento en los precios de los alimentos puede tener un impacto severo en el entorno macroeconómico de los países de bajos ingresos al empeorar su balanza comercial. Para reducir la dependencia de Guinea Ecuatorial de las importaciones y aumentar su seguridad alimentaria, sus agricultores deben estar vinculados a cadenas de valor de productos básicos. Sin embargo, los productores enfrentan numerosas barreras comerciales y mercados regionales y subregionales fragmentados. El comercio intrarregional sigue siendo poco en parte debido al predominio del petróleo en las canastas de exportación de los países de la CEMAC y a sus débiles sectores manufactureros. Además, una aplicación poco clara de las regulaciones comerciales, los altos costos comerciales, las inspecciones innecesarias, los pagos informales a funcionarios corruptos y los cierres improvisados de fronteras aumentan los costos y las prácticas informales. Esto crea incertidumbre y da como resultado costos comerciales innecesarios que desalientan a los agricultores de producir los excedentes comercializables necesarios para que el sector agrícola crezca. Además, la existencia de un gran sector informal ha dado lugar a que no se registre una parte significativa del comercio agrícola.

Finalmente, las prácticas agrícolas ineficientes de Guinea Ecuatorial han reducido su competitividad comercial en relación con países vecinos como Camerún y Gabón. Los precios no competitivos del sector agrícola, los productos no diferenciados, la falta de cadenas de valor y la baja productividad hacen que los agricultores de Guinea Ecuatorial no sean competitivos. Los agricultores tanto en Gabón como en Camerún pueden explotar economías de escala y vender sus productos a precios más bajos que los agricultores de Guinea Ecuatorial. Además, las cadenas de valor más desarrolladas y las instalaciones de procesamiento de los países vecinos les permiten importar productos baratos no procesados de Guinea Ecuatorial y producir bienes de consumo de alto valor. Por ejemplo, los países vecinos crean y venden aceite de coco y jabón a partir de cocos crudos importados de Guinea Ecuatorial.¹⁷³ Por lo tanto, hay una oportunidad para que el país exporte diversos productos agrícolas sin procesar, pero también de proveer alimentos y bienes procesados mediante el desarrollo de cadenas de valor nacionales.

Riesgos y desafíos

El sector agrícola de Guinea Ecuatorial tiene una infraestructura de transporte y logística insuficiente, tecnologías y métodos de producción desactualizados, obstáculos para la

173 Misión de trabajo de campo, 2018.

comercialización y opciones de financiamiento limitadas. Esta sección resume los principales desafíos que enfrentan los responsables de la formulación de políticas en sus esfuerzos por mejorar y hacer crecer el sector.

Infraestructura de transporte y logística insuficiente

La escasa infraestructura de mercado y los servicios de transporte de baja calidad impiden el acceso al mercado y elevan los costos de producción. Si bien la infraestructura vial del país (principalmente entre grandes centros urbanos) es de buena calidad, faltan instalaciones de transporte adecuadas que conecten los centros urbanos y rurales. Una producción agrícola que varía significativamente a lo largo del año, la incapacidad de los productores para acceder de manera eficiente a los mercados nacionales e internacionales, la falta de opciones de almacenamiento y las tecnologías de transformación poscosecha inadecuadas hacen que los productores ignoren su excedente o lo vendan en los mercados locales. Por ejemplo, la mitad de la producción de piña del país se desperdicia. Esto se traduce en ineficiencias productivas y presión a la baja sobre los precios, lo que afecta negativamente el sustento de los agricultores.¹⁷⁴ Por lo tanto, los responsables de la formulación de políticas deben facilitar el establecimiento de más instalaciones de almacenamiento e incentivar métodos innovadores que ayuden a los agricultores a procesar, almacenar y vender adecuadamente sus productos.

La escasez de camiones también impide que los productores vendan más de sus productos. INPAGE solo tiene un tractor operativo (de ocho) y dos camiones operativos (de diez). Esto limita las opciones de transporte para los agricultores que no son propietarios de camiones o que no pueden pagar por servicios de transporte. Además, el estado ruinoso de los caminos del país que conducen a los campos y áreas rurales puede dificultar la operación de camiones con gran capacidad estándar. Estos desafíos logísticos que enfrentan los productores agrícolas en Guinea Ecuatorial limitan la competencia en el mercado e impiden que los productores crezcan y aprovechen las economías de escala.

Las deficiencias logísticas también conducen a un suministro irregular de insumos a los agricultores. Por ejemplo, la producción de cacao experimentó una disminución significativa debido a la incapacidad de acceder a ciertos insumos requeridos. Las deficiencias de transporte e infraestructura aíslan a los agricultores y les impiden acceder a insumos que son cruciales para sus operaciones, lo que resulta en una pérdida de producción e ingresos.

Tecnologías y métodos de producción obsoletos

La agricultura en Guinea Ecuatorial se basa en prácticas tradicionales y métodos de producción ineficientes que producen solo rendimientos modestos y dependientes del clima. Además, la falta de control de calidad no permite que el sector genere productos valiosos. Será cada vez más difícil para los agricultores maximizar su producción y mejorar sus niveles de vida sin el acceso a tecnologías modernas y a diferentes métodos agrícolas. Además, un programa nacional de investigación y desarrollo podría proporcionar beneficios tecnológicos no solo al sector agrícola sino también a otros sectores. El programa podría generar nuevas oportunidades de empleo y fomentar campos técnicos de estudio. La FAO y el INPAGE establecieron programas de capacitación específicos para agricultores que los alentaron a trabajar juntos y compartir conocimientos. Sin embargo, estos programas fueron abandonados, ya que solo unos pocos agricultores se beneficiaron debido a la falta de infraestructura y opciones de transporte. Del mismo modo, los servicios veterinarios en el país sufren

¹⁷⁴ Misión de trabajo de campo, 2018.

de tecnología e infraestructura obsoletas. Mientras que instituciones como la Escuela de Capacitación Agraria (y la Escuela Nacional Agropecuaria en el pasado) ofrecen capacitación en ganadería y cría de animales, no imparten clases sobre salud animal, lo cual es importante para las ciencias veterinarias. Tampoco hay mataderos o instalaciones donde los productos puedan almacenarse o tratarse.

El sector agrícola también sufre de una alta incidencia de enfermedades y plagas en los cultivos.

Esto plantea una grave amenaza para la salud y los medios de vida de los agricultores, especialmente porque los productores no aplican ninguna medida de mitigación para la desinfestación. Las autoridades competentes también carecen de mecanismos como planes de alerta o de contingencia, lo que es especialmente alarmante considerando la actual invasión de insectos migratorios altamente dañinos como la oruga militar tardía (*Spodoptera frugiperda*), el cogollo racimoso del banano (BBTV), la polilla del tomate (*Tuta absoluta*), la pudrición de las raíces de la yuca y el taro, y el virus del mosaico africano de la yuca, en la subregión de África central. Además, los pesticidas, todos importados, rara vez o nunca se utilizan. Por lo tanto, los vínculos comerciales nacionales e internacionales deben fortalecerse para que los agricultores puedan acceder a los insumos agrícolas necesarios. Sin embargo, el país también necesita mejorar su capacidad de inspección, ya que muchos insumos son importados de Camerún y son de calidad cuestionable.¹⁷⁵

Obstáculos a la comercialización

Existe una falta de actividad del sector privado en el sector agrícola, lo que conduce a una ausencia de cadenas de valor agrícolas que funcionen adecuadamente.

La mayoría de las exportaciones agrícolas consisten en productos que no han recibido procesamiento poscosecha. Los volúmenes de exportación a países vecinos, como Camerún y Gabón, son pequeños y consisten principalmente de cocos, pescado ahumado, malanga y malamba. Los esfuerzos de comercialización se ven obstaculizados por la falta de acceso al financiamiento, vehículos y carreteras de calidad entre las áreas rurales y urbanas. Sin embargo, el mayor obstáculo para alcanzar niveles más altos de comercialización en el sector agrícola es la ausencia de instalaciones de almacenamiento, lo que impide que los agricultores conserven sus productos y los obliga a desecharlos rápidamente. Esto desincentiva a los agricultores de ampliar sus producciones y da como resultado un desperdicio de recursos. La incapacidad de los agricultores para almacenar sus productos también les impide usarlos en procesos industriales para crear bienes de consumo de alto valor como mermeladas y jugos de frutas, chocolate y derivados de la carne.

Eficiencia de las políticas públicas

Las políticas agrícolas deben incluir consideraciones de comportamiento para garantizar la eficiencia en su implementación.

Se necesitan estudios de comportamiento para comprender las motivaciones de los productores, comerciantes y otros agentes activos en el sector agrícola. También se pueden utilizar para crear políticas públicas que incentiven un comportamiento beneficioso. Por ejemplo, los trabajadores potenciales podrían estarse manteniendo alejados de los empleos agrícolas debido a los riesgos financieros o de producción percibidos. Además, los jóvenes pueden no encontrar al sector agrícola lo suficientemente atractivo como para dejar su trabajo en la industria del petróleo y el gas. Las razones por las que los trabajadores consideran que ciertos trabajos no son atractivos podrían deberse a (i) un sesgo de formación de hábitos, que incluye una noción percibida de beneficios y costos (por ejemplo, algunos trabajos son más o menos rentables); (ii) un sesgo de status quo, que incluye percepciones de las perspectivas futuras de desarrollo e ingresos (por ejemplo, el sector agrícola no crecerá); o (iii) una serie de normas sociales que les impiden considerar los empleos como deseables (por ejemplo, la noción de

¹⁷⁵ Misión de trabajo de campo, 2018.

que los empleos agrícolas tienen un estatus social más bajo). La industria petrolera ha atraído tradicionalmente a los trabajadores jóvenes, mientras que el sector agrícola ha sido el hogar de los trabajadores de mayor edad. Comprender las razones por las cuales los trabajadores más jóvenes no están interesados en los empleos agrícolas actuales podría informar las intervenciones dirigidas a hacer que el sector sea más atractivo. Demostrar el uso potencial de las tecnologías modernas en la agricultura podría ser una forma de atraer profesionales y trabajadores jóvenes al sector agrícola. Las intervenciones públicas deben diseñarse cuidadosamente para mostrar claramente todos los beneficios de trabajar en la agricultura, incluido el uso potencial de tecnologías innovadoras.

Opciones limitadas de financiamiento

El acceso al crédito puede empoderar y alentar a los agricultores a invertir en métodos de producción modernos y más eficientes. Estudios recientes realizados en ASS muestran que aumentar el acceso al crédito tiene un impacto positivo en los hogares de los agricultores, ya que empodera a los agricultores y alienta la inversión en métodos de producción modernos.¹⁷⁶ Por otra parte, una investigación en Malawi¹⁷⁷ muestra que los microcréditos pueden ayudar a los agricultores a enfrentar choques negativos inesperados, y hay evidencia de que un aumento en el acceso al crédito en Kenia¹⁷⁸ se ha traducido en un aumento de los ingresos productivos. Sin embargo, estudios en Sudán muestran un efecto insignificante del crédito en la rentabilidad debido al bajo volumen de préstamos.¹⁷⁹ Por lo tanto, los esfuerzos para aumentar el acceso al crédito y el microcrédito deben combinarse con políticas que promuevan el uso de la tecnología para lograr un efecto a gran escala.

A los agricultores en Guinea Ecuatorial a menudo se les niega el crédito necesario para comprar semillas y otros insumos. El Banco Nacional de Guinea Ecuatorial, el único banco público del país, otorga créditos a algunos productores agrícolas. Dado que los préstamos siempre se proporcionan condicionados a garantías, el banco esencialmente favorece a los agricultores que ya tienen acceso a mayores recursos. Como resultado, los agricultores pobres en las áreas rurales continúan teniendo poco acceso al crédito.

Recomendaciones

Muchos de los desafíos que enfrenta el sector agrícola de Guinea Ecuatorial tienen soluciones reales, sostenibles y factibles. Sin embargo, los esfuerzos de reforma deben priorizarse de acuerdo con su viabilidad a corto y largo plazo. Por ejemplo, el desarrollo de cadenas de valor bien estructuradas y eficientes es un objetivo viable a largo plazo porque requiere inversión en maquinaria y equipo, avances tecnológicos apropiados, infraestructura bien desarrollada y un entorno empresarial favorable. A continuación, se incluye una lista de medidas que los responsables de la formulación de políticas pueden implementar a corto plazo.

Maximizar la capacidad exportadora del país. Una gran parte de los productos de los agricultores se desperdicia debido a la falta de instalaciones de almacenamiento, acceso a los mercados y experiencia con respecto a las tecnologías disponibles y las prácticas agrícolas sostenibles. Organizaciones locales, en asociación con el gobierno, podrían mejorar el acceso a cámaras frigoríficas, silos y almacenes.

¹⁷⁶ Clark et al., 2015.

¹⁷⁷ Yasuharu y Lastarria-cornhiel.

¹⁷⁸ Owuor, 2009.

¹⁷⁹ Ibrahim y Bauer, 2012.

Además, una mejor conectividad entre las áreas rurales y urbanas aumentaría el acceso a los mercados y ayudaría a los agricultores a lograr economías de escala, lo que les permitiría adoptar métodos de producción más modernos y óptimos. Además, la adopción de tecnologías de transformación poscosecha permitiría a los agricultores crear bienes de alto valor a través de la fermentación controlada, el secado al sol, la fabricación artesanal, etc. INPAGE también debería considerar expandir sus operaciones a productos agrícolas fuera del cacao. También podría ampliar su alcance para incluir actividades de transformación poscosecha, lo que alentaría a los agricultores a aumentar la producción.

Mejorar el control de calidad de las importaciones agrícolas y desarrollar una política de sustitución de importaciones. Dado que la calidad de las importaciones tanto de Camerún como de Gabón no es satisfactoria, el GdGE debe adoptar políticas detalladas de control de calidad para todos los productos importados. Esto no solo mejoraría el nivel de la producción nacional, sino que también la haría más competitiva en los mercados internacionales. A corto plazo, las autoridades también deben monitorear la calidad de los materiales importados. Esto se realiza actualmente para la producción de tabletas de madera, pero hay muchas otras áreas que podrían beneficiarse de una mayor supervisión. Por ejemplo, la empresa *Embotelladora* actualmente utiliza insumos importados para envasar vino, jugo y agua, principalmente para los consumidores locales (alrededor del 80 por ciento).¹⁸⁰ Los materiales importados, como el jugo y el concentrado de pasas, podrían ser sustituidos por materiales de producción nacional. Los pesticidas y fertilizantes son otros insumos importantes importados. Establecer plataformas de reciclaje de desechos orgánicos y fomentar el uso de desechos orgánicos y de plaguicidas naturales preparados en el hogar puede hacer una diferencia a corto plazo, e iniciar también un debate sobre la salud de los agricultores y las prácticas agrícolas sostenibles. Para controlar el nivel y la calidad de las importaciones, las autoridades deben implementar controles de calidad adecuados y adoptar regulaciones de importaciones sustituibles.

Promover la comercialización agrícola a través de una mayor integración comercial regional. Mayores niveles de comercialización en el sector agrícola son importantes para sacar a los agricultores de la agricultura de subsistencia, asegurar el desarrollo de cadenas de suministro que funcionen adecuadamente y aumentar la sustitución de importaciones. Para mejorar las condiciones comerciales dentro de la CEMAC, las autoridades deben armonizar las políticas nacionales con las políticas de la CEMAC; instituir prácticas comerciales y de aduanas estándar reconocidas por todos los socios; imponer normas estrictas para los cruces fronterizos; y garantizar que las fronteras estén controladas y vigiladas para minimizar los cruces fronterizos ilegales e informales y otras actividades que aumentan los costos comerciales y desalientan el comercio formal. Eliminar el acoso menor a lo largo de los corredores de transporte en la CEMAC también podría reducir los costos de transporte y promover el comercio. Más aún, los esfuerzos para promover la cooperación entre los miembros de la CEMAC podrían reducir la frecuencia de las crisis políticas, lo que a su vez podría reducir la incidencia de cierres de fronteras. Finalmente, una simplificación de los procedimientos comerciales, una mayor transparencia y previsibilidad de las políticas comerciales y la formación de alianzas productivas transfronterizas podrían facilitar un mayor comercio intrarregional y comercialización agrícola.

Alentar la formación de cooperativas industriales para fomentar el intercambio de mejores prácticas agrícolas y permitir que los agricultores logren economías de escala. Las cooperativas podrían ayudar a los productores a negociar de manera más eficiente con las instituciones financieras y de toma de decisiones. Esto podría aumentar su acceso al crédito, que es vital para aumentar la productividad y la producción en el sector agrícola. Además, las cooperativas orientadas a la exportación podrían ayudar a los agricultores a crear productos listos para exportar e identificar

180 Misión de trabajo de campo, abril 2018.

mercados extranjeros. La creación de una zona económica especial para todas las industrias agrícolas podría mejorar el entorno empresarial y atraer inversores. También podría motivar a los inversores nacionales y extranjeros a establecer unidades de procesamiento de alimentos. A corto plazo, se podrían establecer unidades menos intensivas en capital para producir mermeladas y jugos de fruta, seguidas de unidades para derivados del café y el cacao a mediano y largo plazo.

Atraer a los trabajadores más jóvenes al sector agrícola mediante la creación de oportunidades de empleo en investigación agro-tecnológica e industrias agrícolas tecnológicamente avanzadas. La pequeña industria no petrolera del país y la baja tasa de absorción de mano de obra en el sector petrolero (solo el 4,0 por ciento de la población trabaja en la industria del petróleo y el gas) han contribuido al alto desempleo juvenil. Muchos trabajadores jóvenes carecen de las habilidades necesarias para tener éxito en el mercado laboral, y la capacitación vocacional sufre de ineficiencias administrativas y de calidad. Si bien la juventud del país es fundamental para el desarrollo del sector agrícola, la mayoría de los jóvenes estudiantes y trabajadores no tienen interés en los empleos agrícolas. Por lo tanto, Guinea Ecuatorial necesita mejorar los resultados educativos e incentivar a los jóvenes a trabajar en la agricultura. Por ejemplo, el país necesita trabajadores que puedan crear soluciones para mejorar la eficiencia de los insumos agrícolas, minimizar el uso de pesticidas dañinos y personalizar el diseño de sistemas de riego universalmente aceptados al contexto de Guinea Ecuatorial. Las autoridades deben considerar la revitalización de los servicios de extensión rural y alentar el uso de métodos de aprendizaje que utilicen enfoques participativos (por ejemplo, ECPAs).

Gestionar los riesgos mediante la adopción de prácticas agrícolas modernas y sostenibles. Los productores y comerciantes del sector agrícola enfrentan numerosos riesgos debido a la tecnología obsoleta, los precios volátiles, la falta de diversificación y el acceso limitado al crédito y los seguros, lo que desalienta a los inversores y trabajadores a ingresar al sector. La gestión eficaz de los precios de los productos básicos y del riesgo de la producción es importante para asegurar la capacidad de recuperación del sector agrícola. Las autoridades deben considerar el desarrollo de estrategias financieras y no financieras de manejo de riesgos que incluyan políticas para la diversificación y rotación de cultivos; subsidio de insumos y equipos; e innovación técnica para reducir la dependencia del clima. Además, los productores pueden minimizar el riesgo participando en actividades generadoras de ingresos no agrícolas; garantizando el acceso a los ahorros; el acceso a transferencias de efectivo y/o condicionales; y participando en planes de seguros innovadores. Además, la adopción de métodos de producción modernos y el uso de equipos avanzados pueden aumentar la productividad y ayudar a los agricultores a enfrentar los riesgos agrícolas de alta severidad. Las políticas agrícolas deberían abordar principalmente los riesgos que enfrentan los pequeños agricultores y las PYMEs, y basarse en encuestas de demanda e investigación de la industria.

Desarrollar un esquema de seguro agrícola basado en índices. Este tipo de seguro puede reducir los riesgos que enfrentan los agricultores, atraer IED, estabilizar el sector agrícola y permitir que los agricultores logren economías de escala. Países como Kenia, Senegal, Burkina Faso, Mali, Gabón y Camerún han implementado sistemas de seguros basados en índices para proteger a los hogares agrícolas contra el riesgo de sequías. El diseño del plan de seguro debe garantizar que no se convierta en una carga para las finanzas públicas y que la mayoría de, si no todos, los agricultores estén cubiertos, incluidos los que se encuentran en áreas rurales aisladas. Las asociaciones público-privadas deben aprovecharse en la implementación del plan de seguro para garantizar la cobertura universal. Junto con un marco regulatorio que aumente el acceso al crédito, un esquema de seguro bien desarrollado podría proporcionar a los productores más recursos para gastar en maquinaria y tecnologías modernas, lo que puede resultar en economías de escala y mayores ingresos.

Capítulo 5. Principales recomendaciones para mejorar el sector agrícola

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad– Impacto/Beneficio
Mejorar la infraestructura agrícola para desarrollar mercados intermedios	Construir unidades de almacenamiento en frío, silos, y almacenes.	Ministerio de Agricultura y Bosques	Mediano plazo	Baja-Medio
	Conectar zonas rurales con los mercados y zonas urbanas más densas.	Ministerio de Infraestructura y Urbanismo	Mediano plazo	Alta-Alto
Promover actividades de transformación poscosecha mediante la mejora del acceso al financiamiento	Subsidiar insumos y equipos para agricultores y empresarios.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación y otros	Corto plazo	Media-Medio
	Adoptar un enfoque de seguro basado en índices.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación y otros	Mediano plazo	Media-Alto
	Proporcionar microcréditos y transferencias de efectivo condicionales a pequeños agricultores y PYMEs agrícolas.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación y otros	Mediano plazo	Media-Alto
	Actualizar las regulaciones, las políticas y la infraestructura financieras para que los agricultores y las empresas agrícolas puedan acceder a los préstamos con mayor facilidad.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación y otros	Mediano plazo	Media-Alto
Aumentar las asociaciones público-privadas para acelerar el crecimiento del sector privado	Asociarse con el sector privado para desarrollar reformas financieras, incluidos esquemas de seguros innovadores y opciones para aumentar el acceso al financiamiento.	Ministerio de Hacienda, Economía y Planificación	Mediano plazo	Media-Alto
	Asociarse con compañías privadas para desarrollar infraestructura agrícola física para ampliar la capacidad de almacenamiento y la red de carreteras, así como mejorar las opciones de transporte.	Ministerio de Infraestructura y Urbanismo Ministerio de Planificación, Desarrollo Económico e Inversión Pública.	Mediano plazo	Media-Alto
	Asociarse con el sector privado para establecer plantas de fabricación de agroquímicos.	Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas, M° de Industrias y Energía y otros	Mediano plazo	Media-Alto
Facilitar el avance tecnológico de la agricultura	Establecer incentivos para estudiantes y profesionales para que lleven a cabo investigaciones en agrotecnología. Facilitar capacitaciones a los agricultores y cooperativas existentes sobre los nuevos métodos y tecnologías utilizados en el sector, sobre el ahorro y gestión de sus finanzas.	Ministerio de Educación, Ciencia y Deportes Ministerio de Agricultura y Bosques	Mediano plazo	Media-Alto

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad– Impacto/Beneficio
Promover la integración regional en la CEMAC y facilitar el acceso a insumos agrícolas	Coordinar reuniones con las autoridades de los países de la CEMAC para sincronizar el comercio nacional y las políticas regulatorias de la calidad para aumentar la transparencia y la eficiencia del comercio regional.	Ministerio de Relaciones Exteriores, Cooperación Internacional y Francofonía Ministerio de Comercio y Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas	Corto plazo	Media-Alto
	Establecer políticas estrictas en el cruce de la frontera para minimizar las actividades informales que aumentan los costos comerciales.	Ministerio de Relaciones Exteriores y Cooperación y otros	Corto plazo	Baja-Medio

Capítulo 6.

Sector pesquero

El GdGE ha priorizado el desarrollo de su sector pesquero. El sector ha sido identificado como uno de los cuatro pilares clave, junto con la energía, la agricultura y los servicios de alto valor agregado, para diversificar la economía del país.¹⁸¹ Por lo tanto, los recursos pesqueros no solo son una fuente de ingresos para Guinea Ecuatorial, sino que también representan una oportunidad para generar empleo y contribuir a los esfuerzos del país para aliviar la pobreza y aumentar la seguridad alimentaria. Además, la gran extensión de sus aguas marítimas jurisdiccionales, junto con las estimaciones recientes de biomasa, sugieren que el sector pesquero podría desempeñar un papel importante en el desarrollo socioeconómico futuro de Guinea Ecuatorial.

Sin embargo, el sector pesquero se encuentra subdesarrollado y sufre de numerosas ineficiencias. Consiste principalmente en una flota artesanal de subsistencia y una flota industrial que suministra pequeñas cantidades de pescado a los mercados locales. También existe una falta de conservación, procesamiento, distribución e instalaciones comerciales eficientes, lo que impide que los productores satisfagan la demanda interna y suministren productos de calidad a los consumidores. Como resultado, Guinea Ecuatorial es un importador neto de productos pesqueros.

La capacidad institucional del país para apoyar y monitorear el desarrollo del sector es débil. Existe una falta general de capacidad humana, técnica, material y financiera dentro del Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos (MPRH) para producir datos informativos y administrar y mejorar de manera efectiva el sector pesquero. Sin embargo, el gobierno ha realizado esfuerzos para mejorar el sector, incluida la evaluación de los recursos pesqueros marinos del país y la aprobación de una nueva ley en noviembre de 2017 con el objetivo de abordar varias ineficiencias en el sector (aunque la ley aún debe ser implementada y aplicada).

Este capítulo describe los principales desafíos que enfrentan los formuladores de políticas en sus esfuerzos por mejorar el sector pesquero. Proporciona una visión general de los principales factores que dificultan la capacidad del país para producir y comercializar productos pesqueros, satisfacer la demanda local y aumentar el acceso a los mercados regionales e internacionales. El capítulo también propone recomendaciones prioritarias para mejorar el sector.

Entorno marino

A pesar de contar con una línea costera relativamente pequeña (296 km²), Guinea Ecuatorial posee la mayor zona económica exclusiva (ZEE) de la región. Su ZEE abarca más de 300.000 km¹⁸², un área diez veces mayor que su superficie terrestre y considerablemente más grande que las ZEEs de los países vecinos (Tabla 13). La plataforma continental de Guinea Ecuatorial¹⁸³ es de 10.000 km², y su pendiente ocupa alrededor de 13.000 km², aproximadamente el 4,2 por ciento de la ZEE total.¹⁸⁴

Tabla 13. Tamaño aproximado de la ZEE de Guinea Ecuatorial y países vecinos

País	Superficie de la ZEE (km ²)
Guinea Ecuatorial	308.275
Nigeria	216.325
Gabón	191.944
Santo Tomé y Príncipe	165.345
Camerún	14.669

Fuente: *Sea around us* (datos extraídos el 30 de abril de 2018).

181 República de Guinea Ecuatorial, 2007a.

182 Fuente: CIA World Factbook.

183 El área de la plataforma continental, con un ancho promedio mundial de 38 millas náuticas, cubre menos de 8 por ciento de la superficie de todo el océano pero aporta aproximadamente el 15-30 por ciento de la producción pesquera marina mundial total, debido principalmente a la presencia de luz y de nutrientes. Fuente: Töpke, Katrien, 2017: Continental shelf, http://www.coastalwiki.org/wiki/Continental_shelf, consultada el 03-07-2018.

184 FAO, 2009; PEPGE, 2016.

Las actividades pesqueras del país se concentran alrededor de las islas de Bioko y Annobón y a lo largo de la costa de Litoral. Bioko y Litoral se encuentran en una región con aguas predominantemente cálidas y niveles de salinidad entre 24,0 y 32,0 partes por mil.¹⁸⁵ ¹⁸⁶ Sus costas están formadas por escarpes rocosos, playas arenosas y vegetación de manglares,¹⁸⁷ lo que dificulta el arrastre en algunas zonas. La plataforma continental es más ancha en la provincia de Litoral (veinte millas náuticas de ancho) y en el norte de Bioko que en Annobón.¹⁸⁸ Mientras tanto, las aguas alrededor de Annobón son más frías, más saladas (niveles de salinidad de hasta 35,0 partes por mil) y ricas en nutrientes, lo que resulta en una mayor productividad de peces.¹⁸⁹ Los barcos arrastreros industriales capturan pequeñas especies pelágicas y demersales costeras en las aguas de Litoral, mientras que los cerqueros industriales capturan atunes y especies afines alrededor de Annobón. Actualmente no hay actividades de pesca comercial alrededor de Bioko, aunque existe una flota artesanal activa que opera en las tres regiones.

Recursos pesqueros

Especies demersales y pelágicas costeras pequeñas

Una evaluación de las poblaciones de peces en la ZEE de Guinea Ecuatorial, realizada en el verano de 2017, estimó la biomasa de peces pelágicos y demersales costeros en 60.300 y 26.400 toneladas, respectivamente.¹⁹⁰ ¹⁹¹ Esta evaluación se realizó en el marco del proyecto Evaluación de los Recursos Pesqueros Marinos en Guinea Ecuatorial de la FAO.¹⁹² La biomasa de peces pelágicos costeros se estimó en el área alrededor de Bioko, Litoral y Annobón, mientras que la biomasa de especies demersales se estimó en las aguas de Bioko y Litoral. La biomasa de las diez primeras especies demersales con la biomasa más alta se estimó en 10.725 toneladas en Litoral y en 5.541 toneladas en Bioko. Mientras tanto, las especies pelágicas pequeñas se estimaron en 33.900 toneladas en Bioko, 25.400 toneladas en Litoral y 1.000 toneladas en Annobón.¹⁹³ Las siguientes especies evaluadas se venden ampliamente en los mercados locales: pequeños pelágicos, como las tres especies de sardinella (biomasa conjunta estimada de 15.200 toneladas); jurel de Cunene y macarela caballa (7.600 toneladas); pequeña raya-látigo margarita (3.874 toneladas); diferentes especies de dentex (3.874 toneladas); burro ojón (885 toneladas); sepia africana (617 toneladas) y besugo (296 toneladas).

Los datos preliminares de una red de información y muestreo del MPRH muestran que las pesquerías artesanales capturan principalmente especies pelágicas pequeñas o pargos, mientras que las pesquerías industriales capturan barbudo enano africano y burro. La red del ministerio proporciona datos sobre las especies de peces que se desembarcan en el país. Los datos preliminares **recabados** entre noviembre de 2016 y febrero de 2018 revelan que las pesquerías artesanales capturaron principalmente pequeños pelágicos (por ejemplo, sardinellas y ethmalosas) y pargo, seguidos

¹⁸⁵ La información sobre temperatura y salinidad puede proporcionar una mejor comprensión de la distribución y abundancia de las especies. Fuente: National Oceanic and Atmospheric Administration, <https://oceanexplorer.noaa.gov/facts/ctd.html>, consultada el 03-07-2018).

¹⁸⁶ FAO, 2018a.

¹⁸⁷ ONUDI/PNUD/PNUMA, 2003.

¹⁸⁸ Strømme et al., 1983; FAO, 2018a; República de Guinea Ecuatorial, 2012.

¹⁸⁹ FAO, 2018a; FAO, 2009.

¹⁹⁰ La biomasa total para especies demersales se estimó en 30.673 toneladas. Sin embargo, esta estimación incluyó cálculos de 4.275 toneladas para la biomasa de tiburones tigre (*Galeocerdo Cuvier*). La biomasa de tiburones tigre no se considera en este análisis, ya que solo un tiburón tigre fue capturado accidentalmente durante el período de estudio.

¹⁹¹ FAO, 2018a.

¹⁹² UTF/EQG/005/EQG.

¹⁹³ FAO, 2018a.

por emperador atlántico, cojinúa y jurel de Fischer.¹⁹⁴ Por el contrario, las pesquerías industriales capturaron barbudo enano africano, burro, macarela, merluza y catemo.^{195 196} Algunas de estas especies difieren de los resultados de la evaluación de los recursos marinos, lo que podría deberse, entre otras razones, a la estacionalidad de las especies, al área de captura o a la estrategia de pesca utilizada.

Especies altamente migratorias

En las aguas de Guinea Ecuatorial se capturan diferentes especies de atún, especialmente alrededor de la isla de Annobón. La flota de barcos cerqueros que opera en las aguas de la ZEE de Guinea Ecuatorial (no hay barcos palangreros o de línea de mano en la zona) se enfoca al atún aleta amarilla o rabil (*Thunnus albacares*), al atún listado (*Katsuwonus pelamis*) y al atún patudo (*Thunus obesus*).

Las últimas evaluaciones de stock para estas tres especies de peces presentan resultados diferentes. De acuerdo con la Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (CICAA), que es responsable de monitorear el estado de las poblaciones de diferentes especies de atún en el Océano Atlántico, el atún aleta amarilla está sobreexplotado¹⁹⁷ pero no sujeto a sobrepesca,¹⁹⁸ el atún patudo está sobreexplotado y sujeto a sobrepesca, mientras que el atún listado no es probable que esté sobreexplotado ni sujeto a sobrepesca.¹⁹⁹

La flota pesquera

En esta sección se describen las pesquerías artesanales e industriales de Guinea Ecuatorial. Si bien la legislación del país define tres tipos de pesquerías (industrial, semi-industrial y artesanal), el MPRH históricamente solo ha distinguido entre operaciones de pesca artesanal e industrial.²⁰⁰

Flota pesquera artesanal

Las pesquerías artesanales del país consisten principalmente en operaciones a pequeña escala y se centran en la pesca de subsistencia. Consisten en operaciones de pesca distribuidas a lo largo de las costas de las cuatro provincias costeras de Bioko Norte, Bioko Sur, Litoral y Annobón. Un censo reciente de la pesca artesanal (realizada con el apoyo de la FAO) censó 1.048 embarcaciones pesqueras en cien sitios de desembarque identificados contabilizó el número de embarcaciones pesqueras artesanales activas en el país en 1.248.²⁰¹ El 83,0 por ciento de la flota artesanal está compuesta por cayucos, y el resto está formado por embarcaciones de fibra de vidrio y tabloncillos de madera. El 66,0 por ciento

194 Nombres científicos de las familias: *Clupeidae* (sardinella y ethmalosa), *Lutjanidae* (pargo), *Lethrinidae* (emperador atlántico) y *Carangidae* (cojinúa y jurel de Fischer).

195 FAO, 2018b.

196 Nombres científicos de las familias: *Polynemidae* (barbudo enano africano), *Haemulidae* (burro/ronco), *Scombridae* (macarela), *Sphyraenidae* (barracuda o merluza), *Drepaneidae* (catemo) y *Clupeidae* (sardinella).

197 Sobreexplotación: una población se considera sobreexplotada cuando se explota más allá de un límite explícito en el que su abundancia se considera “demasiado baja” para garantizar una reproducción segura. Fuente: FAO <http://www.fao.org/faoterm/en/?defaultCollId=21>.

198 Sobrepesca: un esfuerzo de pesca o mortalidad por pesca de manera tal que una reducción de este nivel conduciría, a mediano plazo, a un aumento en la captura total. Fuente: FAO.

199 ICCAT, 2017.

200 Esto puede haber sido el resultado de una legislación en 2003 que no definió claramente la diferencia entre la pesca industrial y la semi-industrial. La nueva legislación pesquera que entró en vigor en noviembre de 2017 aclara la diferencia entre estos dos tipos de pesca.

201 FAO, 2016a.

de todos los barcos tienen menos de siete metros de largo, y normalmente hay uno o dos pescadores trabajando a bordo de cada embarcación. Además, el 32,0 por ciento de las embarcaciones de pesca tienen motores, que van desde 2 HP, principalmente en cayucos, hasta 75 HP, principalmente en barcos más grandes.

Las mareas duran entre ocho y cincuenta horas, dependiendo del tipo de embarcación y de equipo utilizado.

Las embarcaciones que salen de los distritos de Bata y Malabo, sede de las dos principales ciudades del país, pasan más tiempo en el mar, con viajes que duran entre dieciocho y cincuenta horas. Se componen principalmente de embarcaciones motorizadas hechas de fibra de vidrio o de tabloncillos de madera. En contraste, los viajes de pesca que parten de los distritos de Baney (provincia de Bioko Norte) y Kogo (provincia de Litoral sur) son los más cortos, con casi toda la flota compuesta de cayucos. Los artes utilizados pueden diferir entre los distritos marítimos. Las líneas de mano se usan en más de la mitad de los barcos de pesca artesanal de Guinea Ecuatorial, seguidas de redes de enmalle fijas, palangres, redes de enmalle de deriva y pesca submarina con arpones. En Kogo, donde la mayor parte de la pesca se realiza dentro del estuario del río Muni, se utilizan predominantemente redes de enmalle y palangres, mientras que pocos barcos usan líneas de mano. El pico de la temporada de pesca es de noviembre a marzo, mientras que la temporada baja es de julio a agosto.²⁰²

El censo de la pesca artesanal estimó el número total de pescadores artesanales de Guinea Ecuatorial en 2.023. Esta estimación es a la baja ya que no es posible obtener información sobre todos los barcos activos. La edad promedio de los pescadores artesanales del país es de cuarenta y siete años.²⁰³ Algunos pescadores forman parte de las 156 asociaciones de pescadores reconocidas por el MPRH, aunque la mayoría de las asociaciones están inactivas ya que solo se crearon para recibir apoyo del gobierno (como equipo de pesca o motores).²⁰⁴ La mayor parte del sector de la pesca artesanal no está organizado, sin cooperativas o asociaciones reales operando en el país.

La pesca artesanal tiene acceso limitado al crédito y al material de pesca. Muchos pescadores reportan dificultades para la compra de embarcaciones de fibra de vidrio, equipo de pesca, motores, sistemas GPS, etc., debido a una combinación de falta de suministros y de precios altos en Guinea Ecuatorial. Como resultado, muchos pescadores compran sus equipos en países vecinos como Gabón o Camerún.

Figura 79. Zonas de desembarque artesanal e industrial en Guinea Ecuatorial



Fuente: FAO, 2016b.

202 FAO, 2016a.

203 FAO, 2016a.

204 Com. Viceministro, abril de 2018.

La industria pesquera artesanal está mal gestionada por el MPRH. No hay datos históricos suficientes sobre la estructura y las operaciones de la pesca artesanal, lo que dificulta el seguimiento y el análisis de las tendencias de la industria y la adopción de políticas y medidas administrativas adecuadas. Por ejemplo, el MPRH no tiene un registro actualizado con datos detallados sobre el número y las características de los barcos. Además, no emite licencias de pesca artesanal, a pesar de ser un requisito legal.²⁰⁵ Recientemente, el ministerio comenzó a recopilar sistemáticamente datos del sector, con el apoyo de la FAO, incluida la información del censo de la flota artesanal o de la red de información y muestreo.

Una excepción a la falta de datos en el MPRH es la información sobre pesquerías de Annobón. Los datos del MPRH de esta isla muestran que se capturaron 174, 53 y 201 toneladas de pescado en 2011, 2012 y 2014, respectivamente. Los peces voladores (probablemente *Cheilopogon cyanopterus* y *Cheilopogon melanurus*) representaron el 55,0 por ciento de la captura total durante estos años, mientras que el atún aleta amarilla (*Thunnus albacares*) y el atún patudo (*Thunnus obesus*) representaron el 7,4 y 5,2 por ciento, respectivamente, de la captura total en el mismo período.

El número de pescadores y embarcaciones artesanales en Guinea Ecuatorial es menor que el de los países vecinos. Si bien la información de otros países proviene de diferentes períodos y no está actualizada, los datos disponibles muestran que Camerún tiene el mayor número de pescadores y embarcaciones, seguido de Santo Tomé y Príncipe (aunque se desconoce la cantidad de embarcaciones), Gabón y Guinea Ecuatorial (Tabla 14). La importante industria pesquera artesanal de Camerún puede deberse a su gran población (casi 25 millones, en comparación con menos de 2 millones en Gabón y Guinea Ecuatorial, y alrededor de 200.000 en Santo Tomé y Príncipe),²⁰⁶ y el número relativamente grande de pescadores artesanales de Santo Tomé y Príncipe puede deberse a la importancia del sector pesquero para el sustento de los hogares a lo largo de la costa de ese país.²⁰⁷

Flota pesquera industrial

La flota pesquera industrial de Guinea Ecuatorial tiene como objetivo especies pelágicas y demersales costeras o a especies altamente migratorias. Esta sección presenta los datos de abril de 2018 recopilados de la Dirección General de Recursos Pesqueros y la Dirección General de Pesca Industrial del MPRH, a menos que se indique lo contrario.

Flota pesquera con especies costeras pelágicas y demersales como objetivo

Las actividades de pesca industrial en Guinea Ecuatorial se remontan a la época colonial. Diez arrastreros españoles tenían su base en Fernando Po (el nombre colonial de Bioko) en 1967. Hasta principios de la década de los 2000, flotas de la URSS, Camerún y España operaban en las aguas de

Tabla 14. Número de pescadores y embarcaciones artesanales en Guinea Ecuatorial y países vecinos

	Nº de pescadores	Nº de embarcaciones artesanales
Gabón	3.119	1.484
Camerún	24.136	7.335
Santo Tomé y Príncipe	4.000	
Guinea Ecuatorial	2.023	1.248

Fuente: FAO, 2007a y b; FAO, 2008; y FAO, 2016a.

Notas: Los datos para Camerún corresponden al año 1995, los datos para Gabón y Santo Tomé y Príncipe son de 2007, y los datos para Guinea Ecuatorial son de 2015.

²⁰⁵ Com. Dirección de Pesca Artesanal, abril de 2018.

²⁰⁶ Datos de población recopilados del World Factbook de la CIA el 4 de julio de 2018.

²⁰⁷ FAO, 2008.

Guinea Ecuatorial, principalmente pescando camarones y otras especies demersales.²⁰⁸ Desde febrero de 2017, el MPRH ha emitido diez licencias de pesca de un año²⁰⁹ a arrastreros con banderas de Guinea Ecuatorial, Camerún, Gabón y China. Aunque el MPRH no había emitido aún sus licencias para 2018 en abril de 2018, los barcos pesqueros continuaron operando en las aguas del país. Las embarcaciones con licencias expedidas en 2017 tenían una longitud de entre veinte y treinta y ocho metros, con un tonelaje de registro bruto máximo (TRB) de 219,0 para los barcos más largos y un TRB mínimo de 49,5 para los barcos más cortos. Solo dos de todas estas embarcaciones tenían capacidad para congelar sus capturas a bordo.

La mayoría de los barcos pesqueros industriales están mal mantenidos. Los observadores del MPRH, que actualmente no están obligados a servir a bordo de embarcaciones pesqueras, han declarado que no estarían dispuestos a trabajar a bordo de la mayoría de los arrastreros debido a preocupaciones sobre la seguridad. Además, ninguna embarcación tiene el certificado de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP, por sus siglas en inglés).²¹⁰

Las mareas de los arrastreros normalmente duran entre tres y cuatro días, y su captura es heterogénea, una característica común de las pesquerías en las aguas tropicales del Golfo de Guinea. La pesca industrial en Guinea Ecuatorial captura principalmente corvina,²¹¹ pero también barbudo enano africano, rayas y barracudas. El desembarque total de pescado aumentó de 554 toneladas de cuatro barcos en 2014 a 1.355 toneladas de ocho barcos en 2017 (Tabla 15). El total de desembarques de clupeidos, una familia de peces pelágicos pequeños que incluye sardinella, ethmalosa e ilisha, aumentó de 45,5 toneladas en 2014 a 84 toneladas en 2017.²¹² Mientras que los crustáceos han sido históricamente un objetivo a lo largo de la costa continental, no se registraron capturas sustanciales entre 2014 y 2017.²¹³

Tabla 15. Pescado desembarcado en Guinea Ecuatorial por año de acuerdo con el número de barcos arrastreros observados

Año	Toneladas de pescado desembarcadas	Nº de arrastreros observados
2014	554	4
2015	1.114	10
2016	374 ²¹⁴	9
2017	1.355	8

Nota: El total de toneladas de pescado se debe considerar como aproximado ya que no se observaron y agregaron todos los desembarques de los arrastreros.

Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos del MPRH.

La tripulación de la flota pesquera industrial del país está compuesta principalmente por trabajadores extranjeros. La mayoría de la tripulación de los barcos está compuesta exclusivamente por trabajadores de países vecinos. Además, el número total de empleos directos generados en la industria es limitado, ya que solo alrededor de diez personas trabajan en cada embarcación.²¹⁵

En la región, las pesquerías comerciales que se enfocan a las especies pelágicas y demersales emplean un mayor número de embarcaciones en Gabón y Camerún que en Guinea Ecuatorial. Si bien la información de los países vecinos proviene de diferentes períodos, los datos disponibles muestran que la

208 FAO, 2009

209 La nueva legislación pesquera establece un período máximo de validez de las licencias de 24 meses.

210 Com. Guinea Ecuatorial FAO, experto en pesca, octubre de 2018.

211 La corvina representó el 27,9 por ciento de la captura total en 2015, 16,8 por ciento en 2015, 9,5 por ciento en 2016 y 6 por ciento en 2017.

212 Estas estimaciones son bajas ya que más del 20,0 por ciento de la captura se clasifica como surtido.

213 FAO, 2003; FAO, 2009.

214 Datos correspondientes al período enero-mayo, sin datos registrados para el resto del año.

215 Com. MPRH, abril de 2018.

Tabla 16. Número de embarcaciones de pesca industrial en Guinea Ecuatorial y países vecinos

	Gabón (2006)	Camerún (2007)	Santo Tomé y Príncipe (2007)	Guinea Ecuatorial (2017)
Nº de embarcaciones	60*	55**	0	10***

Fuente: Cálculos del Banco Mundial con base en datos de la FAO (FAO, 2007a y b; FAO, 2008) y del MPRH.

Nota: * 25 arrastreros, 16 arrastreros de camarón y pescado, 14 arrastreros de camarón, 3 barcos con líneas de mano, 2 barcos con trampas y; ** 10 arrastreros y 45 arrastreros camaroneros; *** 10 arrastreros.

flota industrial de Guinea Ecuatorial constaba de diez arrastreros en 2017, la flota de Gabón estaba compuesta por veinticinco arrastreros, dieciséis arrastreros de camarón y pescado, catorce arrastreros de camarón, tres embarcaciones con líneas de mano y dos barcos con trampas en 2006, y la flota de Camerún consistió en diez arrastreros y cuarenta y cinco arrastreros camaroneros en 2007 (Tabla 16).

Flota pesquera con especies altamente migratorias como objetivo

Los primeros atuneros cerqueros de Guinea Ecuatorial se remontan a 1961. Sin embargo, no fue hasta 1967 que los atuneros cerqueros españoles y franceses comenzaron a operar regularmente en la región.²¹⁶ Desde 1984 hasta 2001, se adoptaron diferentes acuerdos y protocolos de pesca entre la UE y Guinea Ecuatorial.²¹⁷ El último protocolo, que abarca el período comprendido entre el 1 de julio de 1997 y el 30 de junio de 2001, se prorrogó por un año después de su vencimiento. Este acuerdo autorizó a treinta cerqueros franceses, españoles e italianos y treinta barcos de línea larga españoles y portugueses a pescar en aguas de Guinea Ecuatorial.²¹⁸

Desde 2001, el acuerdo de pesca del país con la UE ha estado inactivo debido a la ausencia de un protocolo de implementación que, en principio, prohíbe a los barcos con bandera de la UE pescar en sus aguas. Sin embargo, barcos de bandera española obtuvieron licencias para pescar en aguas de Guinea Ecuatorial en años recientes a través de acuerdos privados con el gobierno. Tras darse cuenta de ello, la Comisión Europea recordó a los estados miembros que deben respetar la cláusula de exclusividad del acuerdo de 1984.²¹⁹ Actualmente están en marcha negociaciones con la UE sobre un acuerdo de colaboración de pesca sostenible (ACPS).²²⁰

El número de licencias expedidas a los cerqueros de Guinea Ecuatorial fue de dieciséis en 2017 (Tabla 17). El número de licencias aprobadas aumentó de dieciséis en 2007 a veintidós en 2013, antes de volver a dieciséis en 2017. Se han otorgado licencias a embarcaciones con banderas de las Antillas Neerlandesas, Belice, Cabo Verde, Curazao, Ghana, Guatemala, Panamá, El Salvador, San Vicente, Senegal, Panamá y España. A España se le otorgaron catorce licencias en 2016 (el único país que recibió licencias) y la flota pesquera española capturó en Guinea Ecuatorial un promedio de 3.550 toneladas de atún cada año en 2008-13.²²¹ El tamaño de los barcos con licencias expedidas en 2017 varió en longitud entre sesenta y ocho y noventa y dos metros, con un TRB mínimo de 1.095 para los barcos más cortos y un TRB máximo de 2.640 para los barcos más largos.

Ninguno de los barcos cerqueros que pescan en aguas ecuatoguineanas utiliza los puertos de Guinea Ecuatorial. El pago de sus licencias de pesca es el principal beneficio para el país, ya que los

²¹⁶ FAO, 2009.

²¹⁷ UE, 1984; FAO, 2009.

²¹⁸ FAO, 2009.

²¹⁹ COFREPECHE et al, 2016.

²²⁰ Com. MPRH, abril de 2018.

²²¹ COFREPECHE et al, 2016.

Tabla 17. Número de licencias emitidas por año a barcos cerqueros, 2007-17

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
16	3	22	22	23	21	22	0	0	14	16

Fuente: Cálculos del Banco Mundial con base en datos del MPRH y COFREPECHE et al, 2016.

barcos emplean tripulaciones extranjeras y desembarcan en otros países, principalmente en plantas de suministro de enlatado en Costa de Marfil y Ghana.²²² Ninguno de los puertos de Guinea Ecuatorial tiene una infraestructura adecuada para recibir desembarques de atún, incluidas cámaras frigoríficas o instalaciones de procesamiento apropiadas. Además, los puertos pesqueros del país actualmente no cumplen con el Código internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias (PBIP).²²³

Hasta hace poco, dos de los vecinos de Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe y Gabón, tenían ACPSS con la UE. Estos ACPSS, que expiraron en mayo de 2018 y julio de 2016, respectivamente, permitieron a veintiocho cerqueros y seis barcos de línea larga pescar en las aguas de ambos países, con un tonelaje de referencia de 7.000 toneladas/año, así como a veinte barcos cerqueros y ocho atuneros en las aguas de Gabón, con un tonelaje máximo de 20.000 toneladas/año.²²⁴ De acuerdo a la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la UE, el acuerdo con Gabón y Santo Tomé y Príncipe fue utilizado por veinte cerqueros en 2016, es decir, la totalidad de la flota de cerqueros tropicales de la UE activos en el Océano Atlántico durante este período. Por el contrario, ningún atunero de línea de mano usó o adquirió licencias para Gabón entre 2014 y 2016, y solo un barco de línea larga recibió autorización para pescar en las aguas de Santo Tomé y Príncipe en 2016 (en donde tampoco se concedieron autorizaciones en los dos años anteriores).²²⁵

Sin embargo, las aguas de los dos países no parecen ser atractivas para los barcos de línea larga y las embarcaciones de línea de mano. Esto se refleja en el hecho de que ningún barco de línea de mano con bandera de la UE ha obtenido autorizaciones de pesca para acceder a la ZEE de Gabón, a pesar de que hubo ocho disponibles en el último ACPSS. Igualmente, solo un barco de línea larga recibió autorización para acceder a las aguas de Santo Tomé y Príncipe de las seis disponibles en el último ACPSS.²²⁶

Acuicultura

La industria acuícola de Guinea Ecuatorial se encuentra todavía en su etapa embrionaria y consiste principalmente en actividades de subsistencia.²²⁷ De acuerdo con el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria del gobierno, solo alrededor de setenta pequeños agricultores se dedicaron a actividades de acuicultura en quince localidades de los distritos interiores del país en 2012.²²⁸ Sin embargo, el país tiene condiciones favorables para el desarrollo de la industria, incluidas las represas, el relieve poco acentuado y una red hidrográfica densa que podría permitir a los acuicultores construir

222 Com. MPRH, abril de 2018 y COFREPECHE et al, 2016.

223 Com. Luba Freeport LTD, abril de 2018 y COFREPECHE et al, 2016.

224 https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/international/agreements/sao_tome_pt
https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/international/agreements/gabon_fr

225 COFREPECHE et al, 2016.

226 COFREPECHE et al, 2016.

227 Com. MPRH, abril de 2018.

228 República de Guinea Ecuatorial, 2012.

estanques y aprovechar los recursos hídricos.²²⁹ Actualmente, el MPRH está considerando planes para desarrollar la acuicultura de la tilapia continental y del bagre.²³⁰

Cadena de valor postcaptura de productos pesqueros

Puertos y sitios de desembarque

El país tiene ocho puertos distribuidos entre las islas y la región continental, aunque los desembarques regulares de pescado solo ocurren en el puerto de Bata.²³¹ Actualmente no hay desembarques de pesca industrial en los puertos de Malabo, Luba, Kogo, Corisco o Annobón.²³² Si bien hay actividades en Luba Freeport LTD y Puerto K5 Oil Center, no están relacionadas con el sector pesquero.

Los sitios de desembarque de la pesca artesanal son las propias playas. No hay infraestructura en Guinea Ecuatorial para facilitar los desembarques de productos pesqueros artesanales, excepto el sitio de desembarque y primer punto de venta construido en Ekuku en Bata. Si bien este sitio de desembarque está equipado con todo el equipo necesario (por ejemplo, rampas para botes, cámaras frigoríficas, una fábrica de hielo, almacenes y mesas de mercado) aún no se encuentra en operación, ya que el propietario del sitio, el MPRH, todavía necesita implementar ciertos procedimientos administrativos.²³³

Cadena de frío

La falta de infraestructura adecuada, incluida la disponibilidad y el estado de las cámaras frigoríficas en los puertos del país, dificulta el mantenimiento de la cadena de frío. La lonja de pescado en el puerto de Bata tiene algunas cámaras frigoríficas pequeñas administradas por la Sociedad Nacional de Pesca Marítima de Guinea Ecuatorial (SONAPESCA), y cada una de las compañías pesqueras también tiene contenedores en sus puntos de venta que funcionan como cámaras frigoríficas. Además, SONAPESCA posee contenedores congeladores en el centro de Malabo que se utilizan en las raras ocasiones en las que importa pescado, y también cuenta con almacenes congeladores en el puerto de Luba, aunque no han operado durante años.

Cada barco de pesca industrial que maneja pescado fresco tiene acceso a pequeñas fábricas de hielo, pero los pescadores artesanales tienen acceso limitado al hielo. Sólo los barcos artesanales que pasan más de un día en el mar llevan hielo a bordo. Los pescadores que operan fuera de Malabo dependen del hielo hecho en casa, mientras que los pescadores en Litoral tienen acceso a fábricas de hielo en Iyubu y Bomudi en Bata o en Mbini o Kogo. No hay fábricas de hielo en Annobón, y con frecuencia no hay hielo disponible en los sitios de desembarque de las pesquerías artesanales debido a la falta de electricidad. Las fábricas de hielo del país, junto con los sitios donde se fabrica hielo hecho en casa, no son supervisadas por las autoridades gubernamentales, lo que genera dudas sobre la calidad del agua utilizada para hacer hielo.²³⁴

229 República de Guinea Ecuatorial, 2012, FAO, 1984.

230 Com. MPRH, abril de 2018.

231 Ministerio de Pesca y Medio Ambiente, 2016.

232 Com. MPRH, abril de 2018.

233 Com. MPRH, abril de 2018.

234 Com. MPRH, octubre de 2018.

Tanto la pesca industrial como la artesanal tienen acceso limitado a transporte refrigerado y a instalaciones de refrigeración. SONAPESCA posee una flota de camiones refrigerados pequeños, pero la mayoría de ellos no funcionan. La mayoría de las compañías pesqueras transportan el pescado desembarcado a puntos de venta cercanos en pequeños camiones isotérmicos sin sistemas de refrigeración. Además, los mercados de los pueblos y aldeas del país no tienen cámaras frigoríficas, y la mayoría del pescado fresco que se vende en los mercados de pueblos costeros no se conserva en hielo.

Transformación y comercialización de productos pesqueros

Los datos cuantitativos sobre la comercialización en el sector pesquero son escasos. El país carece de procedimientos para capturar y procesar información sobre la comercialización de los productos pesqueros, lo que evita que las autoridades sigan las tendencias de la industria y tomen decisiones de política informadas. Existe evidencia que sugiere que hay una gran demanda y un suministro interno insuficiente de productos pesqueros en Guinea Ecuatorial, lo que resulta en altas tasas de importación.

Las cadenas de valor postcaptura de los productos pesqueros tienden a ser simples y están compuestas por un número limitado de actores. Una vez desembarcados, los productos pesqueros artesanales se venden comúnmente a las mujeres en los lugares de desembarque, quienes los procesan para venderlos o los venden a intermediarios o consumidores finales en aldeas o mercados cercanos. Por otro lado, los productos pesqueros industriales desembarcados en el puerto de Bata se venden en no más de tres días a los intermediarios que los procesan y/o venden en los mercados de Bata (solo una pequeña parte de la captura industrial se vende directamente a los supermercados locales).

No existen instalaciones de procesamiento industrial ni opciones de transporte para productos pesqueros en Guinea Ecuatorial. En cambio, se utilizan ampliamente las técnicas de procesamiento rudimentario como la salazón en Annobón o el ahumado en Litoral. Además, el transporte de pescado fresco o procesado a los mercados locales se realiza normalmente en automóviles convencionales.²³⁵

Los productos pesqueros que se venden en los mercados del país a menudo se colocan en mesas de madera o en lienzos en el suelo, con malas condiciones higiénicas. El pescado fresco se puede encontrar en los mercados de las aldeas costeras en Malabo, Luba, Bata, Mbini y Kogo, mientras que el pescado ahumado (principalmente sardinas o ethmalosas) se suministra generalmente desde el área de Kogo y se vende en los mercados del interior. El MPRH es responsable de garantizar que los productos vendidos en los mercados tengan una calidad aceptable y que las instalaciones de los mercados cumplan con las condiciones sanitarias necesarias. Sin embargo, la capacidad de monitoreo y control del ministerio es limitada. Existen considerables pérdidas postcaptura debido a la calidad inadecuada del producto y de la infraestructura a lo largo de la cadena de valor de los productos artesanales.²³⁶

El comercio intrarregional de productos pesqueros enfrenta varios desafíos y es prácticamente inexistente. El comercio de pescado con Camerún y Gabón es marginal, ya que Guinea Ecuatorial exporta pequeñas cantidades de pescado ahumado a ambos países. Las restricciones para comerciar dentro de la CEMAC incluyen i) el acoso debido al número de controles en ambos lados de las fronteras; ii) ignorancia de los comerciantes sobre los procedimientos y documentos requeridos para obtener licencias de importación y exportación; iii) una falta de comprensión de los derechos y obligaciones;

²³⁵ Com. MPRH, abril de 2018.

²³⁶ FAO, 2018c.

Recuadro 5. Exportando productos pesqueros a la Unión Europea

Las regulaciones de la UE dictan que solo pueden exportarse productos pesqueros al mercado de la UE si provienen de países e instalaciones aprobados. Toda la cadena de suministro, desde los barcos pesqueros hasta las plantas de producción y el almacenamiento en frío, debe ser aprobada por una autoridad competente (AC) con respecto a los requisitos de la UE, para que los productos se consideren elegibles para el mercado de la UE.

Además, los productos pesqueros deben tener:

- 1) un certificado sanitario emitido por la AC responsable de monitorear y garantizar la higiene adecuada de los productos pesqueros exportados, que garantice el cumplimiento de los requisitos sanitarios reconocidos por la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria de la UE (DG SANTE);
- 2) un certificado de captura emitido por una AC para todos los productos pesqueros marinos (incluidos los productos procesados) exportados a la UE, garantizando que ninguno de los productos provino de actividades ilegales, no declaradas y/o no reglamentadas; y
- 3) un certificado de origen, normalmente emitido por las autoridades aduaneras, que detalla de dónde provienen los productos.

Fuente: EU market access for fishery and aquaculture products por Francisco Blaha; Switzerland Global Enterprise, 2016.

iv) corrupción entre las autoridades fronterizas; y v) duplicación de costos y procedimientos de control.²³⁷ Además, las crisis políticas pueden, y con frecuencia han conducido, al cierre de las fronteras.

Guinea Ecuatorial tampoco está cumpliendo con los requisitos de exportación de los mercados internacionales más exigentes, como la UE. El Plan Nacional de Desarrollo *Horizonte 2020* del país incluye la aspiración de aumentar las exportaciones a Europa, pero Guinea Ecuatorial no está actualmente incluida en la lista de países autorizados por la UE para exportar productos pesqueros al mercado de la UE.^{238 239} Además, no existe una institución especializada que se centre en la seguridad e inspección de los productos pesqueros del país, ya que actualmente es responsabilidad del MPRH, que realiza estas funciones de manera deficiente.

El MPRH ha señalado que SONAPESCA debe desempeñar un papel más importante en la producción, comercialización y distribución de productos pesqueros. Sin embargo, el papel de SONAPESCA ha sido marginal desde su creación en 2008 y se enfoca principalmente a la venta de pequeñas cantidades de pescado. Por ejemplo, importó apenas 125 toneladas de carángidos congelados para ser vendidos en sus instalaciones en Malabo y Bata en 2016. El nuevo equipo directivo de SONAPESCA está reevaluando el rol de la compañía y creando una estrategia a largo plazo para relanzar sus actividades.²⁴⁰

Si bien los datos comerciales en el sector pesquero son escasos, la información disponible apunta a grandes diferencias en los precios en Guinea Ecuatorial. Los precios en el primer punto de venta son generalmente más altos en Bioko que en el resto del país para productos de pesca artesanal. Por ejemplo, los pelágicos pequeños se venden normalmente en torno a de 500 francos CFA por kg en Litoral, mientras que los precios pueden llegar a 1.300 o incluso a 2.900 francos CFA por kg en

237 Bureau Interfricain des Ressources Animales de l'Union Africaine, 2017.

238 República de Guinea Ecuatorial, 2007b.

239 https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/non_eu_listsPerActivity_en.htm#, consultado el 03/07/2018

240 Com. MPRH y SONAPESCA, abril de 2018.

algunos distritos de Bioko. Además, las especies demersales como el dentex o el besugo pueden costar alrededor de 4.000 francos CFA por kg en Bioko, el doble que en Litoral.²⁴¹ Los precios más altos en Bioko pueden deberse a una menor oferta, ya que generalmente no hay desembarques industriales en el área y pocos barcos artesanales operan en la zona. También hay una mayor demanda en la ciudad de Malabo, y el costo de vida es más alto en Bioko que en otras partes del país. Además, los datos del primer punto de venta de productos pesqueros industriales muestran que sus precios son normalmente más bajos que los precios de los productos artesanales, lo que probablemente se debe a una mayor oferta de productos industriales y una mayor competencia en la ciudad de Bata. Por ejemplo, carangidae, sparidae, barracudas y catemos africanos capturados por las pesquerías industriales pueden ser alrededor de 1.000 francos CFA por kg más baratos que sus contrapartes artesanales.²⁴² Finalmente, el precio de mercado del pescado fresco es normalmente 500 francos CFA por kg más alto que el precio en el primer punto de venta.

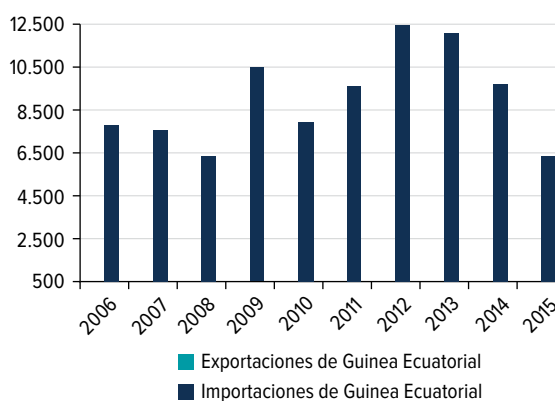
La oferta nacional/regional de productos pesqueros no satisface la demanda nacional/regional.

Guinea Ecuatorial importa anualmente grandes cantidades de pescado principalmente a través de sus cadenas de supermercados. Los productos importados incluyen pangasius congelado, tilapia, jurel y lubina de China, Marruecos y Europa.²⁴³ Guinea Ecuatorial importó 90.361 toneladas de pescado entre 2006 y 2015, mientras que solo exportó 240 toneladas de pescado en el mismo período (Figura 80).²⁴⁴ En 2014 y 2015 se importaron aproximadamente 9.700 y 6.400 toneladas de pescado, respectivamente. Los desembarques industriales registrados en el país no alcanzaron las 1.500 toneladas en ninguno de los últimos cuatro años. Dado que Gabón y Camerún también son importadores netos de productos pesqueros, puede haber una oportunidad para aumentar el comercio intrarregional (Figura 81).²⁴⁵ Las compañías pesqueras en Guinea Ecuatorial han expresado que estarían dispuestas a invertir en más embarcaciones si tuvieran los recursos necesarios.

Guinea Ecuatorial tiene una red de carreteras pavimentadas relativamente bien desarrollada entre los principales centros de población, lo que facilita el transporte de mercancías. La red de carreteras permite el transporte de mercancías entre las ciudades más importantes del país, así como entre las ciudades y las fronteras con los países vecinos. Los diversos aeropuertos del país en las islas de Malabo, Annobón, Corisco y Bata y Mongomeyén podrían facilitar un aumento en el comercio pesquero, aunque ninguno de ellos tiene cámaras frigoríficas.²⁴⁶

Por último, existe una falta de organización entre los pescadores, productores y comerciantes a lo largo de la cadena de valor en el

Figura 80. Comercio de productos pesqueros básicos en Guinea Ecuatorial, 2006-15



Fuente: Gráfico del Banco Mundial basados en FAO, 2017.

²⁴¹ Base de datos de la encuesta sobre el marco de la pesca artesanal, MPRH.

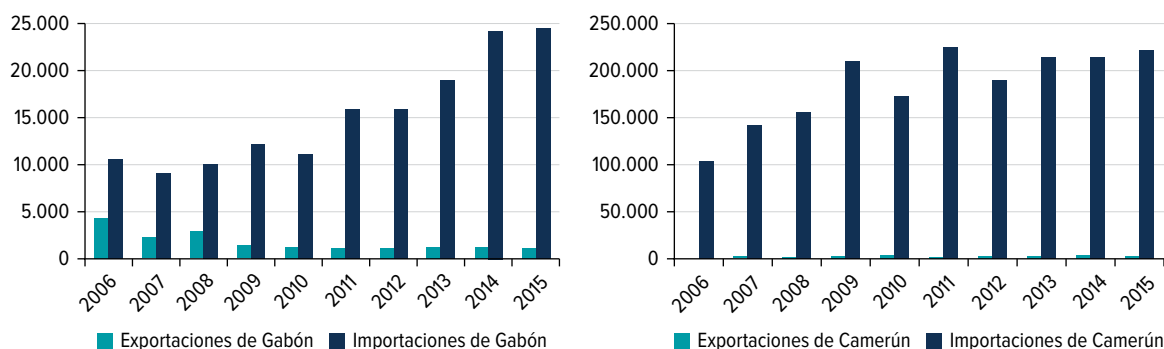
²⁴² Base de datos de la encuesta sobre el marco de la pesca artesanal, MPRH; FAO, 2018c.

²⁴³ Entrevista con una importante cadena de supermercados y entrevistas anteriores.

²⁴⁴ FAO, 2017.

²⁴⁵ FAO, 2017.

²⁴⁶ Com. MPRH, abril de 2018.

Figura 81. Comercio de productos pesqueros básicos en Gabón y Camerún, 2006-15

Fuente: Gráficos del Banco Mundial basados en FAO, datos 2017.

sector pesquero. Normalmente trabajan de forma independiente, a pesar de los esfuerzos públicos para fomentar la formación de asociaciones profesionales.

Gobernanza en el sector pesquero

El Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos

El MPRH es responsable del sector pesquero del país. Cuenta con cinco direcciones generales: Recursos Hídricos y Costas; Gestión Pesquera; Pesca Artesanal y Acuicultura; Pesca Industrial; y Recursos Pesqueros. El Ministerio de Defensa es responsable de la vigilancia marítima y colabora con el MPRH en cuestiones relacionadas con la vigilancia de las actividades pesqueras.

Recursos humanos, materiales y financieros

El MPRH tiene noventa y seis miembros de personal técnico y administrativo, de los cuales treinta y uno son mujeres.²⁴⁷ Setenta y tres funcionarios están empleados en Malabo, veintidós en Bata y uno en Annobón. Su sede está en Malabo y tiene una delegación regional en Bata.²⁴⁸ El ministerio solía tener delegaciones en las provincias, pero fueron cerradas recientemente. Los funcionarios de mayor edad recibieron capacitación en el extranjero (principalmente en la antigua Unión Soviética, España o Cuba), mientras que los trabajadores más jóvenes han completado un programa de capacitación de tres años en Ingeniería Técnica en Pesca Industrial en la Universidad Nacional de Guinea Ecuatorial.²⁴⁹

El ministerio ha limitado históricamente su participación a la inspección del sector pesquero. Las tareas han incluido la inspección visual de la calidad de los mercados de pescado y las cámaras frigoríficas, así como la observación para fines fiscales de los desembarques de arrastreros industriales. Con el apoyo de la FAO, los funcionarios del MPRH ahora también hacen regularmente visitas de campo para mostrar la captura y el esfuerzo de la pesca artesanal e industrial. De todas formas, es normal que los funcionarios del MPRH tengan un segundo trabajo, lo que a menudo los distrae de los deberes regulares del ministerio.

²⁴⁷ Lista oficial del MPRH entregada el 13 de abril de 2018.

²⁴⁸ Com. MPRH, abril de 2018.

²⁴⁹ La lista de graduados de la Universidad Nacional de Guinea Ecuatorial muestra que entre 2001 y 2017, 49 personas obtuvieron este grado, de las cuales 5 eran mujeres.

El MPRH, sin embargo, sufre de varias ineficiencias y carece de la capacidad para cumplir efectivamente su mandato. A pesar de los avances logrados en los últimos años con el apoyo de la FAO, el ministerio no cuenta con un cuerpo de oficiales de extensión para apoyar el desarrollo del sector pesquero y no existe un centro de investigación pesquera en el país. Si bien el MPRH es responsable de la inspección sanitaria de los productos de la pesca, no hay una AC específica encargada de las funciones de inspección. Las inspecciones de la calidad y salud, si se realizan, son siempre visuales. Además, no hay ningún laboratorio en el país para realizar pruebas microbiológicas u otras pruebas de inocuidad alimentaria. El trabajo del ministerio también puede crear confusión entre los pescadores, ya que los mismos funcionarios pueden realizar inspecciones de salud y trabajos de muestreo. Finalmente, el MPRH carece de los recursos físicos necesarios para cumplir con sus funciones. Por ejemplo, mientras que la sede en Malabo tiene un equipo informático adecuado con conexión a Internet, la delegación de Bata tiene solo unas pocas computadoras sin acceso a Internet. También hay solo dos autobuses en Malabo para transportar personal y dos autos operados por la FAO.²⁵⁰

El MPRH recibió 0,32 por ciento y 0,35 por ciento del presupuesto nacional en 2017 y 2018, respectivamente. La Ley General de Presupuestos del Estado asigna aproximadamente 3,7 millones de euros al ministerio cada año, de los cuales aproximadamente 2,9 millones se destinan a servicios ejecutivos. Casi la mitad del presupuesto para servicios ejecutivos se destina a la ejecución de proyectos institucionales, mientras que el presupuesto de las direcciones generales es de aproximadamente solo 73.000 euros.

Proyectos del MPRH de pesquerías y de nueva infraestructura

El MPRH está implementando actualmente, en colaboración con la FAO, dos proyectos de apoyo a la pesca. El proyecto de Evaluación de los Recursos Pesqueros Marinos en Guinea Ecuatorial²⁵¹ se enfoca en la adquisición de datos científicos para evaluar el estado de los recursos marinos que puedan informar las políticas públicas destinadas a garantizar una explotación máxima y sostenible, mejorar el desarrollo de las pesquerías del país y garantizar que los mercados cuenten con productos locales de calidad, lo que puede contribuir a aumentar la seguridad alimentaria y reducir las importaciones. Por ejemplo, el proyecto ha ayudado al ministerio a establecer una red nacional de información y muestreo para las pesquerías artesanales e industriales, que se puede utilizar para evaluar el estado de los stocks, desarrollar estrategias de explotación y adoptar medidas de gestión adecuadas. Por otro lado, el proyecto de Mejora de la Cadena de Valor de los Productos Pesqueros Artesanales en Guinea Ecuatorial²⁵² se enfoca en mejorar las cadenas de valor de las pesquerías artesanales y reducir sus pérdidas postcaptura mediante el uso de técnicas apropiadas de manipulación y conservación. Específicamente, está introduciendo hornos FTT-Thiaroyé, o infraestructura para el secado, en dos sitios piloto.

El ministerio también está creando un centro de capacitación ocupacional de pesca y dos primeros puntos de venta. El centro de capacitación, ubicado en Bidiba, cerca de Bata, está programado para entrar en funciones en septiembre de 2018.²⁵³ Tendrá la capacidad de capacitar a los profesionales en navegación, carpintería, uso de fibra de vidrio, cómo operar la cadena de frío, uso de artes de pesca, cómo transformar productos pesqueros, etc. El sitio de desembarque de pesca artesanal en Ekuku y otro primer punto de venta recientemente reacondicionado en Ela-Nguema

250 Com. MPRH, abril de 2018.

251 UTF/EQG/005/EQG.

252 TCP/EQG/3602.

253 Com. MPRH, abril de 2018.

también entrarán en operación en un futuro cercano.²⁵⁴ Además, el MPRH también planea mejorar los puertos de pesca de Bata y Luba con toda la infraestructura de apoyo necesaria, aunque este trabajo aún no ha comenzado.²⁵⁵

Monitoreo, control y vigilancia de las pesquerías

El MPRH no tiene los medios marítimos para vigilar las aguas ecuatoguineanas. En cambio, esta responsabilidad recae en el Ministerio de Defensa, que tiene acceso a buques militares y a una flota de botes pequeños (aunque muchos no están operativos) para evitar actividades ilegales en el mar, incluidas las actividades de pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR). Sin embargo, no existe un protocolo de colaboración establecido entre los dos ministerios para organizar patrullas de monitoreo y coordinar esfuerzos.²⁵⁶

Una queja recurrente de los pescadores artesanales que operan en la provincia de Litoral se refiere a la presencia de arrastreros industriales en las primeras cuatro millas de la costa. La legislación pesquera del país prohíbe que los arrastreros operen en esta área.²⁵⁷ Según los pescadores locales, la presencia de arrastreros industriales no solo destruye algunos de sus equipos de pesca colocados en el mar, sino que también afecta la disponibilidad de peces. Además, hay quejas sobre la presencia de pescadores artesanales de Gabón sin autorización de pesca en la zona sur del país.²⁵⁸

Para fortalecer su capacidad de monitoreo, control y vigilancia (MCV) de pesquerías, el MPRH ha instalado un sistema de monitoreo de embarcaciones (SME) en su sede de Malabo. Este sistema ha estado en operación desde finales de 2016 y solo se ha utilizado para monitorear atuneros cerqueros con licencias.²⁵⁹ Sin embargo, la nueva legislación pesquera del país exige que todos los barcos pesqueros con licencia en Guinea Ecuatorial tengan a bordo un dispositivo de SME que sea compatible con el sistema del ministerio.²⁶⁰

El MPRH despliega observadores en solo algunos de los arrastreros que operan en las aguas del país. No cuenta con ningún observador nacional en la flota de atunes, y los funcionarios del ministerio han recibido poca o ninguna capacitación sobre cómo llevar a cabo las tareas de observación a bordo de los barcos o sobre cómo operar el SME. Una reciente misión del Banco Mundial a Guinea Ecuatorial encontró que ninguno de los arrastreros que desembarcaron en Bata tenía observadores a bordo.

El gobierno debe ratificar un plan de acción nacional para prevenir, desalentar y eliminar la pesca INDNR. Este plan se desarrolló sobre la base del Plan de Acción Internacional de la FAO. Consiste en treinta acciones durante un período de cuatro años, incluida la evaluación de las poblaciones de peces; la implementación de la nueva ley de pesca; la realización de un censo de las flotas pesqueras del país; la ratificación del acuerdo internacional sobre poblaciones transzonales y altamente migratorias; y la adopción de planes de gestión para el sector pesquero.²⁶¹

254 Com. MPRH, abril de 2018.

255 Com. MPRH, abril de 2018.

256 Com. MPRH, abril de 2018.

257 Ministerio de Pesca y Medio Ambiente de Guinea Ecuatorial, 2004; Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos, 2017.

258 Com. MPRH, abril de 2018.

259 Com. MPRH, abril de 2018.

260 Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos, 2017.

261 Com. MPRH, abril de 2018.

Marco legal para la gestión del sector pesquero

Acuerdos internacionales y organismos regionales

Mientras que Guinea Ecuatorial firmó la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar²⁶² en 1997, no es parte de otros acuerdos internacionales de pesca. También accedió a la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres²⁶³ en 1992 y la Convención sobre la Diversidad Biológica²⁶⁴ en 1994. Sin embargo, el país no es parte del acuerdo relacionado con la gestión de las poblaciones de peces transzonales y altamente migratorias o del acuerdo de la FAO sobre medidas del Estado rector del puerto, aunque el país ha iniciado el proceso de ratificación de ambos acuerdos. Además, no hay planes actuales para ratificar el Acuerdo de Cumplimiento de la FAO de 1993, que promueve el cumplimiento de las prácticas internacionales de conservación y gestión en alta mar.

Guinea Ecuatorial es miembro de varios organismos regionales de pesca. Es miembro del CICAA,²⁶⁵ del Comité de Pesca para el Atlántico Centro-Oriental,²⁶⁶ y de la Conferencia Ministerial sobre Cooperación Pesquera entre los Estados de África que Bordean el Atlántico.²⁶⁷ El país también es observador en la Comisión Regional de Pesca del Golfo de Guinea²⁶⁸ y ha comenzado el proceso para convertirse en miembro de pleno derecho.²⁶⁹

Legislación nacional

La nueva legislación pesquera (ley número 11/2017) fue aprobada en noviembre de 2017. La nueva legislación reemplazó la ley de 2003 y establece el marco legal para utilizar, administrar, conservar y desarrollar los recursos pesqueros de manera sostenible, impulsar la acuicultura y mejorar la industria para el procesamiento y transformación de productos pesqueros.

La nueva ley representa un paso adelante para mejorar la coordinación y regulación del sector pesquero de Guinea Ecuatorial. Por ejemplo, aclara definiciones (tales como las de embarcaciones artesanales, semi-industriales e industriales) y promueve el uso de la mejor ciencia disponible para lograr la sostenibilidad económica, social y ambiental a largo plazo. Específicamente, incluye disposiciones para asegurar que los recursos pesqueros se mantengan o restauren a niveles que puedan producir los máximos rendimientos sostenibles a través de enfoques de precaución y/o de ecosistema. La ley también protege las zonas de pesca artesanal (por ejemplo, ahora se prohíbe que las embarcaciones industriales operen a menos de doce millas náuticas de la costa, en comparación con las cuatro millas anteriores) e introduce procedimientos más estrictos para combatir la pesca INDNR a través de un mecanismo mejorado de MCV. Además, requiere que el gobierno cree un plan de gestión de la pesca. Como resultado, el gobierno se encuentra actualmente en el proceso de desarrollar y aprobar reglamentos y herramientas asociadas en línea con la nueva ley de pesca.²⁷⁰

²⁶² Naciones Unidas.

²⁶³ CITES, <https://www.cites.org/eng/disc/parties/chronolo.php>

²⁶⁴ CDB, <https://www.cbd.int/information/parties.shtml>

²⁶⁵ CICCA, <https://www.iccat.int/en/contracting.htm>

²⁶⁶ FAO, <http://www.fao.org/fishery/rfb/cecaf/en#Org-OrgsInvolved>

²⁶⁷ FAO, <http://www.fao.org/fishery/rfb/comhakat-atlafco/en>

²⁶⁸ COREP, <http://www.corep-se.org/historique/>

²⁶⁹ Com. MPRH, abril de 2018.

²⁷⁰ Com. MPRH, abril de 2018.

Acuerdos de pesca con otros países

Existe una serie de acuerdos entre Guinea Ecuatorial y otros países africanos. Por ejemplo, los acuerdos con Nigeria, Camerún, Marruecos, Angola y Benín promueven la cooperación en el sector pesquero y/o en áreas científicas o técnicas. Sin embargo, según el MPRH, estos acuerdos están inactivos y no han tenido ningún impacto significativo en el sector pesquero del país.²⁷¹

Guinea Ecuatorial está en negociaciones para establecer un nuevo ACPS con la UE. La legislación pesquera aprobada recientemente por el país es un paso hacia el cumplimiento de los requisitos de la UE, que incluyen el desarrollo de planes nacionales concretos para prevenir, desalentar y eliminar la pesca INDNR.²⁷²

Políticas para el desarrollo del sector pesquero

La política de desarrollo nacional de Guinea Ecuatorial está guiada por el *Plan Horizonte 2020 del país*, que incluye la creación de una plataforma de referencia regional para los productos pesqueros del país. El plan, lanzado en 2007, considera al sector pesquero entre los sectores estratégicos para mejorar el crecimiento del país, con un potencial significativo para aumentar las exportaciones pesqueras, mejorar la capacidad para procesar/transformar productos pesqueros y desarrollar la industria de la acuicultura. La plataforma de referencia regional incluida en el plan consta de diferentes intervenciones, que incluyen: i) mejorar la infraestructura portuaria y comercial y garantizar que las instalaciones cumplan con los estándares internacionales y con los requisitos de calidad de la UE, los Estados Unidos y varios países de Asia; ii) crear un plan de control de calidad de productos pesqueros junto con un laboratorio; iii) desarrollar el sector acuícola tanto en agua dulce como salada; iv) establecer un sistema de recolección de datos para gestionar de forma sostenible la explotación de recursos; v) crear un fondo para la pesca; vi) facilitar el acceso al financiamiento y al crédito; y vii) fortalecer la pesca artesanal e industrial nacional mediante el empoderamiento de SONAPESCA.²⁷³

A pesar de los avances logrados en los últimos años, el país está lejos de alcanzar los objetivos de su *Plan Horizonte 2020 para el sector pesquero*. El informe anual del plan publicado en 2016 incluye el progreso en la generación de datos sobre actividades pesqueras (por ejemplo, la publicación de una guía de bolsillo para la identificación de peces y la captura de datos sobre la flota pesquera artesanal) y la construcción de centros de conservación. Sin embargo, el informe anual también reconoce el número reducido de personal calificado para desarrollar al sector pesquero, la ausencia de datos sobre la comercialización y la falta de progreso en la ejecución de proyectos importantes destinados al desarrollo de la pesca industrial.²⁷⁴

El MPRH también ha creado un documento de planificación estratégica para el desarrollo de la pesca y la acuicultura en 2016-2020. El Plan Estratégico para la Pesca en Guinea Ecuatorial incluye una evaluación detallada de las deficiencias en el sector pesquero y propone un conjunto de acciones para mejorar el sector hasta 2020.²⁷⁵ Sin embargo, de acuerdo con el MPRH, el plan aún no tiene presupuestos asignados para respaldar su implementación.

271 Com. MPRH, abril de 2018.

272 Com. MPRH, abril de 2018.

273 República de Guinea Ecuatorial, 2007a y b.

274 Ministerio de Economía, Planificación e Inversiones Públicas - Banco Mundial, 2016.

275 Ministerio de Pesca y Medio Ambiente de Guinea Ecuatorial, 2016.

Conclusiones y desafíos clave

El sector pesquero de Guinea Ecuatorial se encuentra poco desarrollado, lo que limita su contribución a la prosperidad del país. El sector tiene potencial para contribuir al desarrollo socioeconómico nacional y a la seguridad alimentaria del país y constituye una fuente sostenible de ingresos y empleo para la población. Sin embargo, el subdesarrollo del sector no le ha permitido tener el impacto deseado en el bienestar del país. Por lo tanto, el gobierno debe continuar priorizando el sector y promover reformas políticas clave para promover su desarrollo y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

La capacidad institucional del país para apoyar el desarrollo del sector pesquero es débil. Existe una falta general de capacidad humana, técnica, material y financiera dentro del MPRH para respaldar y administrar el sector. Si bien algunos funcionarios del MPRH tienen títulos universitarios, su conocimiento técnico sobre la pesca es limitado. Además, el ministerio tiene poco acceso a datos a nivel sectorial y no cuenta con políticas efectivas para garantizar la sostenibilidad del sector a largo plazo. Además, carece de una red de extensión de oficiales, de inspectores capacitados, de un centro de investigación y de medios de transporte efectivos. También, la ausencia de funcionarios del ministerio debido a otras obligaciones laborales no contribuye a una rutina productiva de trabajo, y la reciente eliminación de las delegaciones provinciales impide que el ministerio supervise y apoye efectivamente al sector en el campo. Finalmente, el presupuesto anual del MPRH no está conectado a programas específicos y es probable que sea insuficiente dada la escala de inversiones en el sector pesquero incluidas en el Plan *Horizonte 2020*.

La falta de planes y procesos de gestión y de datos a nivel sectorial dificulta la capacidad del país para gestionar y explotar de manera sostenible los recursos pesqueros. Por ejemplo, no existe un registro de embarcaciones artesanales activas ni un mecanismo para otorgar licencias a los pescadores artesanales. Aún cuando las licencias se otorgan a las pesquerías industriales, algunas de ellas pescan en las aguas del país sin licencias. Además, casi no hay información sobre el desempeño del sector, ya que el país no tiene acceso a datos consistentes sobre la producción de la pesca artesanal, la transformación de los productos pesqueros, el comercio interno o la exportación de productos pesqueros. Los datos sobre la producción de las pesquerías industriales también son deficientes. Si bien el gobierno ha implementado un sistema de recolección de datos estadísticos sobre la captura y el esfuerzo de la pesca, éste debe ser fortalecido.

Si bien la capacidad pública para monitorear las actividades y hacer cumplir las regulaciones en el sector ha mejorado en los últimos años, aún debe fortalecerse. La aplicación efectiva de las leyes es un requisito necesario para desarrollar el marco legal del sector pesquero, lo que requerirá reforzar el sistema de MCV. Por ejemplo, el SME del MPRH solo monitorea a los cerqueros con licencias de pesca, ignorando la flota de arrastre del país, y muchos funcionarios del MPRH no han recibido capacitación sobre el uso del SME. Además, la mayoría de los observadores del ministerio no trabajan a bordo de los barcos, los inspectores carecen de los conocimientos necesarios, la capacidad del MPRH para administrar las licencias de pesca es limitada y prácticamente no hay control del sector de la pesca artesanal.

Los pequeños productores artesanales y acuícolas se centran sobre todo en actividades de subsistencia. La flota artesanal del país consiste en gran parte en cayucos sin o con pequeños motores que desembarcan directamente en las playas. Solo un pequeño número de embarcaciones artesanales, que operan principalmente desde la ciudad de Bata, tienen la capacidad de transportar mayores cantidades de pescado y conservarlas en hielo. Los desafíos que enfrenta el sector de la

pesca artesanal incluyen i) la edad promedio de los pescadores de cuarenta y siete años, considerando el esfuerzo físico involucrado en la pesca artesanal; ii) el acceso limitado al crédito y la poca disponibilidad o el alto precio de los materiales (por ejemplo, embarcaciones de fibra de vidrio, equipos de pesca, motores, GPS, etc.); y iii) el bajo grado de organización entre pescadores, productores y comerciantes a lo largo de la cadena de valor, lo que les impide hablar con una sola voz cuando negocian sus derechos con el gobierno (y otras autoridades). Del mismo modo, la industria subdesarrollada de la acuicultura está formada por agricultores que se centran en un conjunto limitado de actividades de subsistencia.

No todos los barcos industriales desembarcan sus capturas en Guinea Ecuatorial, y su suministro de productos pesqueros no satisface la demanda interna. La flota pesquera industrial que opera en el país está formada por arrastreros y atuneros cerqueros. Una flota de alrededor de diez arrastreros, que operan desde Bata, desembarca en Guinea Ecuatorial. La mayoría de los arrastreros son barcos antiguos con pequeñas tripulaciones extranjeras y banderas de diferentes países, incluyendo Guinea Ecuatorial, China, Camerún y Gabón. Según los datos de producción del MPRH, la producción de los arrastreros industriales no alcanzó las 1.500 toneladas por año durante los últimos cuatro años, lo cual fue insuficiente para satisfacer la demanda de productos pesqueros del país. Como resultado, Guinea Ecuatorial es un importador neto de pescado e importó un promedio de casi 9.000 toneladas de pescado por año en 2006-15. En contraste, la flota de cerqueros que opera en aguas de Guinea Ecuatorial desembarca en otros países de África occidental y no emplea a ciudadanos ecuatorio-guineanos. Su impacto económico en Guinea Ecuatorial proviene principalmente del pago de licencias e impuestos. El gobierno está negociando actualmente un ACPS con la UE, ya que el protocolo anterior expiró en 2001.

La transformación y comercialización de productos pesqueros sufre de una cadena de valor postcaptura rudimentaria. La cadena de valor postcaptura en el sector pesquero de Guinea Ecuatorial tiende a ser simple y está compuesta principalmente por mujeres que compran y procesan productos pesqueros para venderlos a los consumidores finales o revenderlos a intermediarios. El proceso para procesar, conservar y transformar productos pesqueros es elemental y, en general, no existen condiciones higiénicas adecuadas ni cadenas de frío consistentes para garantizar la calidad y la inocuidad alimentaria de los productos finales. También faltan opciones de transporte adecuadas, ya que la mayoría de los productos se transportan en vehículos convencionales. La mayoría del pescado en el país se vende fresco en los mercados de las aldeas costeras. Alternativamente, se vende salado o secado al humo, las técnicas de procesamiento más comunes. La cadena de valor postcaptura de los productos pesqueros es desorganizada y rudimentaria. Los productores artesanales son especialmente vulnerables y sufren pérdidas postcaptura considerables debido a pérdidas de calidad, físicas o de mercado a lo largo de la cadena de valor.

Finalmente, el mercado intrarregional de productos pesqueros es pequeño. Guinea Ecuatorial exporta pescado ocasionalmente y en volúmenes muy bajos a países vecinos como Camerún y Gabón. El comercio intrarregional sufre operaciones ineficientes en las fronteras, regulaciones y procedimientos fronterizos no armonizados y complicados, retrasos y cierres en las fronteras y altos costos comerciales. Además, los productores a menudo carecen de un entendimiento acerca de las posibilidades de comercio dentro de la CEMAC. La red de carreteras pavimentadas relativamente bien desarrollada del país podría permitir el aumento de las exportaciones de productos pesqueros. Sin embargo, Guinea Ecuatorial carece de la infraestructura de producción y postcaptura necesaria para satisfacer la demanda de los mercados extranjeros, y el país no cumple con los requisitos de exportación de los mercados internacionales más exigentes, como la UE.

Recomendaciones

Fortalecer la capacidad institucional, técnica y financiera del MPRH. El ministerio debe impulsar los esfuerzos de reforma en el sector pesquero, lo que requerirá estrategias de desarrollo a mediano y largo plazo. Necesita crear las condiciones para mejorar el desempeño laboral de sus funcionarios, incluida la clarificación de roles y responsabilidades, e invertir en capacitación, equipo y recursos humanos. Además, el ministerio debe aumentar su presencia en el campo para recopilar datos que puedan usarse para administrar, monitorear, controlar y estudiar las actividades pesqueras y la calidad y inocuidad de los productos pesqueros. El MPRH también debería convertirse en miembro de la Comisión Regional de Pesca del Golfo de Guinea y adherirse a los acuerdos internacionales de pesca promovidos por las Naciones Unidas para demostrar su compromiso con la gobernanza internacional en el sector. Finalmente, los planes estratégicos deben vincularse con los fondos presupuestados para garantizar la implementación de las políticas de desarrollo del sector pesquero.

Establecer un plan de gestión eficaz para garantizar la sostenibilidad a largo plazo del sector pesquero. El número reducido de barcos industriales que han pescado en Guinea Ecuatorial en los últimos años (junto con su captura relativamente pequeña), la baja capacidad de las pesquerías artesanales y las evaluaciones recientes de la biomasa de peces en la ZEE del país sugieren que hay margen para aumentar el volumen de pescado capturado y procesado. Sin embargo, el aumento de las actividades de pesca requiere un plan de gestión bien desarrollado que i) detalle el esfuerzo de la pesca y los límites permitidos de especies y tamaños; ii) delimite áreas de pesca y conservación; iii) defina las características técnicas de los equipos de pesca; iv) distribuya los permisos por tipo de flota y equipo utilizado; v) establezca requisitos de reporte de información; vi) fomente la recopilación de los datos científicos necesarios para la gestión del sector; y vii) establezca una lista de infracciones y sanciones. La aplicación de la nueva legislación pesquera y sus regulaciones futuras debe ser estrictamente apoyada.

Establecer un sistema de recolección de datos que sea consistente con los estándares internacionales. Una estrategia sectorial bien desarrollada dirigida a garantizar el desarrollo sostenible de las industrias pesqueras del país debe basarse en datos fiables. Por lo tanto, el gobierno debe crear un sistema que pueda proporcionar información a las autoridades sobre la captura y el esfuerzo de pesca, la calidad y el tipo de productos, las pérdidas postcaptura, las cantidades vendidas, los precios a lo largo de la cadena de valor y los impuestos pagados, para comprender la contribución del sector a las estrategias nacionales de desarrollo. Las mejores prácticas internacionales también recomiendan que la captura realizada por embarcaciones internacionales se informe por separado. La red de información y muestreo establecida con el apoyo de la FAO representa un punto de partida, pero el MPRH debe garantizar su mejora y continuidad, así como incorporar más datos para formar una imagen global del sector. Los datos de pesca actualizados no solo son necesarios para gestionar el sector de una manera adecuada, sino también para proporcionar a los inversores la información necesaria para evaluar la viabilidad y rentabilidad de proyectos potenciales.

Fortalecer el MCV en el sector pesquero. Esto es necesario para hacer cumplir estrictamente el número de licencias expedidas a las pesquerías industriales y limitar su número de acuerdo con las evaluaciones de las poblaciones de peces. El SME debe utilizarse a su máximo potencial, permitiendo a las autoridades rastrear todas las embarcaciones industriales con licencia que pescan en Guinea Ecuatorial. Para poder obtener una licencia de pesca debe ser obligatorio tener una unidad de SME

instalada a bordo. Además, el MPRH debería mejorar la colaboración con el Ministerio de Defensa y realizar misiones conjuntas de patrullaje para combatir más eficazmente la pesca INDNR. El MPRH también debe crear roles y responsabilidades claras para los inspectores separadas de otras funciones técnicas, y debe desarrollar un registro de embarcaciones artesanales comerciales activas que se actualice anualmente. Una aplicación transparente de las leyes y regulaciones para las pesquerías de alta mar, costeras y continentales daría lugar a una mayor seguridad jurídica y atraería a más inversores al sector pesquero.

Hacer la transición gradual de los pescadores de subsistencia artesanal a la pesca comercial.

Esto requerirá: i) desarrollar infraestructura de apoyo (por ejemplo, fábricas de hielo, sitios de desembarque y unidades de transformación); ii) mejorar las habilidades y el equipo (por ejemplo, embarcaciones, equipos, motores y métodos de enfriamiento más avanzados y seguros); iii) proporcionar acceso al crédito y al microcrédito; iv) ayudar a las pesquerías artesanales a organizarse en asociaciones profesionales; y v) atraer trabajadores más jóvenes al sector pesquero mediante la creación de oportunidades de empleo que aprovechen las tecnologías modernas. Además, la falta de oportunidades de capacitación en el sector impide la adopción y transferencia de tecnología, lo que reduce la productividad del sector. La construcción del centro de formación ocupacional de la pesca en Bidiba es una oportunidad para mejorar las habilidades de los trabajadores en el sector pesquero, y su plan de estudios, que actualmente se centra en la pesca industrial, debe incluir también módulos sobre pesca artesanal. Finalmente, las mujeres, que desempeñan un papel importante en la industria pesquera artesanal, deben recibir capacitación específica y acceso a créditos. Un enfoque de género en el sector pesquero podría contribuir a reducir la pobreza y fortalecer la seguridad alimentaria a través de una mayor productividad del sector y un mayor ingreso de los hogares.

Introducir la acuicultura extensiva para aumentar los ingresos de los hogares y fortalecer la seguridad alimentaria.

El país debe aprovechar sus recursos naturales y promover el desarrollo del sector acuícola. El MPRH debe implementar planes piloto enfocados en promover la acuicultura extensiva como una forma de diversificar la explotación agrícola de subsistencia. La acuicultura y la cría de peces podría llevarse a cabo en pequeñas granjas con una mano de obra familiar. Para apoyar la introducción de prácticas de acuicultura, el ministerio necesita identificar áreas con potencial para actividades de acuicultura, capacitar a los acuicultores y diseñar un sistema de apoyo financiero dirigido a ellos.

Elevar la productividad de la pesca industrial y aumentar las oportunidades de empleo.

Si bien las pesquerías industriales pueden aumentar su producción invirtiendo en nuevos barcos a través de SONAPESCA, también deberían considerar atraer nuevas inversiones privadas, ya que la capacidad de SONAPESCA es limitada. El MPRH debería invertir en instalaciones efectivas de conservación y procesamiento para ayudar a las pesquerías a minimizar sus pérdidas postcaptura. Además, la industria pesquera industrial puede generar empleo local si la aprobación de las licencias está vinculada a un acuerdo para contratar tripulaciones nacionales. Una vez que el centro de capacitación ocupacional en Bidiba se encuentre en operación, el país tendrá acceso a una mano de obra local capaz de trabajar a lo largo de toda la cadena de valor de la pesca. El gobierno también debería avanzar en sus negociaciones con la UE sobre un ACPS, ya que el acuerdo brindaría apoyo financiero y técnico a cambio de los derechos de pesca.

Finalmente, Guinea Ecuatorial y los países vecinos de la CEMAC deberían adoptar las reformas necesarias para aumentar el comercio intrarregional de productos pesqueros.

Los países

de la CEMAC deben: i) mejorar sus operaciones fronterizas; ii) descentralizar los procedimientos de documentación; iii) garantizar que los requisitos y métodos de despacho en fronteras sean claros, coherentes y transparentes; iv) aumentar la capacidad de las agencias reguladoras para supervisar y gestionar el comercio formal; v) establecer comités fronterizos conjuntos; vi) profesionalizar las funciones en la frontera, incluida la capacitación de funcionarios y usuarios de la frontera; vii) armonizar los procedimientos aduaneros; y viii) producir más datos sobre precios y actividades en el sector pesquero. La implementación de estas reformas fomentaría un mayor comercio entre Guinea Ecuatorial y sus vecinos, lo que resultaría en más mercados para los productos pesqueros del país y un mayor acceso a los insumos de los países vecinos.

Capítulo 6. Principales recomendaciones para mejorar el sector pesquero

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad -Impacto/Beneficio
Fortalecer la organización, gestión y capacidad técnica del MPRH	Establecer una estrategia a mediano y largo plazo para desarrollar el sector pesquero.	MPRH Ministerio de Comercio	Corto plazo	Media-Medio
	Capacitar al personal del MPRH en temas de organización, administración y técnicos para fortalecer la capacidad institucional del ministerio.			Media-Alto
Crear un sistema de recolección de datos para el sector pesquero utilizando una metodología sólida y consistente con los estándares internacionales	Mejorar y garantizar la continuidad de la red de información y muestreo de pesca que se estableció con el apoyo de la FAO.	MPRH	Corto plazo	Baja-Alto
	Establecer un sistema de información pesquera para indicadores comerciales básicos.			Media-Alto
Fortalecer la capacidad de monitoreo, control y vigilancia del sector pesquero	Capacitar y establecer un cuerpo de inspectores de pesca, con roles y responsabilidades claras.	MPRH	Corto a mediano plazo	Media-Alto
	Hacer cumplir la emisión de licencias de pesca, asegurando que todos los barcos pesqueros en la ZEE de Guinea Ecuatorial tengan una licencia actualizada.	Ministerio de Defensa		Baja-Medio
	Utilizar el MCV para seguir a todos los barcos de pesca industrial y hacer obligatorio tener una unidad de SME para poder obtener una licencia de pesca.			Baja-Medio
	Establecer misiones conjuntas entre el MPRH y el Ministerio de Defensa para patrullar la ZEE de Guinea Ecuatorial y combatir la pesca INDNR.			Baja-Alto
Establecer un plan de gestión de la pesca para garantizar la sostenibilidad del sector pesquero	Adoptar un plan de gestión de la pesca que incluya medidas para garantizar la sostenibilidad de los recursos pesqueros.	MPRH	Corto a mediano plazo	Media/alta-Alto

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad -Impacto/Beneficio
Transformar el sector pesquero artesanal en comercial	Brindar oportunidades de capacitación (por ejemplo, incluir a la pesca artesanal como parte de los programas de capacitación vocacional de pesca en Bidiba), incluyendo sobre la adopción y transferencia de tecnología.	MPRH Ministerio de Comercio y Promoción de Pymes, Ministerio de Educación y enseñanza Universitaria y otros.	Mediano plazo	Media-Alto
	Promover la autoorganización de la pesca artesanal mediante el establecimiento de cooperativas.			Alta-Alto
	Proporcionar apoyo financiero para el desarrollo del sector pesquero y atraer mano de obra joven y calificada.			Alta-Alto
	Facilitar la creación de un mercado local de insumos de pesca (por ejemplo, embarcaciones, equipos, motores, cajas de refrigeración, etc.) y modernizar la flota del país, sustituyendo gradualmente las canoas o cayucos con mejores embarcaciones más seguras.			Media-Alto
	Construir infraestructuras de soporte utilizando tecnologías mejoradas (por ejemplo, fábricas de hielo, puntos de desembarque, unidades de transformación, cámaras frigoríficas, etc.) en sitios seleccionados.			Alta-Alto
	Adoptar un enfoque de género al desarrollar el sector, crear programas de capacitación para mujeres y aumentar el acceso de las mujeres al crédito.			Media-Alto
Aumentar la productividad de la pesca industrial para incrementar su contribución al empleo local y al comercio regional	Aumentar la producción pesquera industrial invirtiendo en nuevos barcos a través de SONAPESCA o atrayendo nuevas inversiones privadas.	MPRH Ministerio de Comercio	Mediano plazo	Media/alta-Alto
	Crear instalaciones efectivas de conservación y procesamiento con un enfoque de género para mejorar la conservación y/o transformación de los productos de la pesca y minimizar las pérdidas postcaptura.			Alta-Alto
	Expedir licencias de pesca solo a las pesquerías que contraten a tripulaciones nacionales.			Baja-Medio
	Armonizar y simplificar los procedimientos existentes dentro de la CEMAC y proporcionar a los comerciantes la información y la documentación necesarias para impulsar el comercio regional.			Alta-Alto

Capítulo 7.

Industria petroquímica

El GdGE ha priorizado las reformas en la industria petroquímica para diversificar la economía del país. Las inversiones y los activos de procesamiento de gas en el complejo Punta Europa podrían utilizarse para nuevos proyectos petroquímicos. Específicamente, podrían usarse para producir amoníaco (urea) y formaldehído como extensiones de activos existentes. Sin embargo, las autoridades deben encontrar nuevos inventarios de gas natural para mantener este complejo en funcionamiento en las próximas décadas, ya que las reservas en el campo Alba, el único campo productor de gas, pueden no ser suficientes para mantener los niveles actuales de producción.

Los planes actuales para abordar el bajo nivel de las reservas actuales de gas remanente pueden ser insuficientes. Si bien el GdGE ha identificado los Bloques O, I y R como posibles nuevas fuentes de gas natural que en conjunto podrían representar hasta 4,3 billones de pies cúbicos de reservas de gas, no se sabe si estarán disponibles comercialmente para nuevos proyectos petroquímicos. Las reservas actuales de gas del campo Alen, estimadas en 930 mil millones de pies cúbicos, pueden ser de corta duración y solo suficientes para reemplazar gradualmente la disminución de las reservas del campo Alba y mantener la producción existente de metanol y GNL durante algunos años más después de 2025. Además, las reservas del Bloque R, estimadas en 3,4 billones de pies cúbicos, no estarán en producción ni estarán disponibles comercialmente para nuevos proyectos petroquímicos en un futuro próximo, ya que forman parte de una nueva ronda de licencias que tendrá lugar en 2019. Además, estas reservas pueden no ser suficientes para mantener los niveles actuales de producción. Primero, mantener la capacidad actual de GNL requerirá un mínimo de cuatro billones de pies cúbicos de reservas de gas. Segundo, expandir la actual planta de metanol a una capacidad de cinco millones de toneladas requerirá reservas de gas de aproximadamente 1 billón 150 mil millones de pies cúbicos en los próximos veinte años, las que serán necesarias si el gobierno también aprueba una planta de resina de formaldehído. Finalmente, la creación de una planta de amoníaco y urea con una capacidad de tres mil toneladas requerirá reservas de gas adicionales de 700 mil millones de pies cúbicos.

El GdGE podría beneficiarse del desarrollo de un plan de trabajo petroquímico para evaluar, priorizar, apoyar y, finalmente, ejecutar una nueva cartera de proyectos. El plan debe evaluar la factibilidad de implementar un programa de exploración de gas para aumentar las reservas de gas recuperables probadas, lo que indicaría a los inversores que Guinea Ecuatorial tiene acceso a un suministro confiable de gas natural a largo plazo. En su ausencia, el país sigue dependiendo de las operaciones del complejo Punta Europa. Teniendo en cuenta que los productores de gas natural están profundamente involucrados en la producción de metanol y GNL, ya sea como inversionistas u operadores, este plan también debe complementarse con un mecanismo de consulta formal con todas las compañías de petróleo y gas que operan actualmente en el país.

Organización y gobernanza del sector de los hidrocarburos

El último Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de Guinea Ecuatorial (PNDES) apunta a “diversificar las fuentes de crecimiento” y “buscar una utilización más importante de los hidrocarburos”. El crecimiento económico del país se aceleró significativamente tras el descubrimiento de las reservas de petróleo en los 90s. Sin embargo, su dependencia de los ingresos provenientes del petróleo dejó al GdGE con pocas alternativas para sostener la economía cuando los recursos provenientes del petróleo y del gas finalmente disminuyeron. Como respuesta a la disminución de los precios del petróleo, las autoridades crearon el *PNDES Guinea Ecuatorial Horizonte 2020*²⁷⁶ en 2007 para diversificar las

276 Decreto-Ley número 2/2008, de fecha 14 de febrero, que adopta el PNDES.

fuentes de crecimiento y reformar el sector petrolero y del gas. El plan incluye principios rectores generales para reducir la participación del petróleo en el PIB del país; aumentar el impacto de los ingresos de los recursos petroleros; y posicionar al sector energético como clave para mejorar la competitividad de la economía. Además, el PNDES recomienda la creación de una refinería para reducir la dependencia de productos refinados extranjeros; la priorización del gas natural para contar con energía más accesible y económica; la implementación de programas exploratorios para descubrir nuevos campos que aumenten las reservas recuperables; la diversificación de la producción de hidrocarburos a través de proyectos de monetización de gas basados en GNL y metanol; y la creación de industrias de transformación de materias primas. Mientras que en 2008 se creó una agencia gubernamental, la *Agencia Nacional de Guinea Ecuatorial 2020*,²⁷⁷ para ejecutar y supervisar la implementación del PNDES, éste no incluye ningún plan de acción específico para la industria petroquímica.

También se creó un fondo de inversión conjunta para permitir que el GdGE participe en proyectos estratégicos que puedan reducir la dependencia del país en el sector de los hidrocarburos. El fondo, creado en 2014 y administrado por el Holding G.E., proporciona cofinanciamiento para proyectos en áreas estratégicas, incluida la industria petroquímica, que pueden contribuir a mejorar la cadena de valor de los hidrocarburos del país. Específicamente, el fondo ha identificado la refinación y el reciclaje de residuos industriales, la producción de asfalto, el recauchutado de llantas y el reciclaje de plásticos como áreas potenciales de inversión.²⁷⁸

La decisión del gobierno de permitir una mayor participación extranjera en la economía de Guinea Ecuatorial apoya sus esfuerzos de diversificación. Un decreto presidencial²⁷⁹ emitido en 2018 permitió a las empresas extranjeras invertir en diversas áreas fuera del sector de petróleo y gas sin la participación de un socio nacional. Esto tiene el potencial de atraer niveles más altos de IED en la economía no petrolera y contribuir a los esfuerzos de diversificación del gobierno.

Finalmente, la infraestructura existente de Punta Europa puede ser una plataforma industrial valiosa para los esfuerzos del GdGE para explorar nuevas oportunidades de inversión en la industria del procesamiento de gas. La infraestructura existente para procesar butano y propano, así como para producir GNL y metanol, podría ser útil para los esfuerzos del gobierno para invertir en alternativas de procesamiento de gas, específicamente la producción de amoníaco (urea) y formaldehído (a partir de metanol). Sin embargo, las reservas de gas remanente actuales serán insuficientes para que las inversiones en la industria petroquímica sean viables a corto plazo. Por lo tanto, las autoridades deben expandir las reservas de gas recuperables de Guinea Ecuatorial y garantizar a los inversores en la industria que el país tiene acceso a un suministro confiable de gas natural a largo plazo.

Producción de petróleo y gas, reservas y prospectos

En 2018, cuatro de las principales compañías de petróleo y gas que operan en Guinea Ecuatorial produjeron 157.170 b/d de petróleo y condensados en seis campos principales.²⁸⁰ Estas empresas fueron 1) Mobil Guinea Ecuatorial Inc. (MEGI), que produjo 58.961 barriles de petróleo crudo por día en el campo Zafiro; 2) Kosmos-Trident (KTEGI), que produjo 43.375 barriles de petróleo crudo por día

²⁷⁷ Decreto número 61/2008 de fecha 20 de noviembre de 2008. <https://leydeguinea.wordpress.com/2014/08/21/decretos-y-leyes-de-...>

²⁷⁸ Holding Guinea Ecuatorial (2017). www.holdingequatorialguinea.com

²⁷⁹ Decreto No.72/2018, de fecha 18 de abril, por el que se revisa el Decreto Num.127/2004, de fecha 14 de septiembre, y se dictan las normas complementarias para fomentar y garantizar la inversión extranjera en la actividad empresarial.

²⁸⁰ Ministerio de Minas e Hidrocarburos.

Tabla 18. Producción de petróleo y condensado de Guinea Ecuatorial por empresa, 2018

	MEGI	KTEGI	Marathon EG	Noble		Total (Bbls)
	Crudo (Bbls)	Crudo (Bbls)	Condensado (Bbls)	Crudo (Bbls)	Condensado (Bbls)	
Total anual	21.520.932	15.831.790	11.334.595	6.513.113	2.166.819	57.367.249
Promedio por día (bpd)	58.961	43.375	31.054	17.844	5.936	157.170

Fuente: Ministerio de Minas e Hidrocarburos.

Nota: Bbls: barriles; Bpd: barriles por día

Tabla 19. Producción de butano, propano, GLP, metanol y GNL de Guinea Ecuatorial por empresa, 2018

	Marathon EG			AMPCO		EG LNG	
	Butano (Bbls)	Propano (Bbls)	GLP (Bbls)	Metanol (TM)	Metanol (bep)	GNL (m³)	GNL (bep)
Total anual	2.535.764	4.352.692	71.966	1.044.707	8.268.853	8.048.459	50.624.807
Promedio por día	6.947	11.925	197	2.862	22.654	22.051	138.698

Fuente: Ministerio de Minas e Hidrocarburos.

Nota: AMPCO: Atlantic Methanol Production Co.; TM: toneladas métricas; Bep: barriles equivalentes de petróleo.

Tabla 20. Reservas remanentes¹ y producción acumulada, 2019-25

	Reservas remanentes a enero de 2019	Producción acumulada (2019 - 2025)
	Millones de barriles	
Campo Alba	354*	351
Condensado (MM barriles)	62	103
LPG (MM barriles)	39	
Gas (MM bep)	243	248
Campo Zafiro	133	120
Campo Aseng	43	23
Campo Alen	9	16
Campo Okume	59	43
Campo Ceiba	20	27
Total	618	580

Nota: 1/Reservas desarrolladas y probadas, económicamente recuperables en las condiciones actuales sin modificaciones contractuales de inversiones de capital adicionales.

* Condensado y gas en MM bep.

en los campos Ceiba y Okume; 3) Marathon EG, que produjo 25.132 b/d de condensado primario y 5.830 de condensado secundario en el campo Alba; y 4) Noble Energy, que produjo 23.780 b/d de petróleo crudo y condensado en los campos Aseng y Alen.

El campo Alba es la única fuente activa de gas natural en Guinea Ecuatorial. En 2018, este campo permitió la producción de 22.051 metros cúbicos por día (o 138.698 b/d equivalentes de petróleo) de GNL; 19.069 b/d de propano, butano y GLP; y 1.044.707 toneladas métricas de metanol por año.

Las proyecciones de producción anual de petróleo y condensado indican una disminución continua de la producción. En comparación con los niveles de producción de 2018, las proyecciones para 2025 estiman que la producción de MEGI será 54,4 por ciento más baja; la producción de KTEGI será 57,7 por ciento más baja; la producción de Marathon será 55,1 por ciento más baja; y la de Noble será un

Tabla 21. Proyecciones de producción del campo Alba

Condensado bpd			GLP bpd			LHC bpd	Ventas de gas MMPCD	beppd
Año	Primario	Secundario	Propano	Butano	Sonagas	Total		
2018	25.132	5.830	11.979	6.979	197	50.118	752	175.506
2019	22.092	5.150	10.770	6.195	230	44.436	673	156.557
2020	20.260	4.723	10.179	5.856	230	41.247	619	144.472
2021	17.717	4.130	9.061	5.213	230	36.351	539	126.209
2022	14.951	3.485	7.741	4.453	230	30.860	451	106.049
2023	14.455	3.369	7.575	4.357	230	29.986	434	102.389
2024	13.555	3.160	6.904	3.971	230	27.819	411	96.250
2025	11.278	2.629	5.737	3.300	230	23.174	180	53.181

Nota: Bpd - barriles por día; MMPCD - Millones de pies cúbicos por día; Beppd - barriles equivalentes de petróleo por día

Fuente: Ministerio de Minas e Hidrocarburos.

asombroso 79,1 por ciento más baja. Más importante aún para el GdGE, las reservas de petróleo desarrolladas y probadas del país en estos campos prácticamente se agotarán en 2025 con los niveles de producción actuales.

Las estimaciones de producción de gas natural del país muestran una disminución similar. En 2018, el campo Alba produjo 819 millones de pies cúbicos por día de gas²⁸¹ y suministró 752 millones de pies cúbicos por día para respaldar la planta de procesamiento de gas de Alba.²⁸² La planta produjo 6.947 b/d de butano y 11.925 b/d de propano ese mismo año. Además, en 2018, la planta de Alba también suministró 125,7 millones de pies cúbicos por día de gas a Atlantic Methanol Production Co.²⁸³ para la producción de 2.862 toneladas métricas de metanol por día (1.044.767 TM por año); aproximadamente 575 millones de pies cúbicos por día a EGLNG²⁸⁴ para la producción de 22.051 metros cúbicos por día de GNL; y 14 millones de pies cúbicos por día de consumo de gas para una planta de energía de tipo “turbogas”. Las reservas de gas remanente en el campo Alba se estiman en 1 billón 458 mil millones de pies cúbicos (243 millones de barriles equivalentes de petróleo) (Tabla 21). Al ritmo de disminución acumulada proyectada de 1 billón 207 mil millones de pies cúbicos entre 2019 y 2025, es poco probable que el campo pueda sostener la producción de metanol y GNL más allá de 2025.

Fuentes prospectivas de gas natural

Debido a que las reservas de gas del campo Alba pueden agotarse a las tasas de consumo actuales proyectadas, el GdGE debe habilitar comercialmente nuevas reservas para satisfacer las necesidades actuales y futuras. Las nuevas reservas de gas natural deben ser suficientes para mantener

281 Derivado de proyectos en Punta Europa para monetizar gas, solo se está quemando el 0.26 por ciento.

282 La planta está ubicada en el complejo Punta Europa y es operada por Marathon EG, una asociación entre Sonagas y Noble Energy.

283 Una asociación entre Sonagas, Marathon y Noble Energy.

284 Una asociación entre Sonagas, Marathon Oil, Mitsui y Marubeni.

la producción de metanol y GNL en Punta Europa más allá de 2025. También deben cumplir con los requisitos de producción para cualquier nuevo proyecto petroquímico potencial.²⁸⁵ Las principales fuentes prospectivas de gas natural en Guinea Ecuatorial son las siguientes:

Campo Alen

El campo Alen es un campo de gas y condensado descubierto en 2005 que cubre una gran parte del Bloque O y parte del Bloque I. Sus reservas recuperables estimadas son de aproximadamente 88 millones de barriles de condensado y 930 mil millones de pies cúbicos de recursos de gas natural. El campo Alen será cada vez más crítico para el objetivo del gobierno de alimentar la terminal de exportación de GNL del país. Sus reservas también serán importantes para compensar la disminución esperada de las reservas en el campo Alba y extender la vida útil de los activos de Punta Europa por algunos años más. Guinea Ecuatorial llegó a un acuerdo el 4 de abril de 2019 con Noble Energy, una firma de energía independiente basada en Estados Unidos, para abastecer las instalaciones de Punta Europa con gas del campo Alen a través de un ducto de 70 km. Sin embargo, las primeras ventas de gas del campo Alen no se esperan hasta 2021.

Bloque R (Campo Fortuna)

Las reservas totales de gas natural de Guinea Ecuatorial en el Bloque R se estiman en hasta 3 billones 400 mil millones de pies cúbicos. Fortuna es el campo más grande con 1 billón 300 mil millones de pies cúbicos, seguido por Silenus y Tonal con 1 billón 200 mil millones y 500 mil millones de pies cúbicos, respectivamente. También hay descubrimientos más pequeños que en total suman 400 mil millones de pies cúbicos. Sin embargo, actualmente estas reservas no están disponibles comercialmente y el Ministerio de Minas e Hidrocarburos confirmó recientemente que no ampliará el contrato de producción compartida de Ophir para el Bloque R.²⁸⁶ El ministerio también anunció que el Bloque R se agregará a la nueva ronda de licencias para la que los posibles inversores deben proporcionar planes de exploración y desarrollo.

Nueva ronda de licencias

Se espera una nueva ronda de licencias que incluirá al menos veintiséis bloques en 2019. El Ministerio de Minas e Hidrocarburos ha expresado su intención de lanzar la nueva ronda de licencias en abril de 2019.²⁸⁷ Mientras que solo en cuatro de los bloques se han confirmado descubrimientos de energía, muchos de ellos no han sido explorados extensamente. También, ya se han firmado ocho nuevos contratos de exploración, cuatro de ellos para exploración en tierra.

285 El valor de las reservas de hidrocarburos es el indicador más importante dentro de la industria de los hidrocarburos. Los formuladores de políticas y los representantes del sector financiero y las compañías petroleras necesitan tener este dato para tomar decisiones informadas y garantizar la sostenibilidad a largo plazo de los proyectos petroleros. La precisión del valor estimado de las reservas depende de la cantidad y la calidad de la información disponible, del proceso de análisis de la información disponible y de la experiencia y los criterios de los profesionales que realizan el análisis. Por lo tanto, es importante establecer metodologías y directrices para regular el análisis y la clasificación de las reservas de hidrocarburos y garantizar que las estimaciones sean transparentes y realistas.

286 Ophir (una compañía petrolera del Reino Unido) perdió la licencia para desarrollar los descubrimientos de gas en la costa de Fortuna cuando su permiso expiró a fines de 2018.

287 <https://www.guineainfomarket.com/guinea-ecuatorial-espera-una-mayor-produccion-de-petroleo-en-2019/>

Opciones para el desarrollo de la industria petroquímica

La industria petroquímica generalmente se refiere a la transformación de petróleo crudo y de gas natural en nuevos productos químicos. Incluye la producción de productos petroquímicos básicos como etileno, propileno y butadieno (comúnmente conocidos como olefinas), benceno, tolueno y xilenos; o una combinación de estos (conocidos como aromáticos); o un gas de síntesis, que es un compuesto procesado químicamente que se usa para producir amoníaco, urea y metanol.

El desarrollo de la industria petroquímica del país requiere superar varios desafíos. Primero, la industria ya es global, está bien desarrollada, es tecnológicamente madura y altamente competitiva. Segundo, las inversiones en instalaciones petroquímicas requieren grandes desembolsos iniciales de capital y de operaciones a largo plazo para generar rendimientos sustanciales. Finalmente, las industrias petroquímicas deben ubicarse en áreas con acceso a una fuente de petróleo y gas asequible, abundante y confiable, y a una red de infraestructura de transporte adecuada para abastecer a los productores de productos terminados.

Guinea Ecuatorial debe considerar las mejores prácticas internacionales al diseñar políticas para apoyar al sector petroquímico. Éstas incluyen (i) el apoyo a la creación de nuevas instalaciones para permitir que las operaciones logren economías de escala y sean más eficientes y rentables; (ii) adoptar políticas económicas y comerciales para gestionar las fluctuaciones en los precios del petróleo y las consiguientes incertidumbres del mercado sobre los costos de alimentación de gas;²⁸⁸ (iii) crear un entorno regulatorio adecuado para la industria petroquímica; (iv) proporcionar a los productores alternativas para procesar sus reservas de gas en lugar de exportar gas a los mercados mundiales; (v) reducir las incertidumbres políticas; y (vi) priorizar los servicios de promoción de exportaciones hacia regiones con fuerte crecimiento económico y sólida capacidad de manufactura.

Existen diversos proyectos identificados por el GdGE durante la última década que no constituyen técnicamente proyectos petroquímicos. Por ejemplo:

- La Agencia Nacional de Guinea Ecuatorial “Horizonte 2020” y el Holding G.E. han identificado proyectos relacionados con la refinación y el reciclaje de residuos industriales, producción de asfalto y reciclaje de plásticos.²⁸⁹
- El Ministerio de Minas e Hidrocarburos tiene planes para un centro en la isla de Bioko para servicios y almacenamiento y un centro de exportación para productores regionales que incluye el procesamiento de GNL de otros países. También hay planes para un centro de almacenamiento de petróleo que también servirá como un centro comercial regional para el gas natural en Guinea Ecuatorial y otros recursos en el Golfo de Guinea.
- El GdGE anunció planes en 2011 para un segundo, y posiblemente un tercer, tren de licuefacción para procesar gas, incluyendo importaciones desde Nigeria y Camerún.

²⁸⁸ El consumo de combustibles tiene una gran influencia en el precio de los productos petroquímicos y, por lo tanto, en el rendimiento de cualquier inversión en este sector. Todos los hidrocarburos utilizados como materia prima petroquímica pueden usarse como combustible, por lo que el valor alternativo como combustible de cualquier hidrocarburo es el valor mínimo que puede tener como materia prima petroquímica. El cálculo de los rendimientos de cualquier nueva inversión en Guinea Ecuatorial debe considerar la producción de metanol y GNL del país, ya que los proveedores de gas también son inversores en la producción de metanol. Como resultado, los precios del gas tienden a reflejar los precios de “transferencia” o “a distancia de brazo (arm’s length)” en lugar del costo de oportunidad del precio del “combustible”.

²⁸⁹ Holding Guinea Ecuatorial, 2017. www.holdingequatorialguinea.com.

Las autoridades también han anunciado proyectos relacionados con la petroquímica para mejorar la cadena de valor de los hidrocarburos en el corto y mediano plazo. Estos incluyen proyectos destinados a producir metilaminas, amoníaco y urea (anunciados en 2016); construir una segunda planta de metanol; y la creación de una refinería para la producción de combustible (anunciada en 2010). El GdGE creó en 2011 un mecanismo llamado Revolución Petroquímica de Guinea Ecuatorial (REPEGE) para identificar iniciativas y proyectos prospectivos en la industria petroquímica. En 2014, el gobierno utilizó el mecanismo para desarrollar y anunciar un proyecto que apunta a construir una planta de amoníaco y expandir una planta de urea en Riaba, en la isla de Bioko.²⁹⁰ Todos estos proyectos tienen bajos requisitos de alimentación de gas y se centran en la expansión de la producción de gas natural mediante el uso de la infraestructura existente en el complejo Punta Europa.

Alternativas de metanol

Guinea Ecuatorial es un importante centro de producción de metanol. La producción de metanol alcanzó 1.044.707 toneladas métricas en 2018.²⁹¹ Este hito le permitió al GdGE explorar planes para expandir la capacidad de la planta actual y desarrollar alternativas para el procesamiento de metanol.

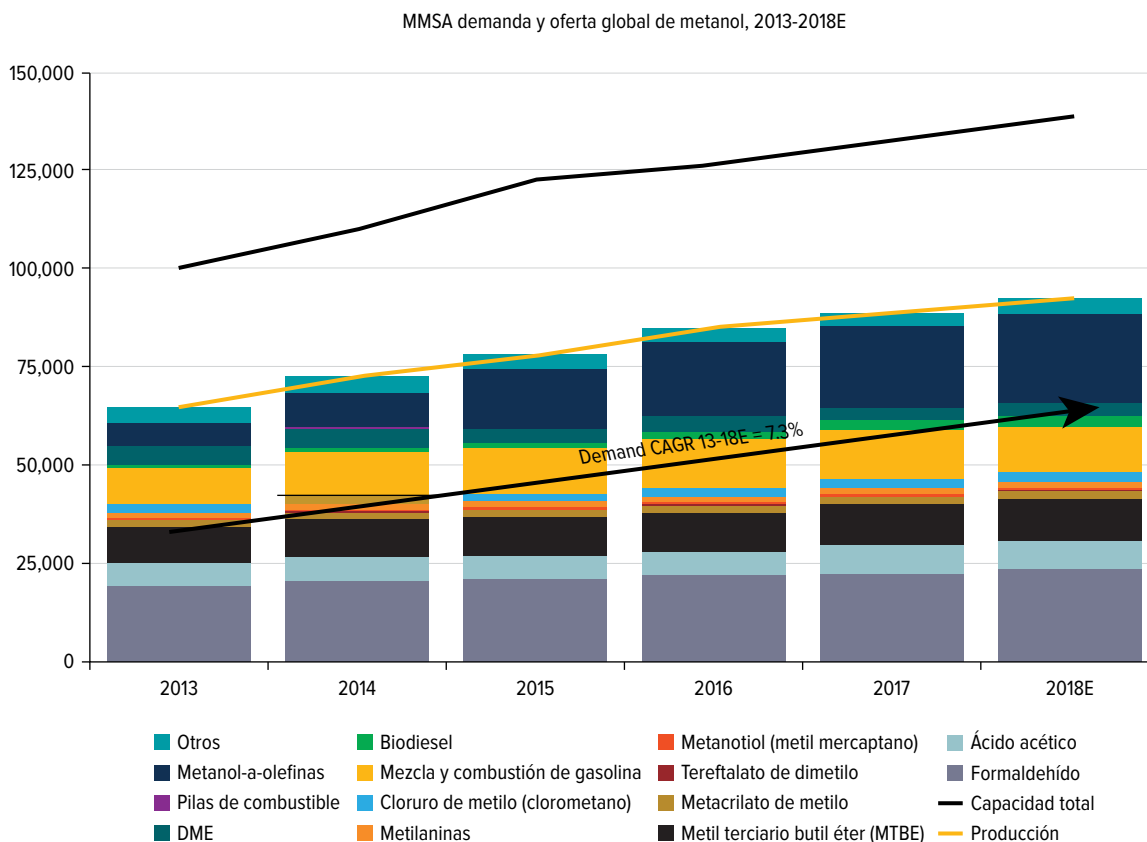
Expansión de la producción de metanol

Una expansión de la producción actual de metanol de Guinea Ecuatorial (alrededor de un millón de toneladas métricas por año) no requeriría grandes cantidades de alimentación de gas adicionales. Por ejemplo, una planta de metanol con una capacidad de 5.000 toneladas métricas por día usaría aproximadamente 157 millones de pies cúbicos de gas por día con las nuevas tecnologías de generación de gas de síntesis. En comparación, la planta de Alba actualmente requiere 125,7 millones de pies cúbicos por día de gas para producir 1 millón de toneladas métricas al año. Como resultado, un proyecto de gas de veinte años requeriría 1 billón 150 mil millones de pies cúbicos de reservas de gas para respaldar una planta con una capacidad de 5.000 toneladas métricas, cantidad que es aproximadamente 250 mil millones de pies cúbicos de materia prima de gas mayor a la que sería necesaria para mantener en operación la planta de metanol actual durante el mismo período. Sin embargo, esta alternativa de expansión de la planta requeriría del suministro continuo de gas natural del campo Alba a los niveles actuales durante los próximos siete años (aproximadamente 320 mil millones de pies cúbicos). Además, casi todas las reservas de gas del campo Alen (930 mil millones de pies cúbicos) tendrían que estar disponibles comercialmente para que esta alternativa sea viable.

Si bien hay una creciente demanda mundial de metanol, su mercado también está saturado y la capacidad disponible es adecuada. La capacidad de producción de metanol está creciendo rápidamente en todo el mundo, principalmente en China y los Estados Unidos, impulsada por el gas de esquisto abundante y de bajo precio. Además, el precio del metanol ha disminuido drásticamente, de US\$492 por tonelada métrica en octubre de 2018 a US\$400 por tonelada métrica en febrero de 2019.

²⁹⁰ Riaba Fertilizers, 2017. <http://www.riabafertilizers.com>.

²⁹¹ Como referencia, una planta de metanol de escala mundial produce 1,9 millones de toneladas métricas por día, como la planta recientemente construida en Trinidad y Tobago.

Figura 82. Oferta y demanda global de metanol MMSA, 2013-18

Fuente: <https://www.methanol.org/methanol-price-supply-demand>.

Por lo tanto, el GdGE debe considerar dedicar parte de la producción ampliada de metanol al procesamiento de otros derivados, como el formaldehído, que podría estar completamente dedicado al mercado de exportación.

Producción de formaldehído

La capacidad de producción de metanol del país podría utilizarse para producir formaldehído, cuya demanda se espera que aumente en el corto plazo. El metanol es la materia prima utilizada para producir derivados como el formaldehído, que a su vez se utiliza para producir muchos bienes de consumo final, particularmente la resina utilizada como adhesivo para madera en las industrias de tableros contrachapados y de aglomerado. Se espera que la demanda global de formaldehído aumente en un 19,6 por ciento en 2019 a más de 20,9 millones de toneladas métricas. El formaldehído es el mercado más grande para el metanol, representando el 27 por ciento de la demanda mundial de metanol en 2017 (alrededor de 25 millones de toneladas métricas). Una planta de resina de formaldehído podría utilizar la producción actual de metanol, es escalable y su costo de construcción no sería alto. Además, una planta de madera contrachapada complementaria ayudaría a capturar el valor total de la planta de resina y podría tener importantes sinergias con el sector forestal. Sin embargo, tal planta requeriría que el GdGE evalúe su sistema de licencias y la factibilidad de la producción de madera en Guinea Ecuatorial.

Recuadro 6. Alternativas del metanol: metanol a olefinas y metanol a propileno

La producción de olefinas ligeras constituye uno de los mercados de metanol más nuevos y de mayor crecimiento. La olefina (etileno y propileno) es una materia prima básica de la industria de los plásticos y se produce típicamente a partir del craqueo a vapor de hidrocarburos como el etano y la nafta. En ausencia de etano o nafta, el metanol se puede utilizar como materia prima para la producción de olefinas. Según HIS, una consultora de energía, la olefina se ha convertido en el sexto derivado de metanol más importante después de solo cuatro años de existencia comercial, con tres toneladas de metanol utilizadas para producir cada tonelada de olefina.²⁹² Las nuevas plantas de metanol a olefinas y de metanol a propileno en China han abastecido el 52 por ciento de la demanda mundial de metanol desde 2012.

Alternativas de amoníaco y urea

Las plantas de amoníaco más grandes de Guinea Ecuatorial producen alrededor de 3.000 toneladas por día. El amoníaco es un producto derivado de la combinación de hidrógeno (que se obtiene al convertir gas natural o gas licuado de petróleo) y nitrógeno. Este proceso relativamente simple hace que sea conveniente para muchos países producir amoníaco para el mercado global de fertilizantes. Además, a menudo tiene sentido comercial integrar las plantas de amoníaco y urea, ya que la urea se produce a partir del amoníaco y el dióxido de carbono. Las plantas de amoníaco del país requieren aproximadamente 63 millones de pies cúbicos de gas por día. Incluso si todo el suministro de amoníaco se convierte en urea, el consumo de gas solo aumentaría a aproximadamente 79 millones de pies cúbicos por día. Para un período de veinte años, los planes relacionados con el amoníaco del GdGE requerirían reservas de gas de al menos 700 mil millones de pies cúbicos.

El GdGE inició un estudio de factibilidad en 2014 para un complejo de fertilizantes de primera etapa en Riaba en la isla de Bioko. El proyecto consiste en una planta de amoníaco de 1,5 millones de toneladas métricas y una posible expansión a plantas de urea, nitrógeno, fosfato y potasio. También incluye nuevas instalaciones para la producción de amoníaco y urea y otras infraestructuras de apoyo. En 2016, se adjudicó un contrato de ingeniería, adquisiciones y construcción a un consorcio con sede en China encabezado por East China Engineering Science and Technology Co. Ltd., el cual debería haber completado el proyecto para fines de 2018 o principios de 2019; al mes de abril de 2019 el proyecto no había comenzado. Riaba Fertilizers SA, una compañía incorporada para el desarrollo del complejo Riaba, iba a ser la propietaria y operadora del proyecto. Noble Energy ya ha garantizado el suministro de gas para el proyecto a partir de los Bloques I y O del campo Alen. Si esto se confirma, probablemente provocaría que ninguna de las reservas de gas del campo pueda ser comprometida para la expansión de la producción de metanol. Por lo tanto, para expandir la producción de metanol y amoníaco, el GdGE debe lograr con urgencia que las reservas de gas en el Bloque R se encuentren disponibles comercialmente.

Se estima que la producción mundial de amoníaco alcanzará cerca de 200 millones de toneladas para 2020.²⁹³ También se espera que la capacidad de producción aumente en los próximos tres años como resultado de los bajos precios del gas natural en los Estados Unidos, que han hecho económicamente factible que las empresas actualicen muchas de sus plantas de amoníaco existentes y planeen

292 <https://ihsmarkit.com/products/methanol-chemical-economics-handbook.html>

293 International Fertilizer Association, 2014. <http://essentialchemicalindustry.org/chemicals/ammonia.html>.

la construcción de nuevas plantas de nitrógeno. La producción mundial de amoníaco está dominada por China, que produce 44.000 toneladas métricas por X, seguida por los Estados Unidos (12.500 toneladas métricas), India (11.000 toneladas métricas), Rusia (14.000 toneladas métricas) y Trinidad y Tobago (4.100 toneladas métricas). En África, Egipto y Argelia son los principales productores de amoníaco.

Otras estrategias de monetización

Una estrategia de monetización del gas natural competiría por las reservas de gas natural disponibles con otros proyectos petroquímicos. Específicamente, los nuevos proyectos de gas natural y petroquímicos utilizarían y/o expandirían las instalaciones actuales de EGLNG. En 2018, el campo Alba suministró aproximadamente 209 mil millones de pies cúbicos a EGLNG para producir 8.048.459 m³ de GNL, cantidad que se espera disminuya a medida que se agoten las reservas del campo Alba. Si se busca mantener estos niveles de producción durante los próximos veinte años, el gobierno debe garantizar que las reservas de gas prospectivas, que suman un total de 4,3 billones de pies cúbicos en los Bloques O, I y R del campo Alen, estén disponibles comercialmente.

Los planes del gobierno incluyen un segundo, e incluso un tercer, tren de gas natural para atender a los productores regionales. Un segundo tren tiene el potencial de producir 4,4 millones de toneladas de GNL al año, y un tercer tren se enfocaría en procesar las importaciones de gas de Nigeria y Camerún. El Ministerio de Minas e Hidrocarburos ha considerado agregar nuevos trenes como parte de un centro en la isla de Bioko que ofrecerá servicios de procesamiento, almacenamiento y exportación a productores regionales de GNL. Sin embargo, la formación de este centro no se materializará hasta que se asegure el suministro de gas del país a largo plazo.

Finalmente, el GdGE planea adquirir reservas de gas adicionales para extender la vida útil de las instalaciones de EGLNG. Una de las opciones consideradas incluye extraer aproximadamente 600 mil millones de pies cúbicos de gas natural del campo Alen a través de Noble Energy. De confirmarse, los nuevos proyectos enfocados a expandir la producción de metanol y amoníaco no podrían depender de las reservas de gas del campo Alen. En su lugar, estos proyectos tendrían que depender de nuevos descubrimientos de gas.

Recomendaciones

Los posibles proyectos petroquímicos viables en Guinea Ecuatorial aprovecharían la infraestructura de procesamiento de gas existente en el complejo Punta Europa. Incluyen la expansión de la producción de amoníaco y urea y la producción de formaldehído a partir de las plantas de producción de metanol existentes. También dependen de la operación continua de las instalaciones de Punta Europa durante los próximos veinte años, lo que a su vez requiere asegurar nuevas fuentes de gas natural para reemplazar las reservas en disminución del campo Alba. Específicamente, los proyectos

Tabla 22. Producción proyectada de gas natural líquido en Guinea Ecuatorial

	GNL m ³
2019	6.650.000
2020	5.860.000
2021	4.950.000
2022	3.570.000
2023	2.920.000

Fuente: Ministerio de Minas e Hidrocarburos.

petroquímicos planificados competirán entre sí y con otros proyectos de monetización de GNL por el acceso a los 4,3 billones de pies cúbicos en reservas de gas prospectivas en los Bloques O, I y R. del campo Alen.

Una expansión de la producción de metanol del país y la creación de una planta de amoníaco y urea requerirá al menos 1 billón 850 mil millones de pies cúbicos en reservas de gas durante un período de veinte años. Los planes para expandir la producción de metanol requerirán al menos 1 billón 150 mil millones en reservas de gas, incluido el suministro continuo de gas natural desde el campo Alba a los niveles, en disminución, proyectados. Además, requerirá que las reservas de gas del campo Alen (estimadas en 930 mil millones de pies cúbicos) estén disponibles comercialmente. La producción de formaldehído podría considerarse como una alternativa a la simple exportación de nueva producción de metanol. La nueva planta de amoníaco y urea tendrá una capacidad de 3.000 toneladas por día (la configuración comercial más común) y requerirá al menos 700 mil millones de pies cúbicos en reservas de gas. La viabilidad de esta planta también se basa en las reservas de gas del campo Alen.

Las reservas probadas de gas natural del país no son suficientes para respaldar la estrategia de monetización del GdGE del gas natural y de posibles nuevos proyectos petroquímicos. Una estrategia de monetización que mantenga o amplíe las instalaciones actuales de EGLNG competiría con las necesidades energéticas de los nuevos proyectos petroquímicos. Por ejemplo, mantener los niveles actuales de producción de GNL durante los próximos veinte años requeriría la mayor parte de los 4,3 billones de pies cúbicos en reservas de gas natural de los Bloques O, I y R del campo Alen. A los niveles prospectivos de reservas de gas natural, las autoridades se enfrentarán a necesidades en competencia de las diferentes iniciativas energéticas, que requerirán lineamientos de políticas y criterios comunes para evaluar, diseñar y eventualmente ejecutar proyectos de GNL y petroquímicos.

Por lo tanto, Guinea Ecuatorial necesitaría como un paso preliminar mejorar la administración y atraer inversiones en los proyectos petroquímicos; Guinea Ecuatorial debe evaluar cuidadosamente si el sector petroquímico ofrece oportunidades para la diversificación y evitar el uso de dinero público para apoyar un sector que puede no ser viable. Las partes interesadas del gobierno, el sector financiero y las compañías de energía necesitan acceso a datos confiables y actualizados sobre las reservas de petróleo y gas para tomar decisiones informadas y garantizar la sostenibilidad a largo plazo de los proyectos energéticos. Dada la importancia de los datos sobre las posibles reservas de gas para los inversores, el GdGE debería facilitar la medición y difusión de información sobre las posibles reservas de gas y hacer públicos estos datos. Siempre que se demuestre la existencia de reservas de gas suficientes, las autoridades podrían desarrollar y adoptar un plan de trabajo petroquímico para alinear los esfuerzos de las agencias e identificar las políticas específicas necesarias para evaluar, respaldar y ejecutar nuevos proyectos petroquímicos y de monetización de GNL. Teniendo en cuenta que los productores de gas natural están profundamente involucrados en la producción de metanol y GNL, ya sea como inversores u operadores, este plan debe incluir un mecanismo de consulta formal con todas las compañías de petróleo y gas que operan actualmente en el país. El plan también debe evaluar la viabilidad de implementar, junto con las empresas que operan en el país, un programa de exploración de gas para aumentar las reservas de gas recuperables probadas, lo que indicaría a los posibles inversores que Guinea Ecuatorial tiene acceso a un suministro confiable de gas natural a largo plazo.

Capítulo 7. Principales recomendaciones para mejorar la industria petroquímica

Objetivo	Acción(es)	Responsable	Plazo	Dificultad-Impacto/Beneficio
Crear un “Plan de Trabajo Petroquímico” (siempre que haya suficientes reservas probadas)	Especificar objetivos de políticas, lineamientos y criterios para evaluar, diseñar y eventualmente ejecutar proyectos petroquímicos y de GNL.	Ministerio de Minas e Hidrocarburos.	Corto plazo	Media-Alto
	Diseñar una nueva cartera de proyectos de monetización de petroquímicos y de GNL.	REPEGE/Holding G.E./Sonagas	Mediano plazo	Baja-Alto
	Implementar un mecanismo de consulta formal con las compañías de petróleo y gas que operan actualmente en el país.	Agencia Nacional de Guinea Ecuatorial “Horizonte 2020”	Corto plazo	Baja-Alto
Invertir en servicios de medición y difusión para adquirir datos sobre posibles reservas	Publicar lineamientos oficiales para regular la medición y certificación de reservas por parte de operadores de petróleo y gas y agencias de verificación.	Ministerio de Minas e Hidrocarburos	Mediano plazo	Media-Alto
	Considerar adoptar metodologías reconocidas internacionalmente como las metodologías del Petroleum Resources Management System, 2018 (PRMS 2018), así como las normas de auditoría de la Society of Petroleum Engineers (SPE).			

Nota: Corto plazo: 1 año. Mediano plazo: 1-5 años

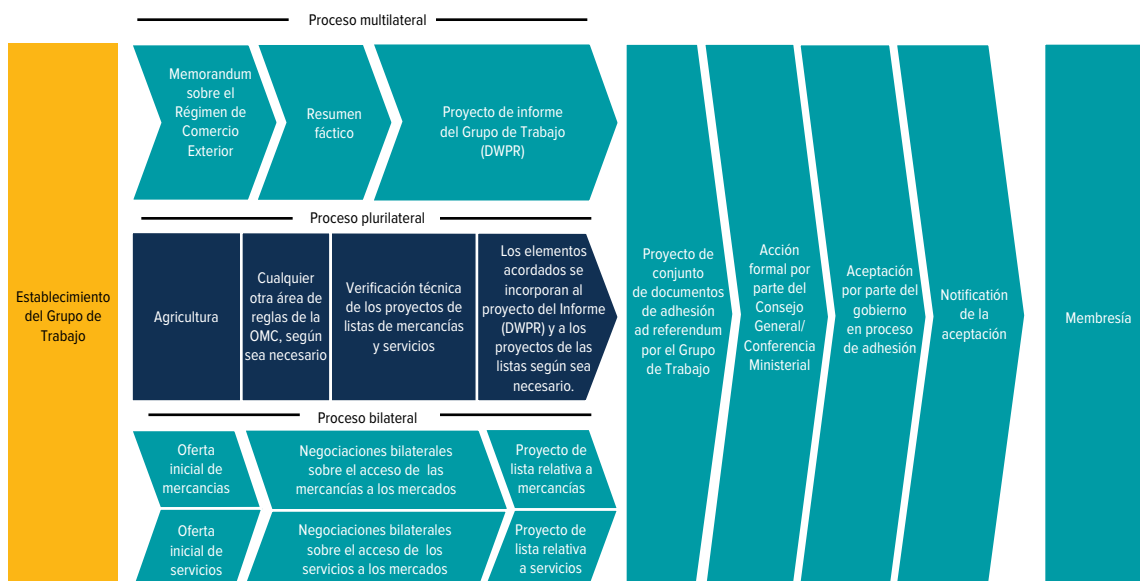
Anexo 1.

Marco jurídico de la adhesión a la OMC

El proceso de adhesión a la OMC está ampliamente regulado por el artículo XII del Acuerdo de Marrakech (1994). Este documento proporciona el camino institucional y las condiciones para el proceso de adhesión. Sin embargo, debido al breve y ambiguo artículo, los miembros de la OMC han creado directrices adicionales y un *conjunto coherente de procedimientos*, que incluyen: (a) el establecimiento de un Grupo de Trabajo, (b) un memorándum del país solicitante que detalla su Régimen de Comercio Exterior, (c) negociaciones, tanto bilaterales como multilaterales, según sea necesario, sobre listas arancelarias con compromisos específicos de mercancías y servicios, (d) el Informe del Grupo de Trabajo sobre las discusiones, el proyecto de Decisión y el Protocolo de Adhesión que deben ser aprobados por los miembros existentes.

- i. Primer contacto, solicitud formal. Los gobiernos se acercan a la Secretaría para obtener información antes de hacer una solicitud formal para acceder. El punto de contacto es el director de la División de Adhesiones de la Secretaría. Algunos países prefirieron convertirse primero en Miembro Observador, para permitir que su gobierno se familiarizara mejor con la OMC y sus actividades, y para preparar e iniciar negociaciones para la adhesión al Acuerdo de la OMC.
- ii. El Grupo de Trabajo. El Consejo General considera la solicitud y el establecimiento de un Grupo de Trabajo, que es el organismo que estudiará la solicitud y pedirá información adicional. El Consejo General autoriza a su presidente para que designe a su vez al presidente del Grupo de Trabajo, en consulta con los Miembros y el solicitante en cuestión. El Grupo de Trabajo realiza una revisión exhaustiva de cada solicitud y negocia los términos de la adhesión. Los procedimientos seguidos por los Grupos de Trabajo de adhesión se basan en el documento de la OMC denominado “Adhesión a la OMC - Procedimientos de negociación en virtud del artículo XII”, del 24 de marzo de 1995. El proceso del Grupo de Trabajo podría dividirse en tres fases: Fase 1. Durante la primera fase, el Grupo de Trabajo trabaja en la recopilación de información sobre el régimen comercial del solicitante. Esta etapa de investigación es necesaria para proporcionar a los Miembros de la OMC y al solicitante una base para su trabajo y para aclarar cualquier cambio que el solicitante deberá realizar para que sus leyes, regulaciones y prácticas administrativas estén en conformidad con los requisitos de la OMC; y para proporcionar una línea de base para las negociaciones. Fase 2. El Grupo de Trabajo comienzan a negociar los términos de la adhesión. Fase 3. El texto del proyecto de Informe se examina y finaliza en el Grupo de Trabajo.

- iii. Memorándum del solicitante sobre su régimen comercial y datos económicos. El solicitante debe elaborar un Memorándum sobre datos fácticos de su régimen comercial. Este es un documento básico que debe proporcionar un resumen completo de su régimen de comercio exterior. El Memorándum está compuesto por los siguientes temas: Introducción, Economía, Políticas económicas y comercio exterior, Marco para elaborar y aplicar políticas que afectan el comercio exterior de mercancías y servicios, Políticas que afectan el comercio de mercancías, Régimen de ADPIC, Régimen de servicios relacionados con el comercio, Base institucional para las relaciones comerciales y económicas con terceros países.
- iv. Examen por parte del Grupo de Trabajo del régimen comercial del solicitante. El objetivo principal del proceso es identificar las leyes, reglamentos y prácticas que son relevantes para cada tema y entender si están en conformidad con los requisitos de la OMC. Esta discusión comienza ya a revelar los cambios que pueden ser necesarios para garantizar la conformidad.
- v. Negociación de los términos a los que accederá el solicitante. Las negociaciones sobre los términos de adhesión se llevan a cabo en cuatro partes principales: 1) Negociaciones multilaterales en el Grupo de Trabajo sobre las reglas que deberán ser aceptadas. 2) Negociaciones plurilaterales entre las partes interesadas sobre apoyo doméstico a la agricultura y subsidios a la exportación de productos agrícolas (que a veces también incluyen medidas SFS y OTC); 3) Negociaciones bilaterales entre las partes interesadas sobre concesiones arancelarias en materia de mercancías; y 4) Negociaciones bilaterales entre las partes interesadas sobre compromisos específicos en materia de servicios.
- vi. Finalización del mandato del Grupo de Trabajo. Cuando se completan las negociaciones en las áreas de reglas, apoyo doméstico y subsidios a la exportación de productos agrícolas, y de mercancías y servicios bilaterales, el Grupo de Trabajo completa su Informe y lo envía al Consejo General/Conferencia Ministerial.
- vii. Aprobación del Informe por el Consejo General/Conferencia Ministerial. El Informe es presentado por el presidente del Grupo de Trabajo al Consejo General.
- viii. Adhesión del país solicitante. Al adoptar la Decisión, los Miembros de la OMC ofrecen los términos de adhesión al solicitante. Al aceptar el Protocolo, el solicitante acepta esos términos. Por lo tanto, los Miembros de la OMC no tienen que firmar el Protocolo. El Protocolo especifica la fecha hasta la cual está abierto para su aceptación por parte del solicitante, mediante firma o ratificación.

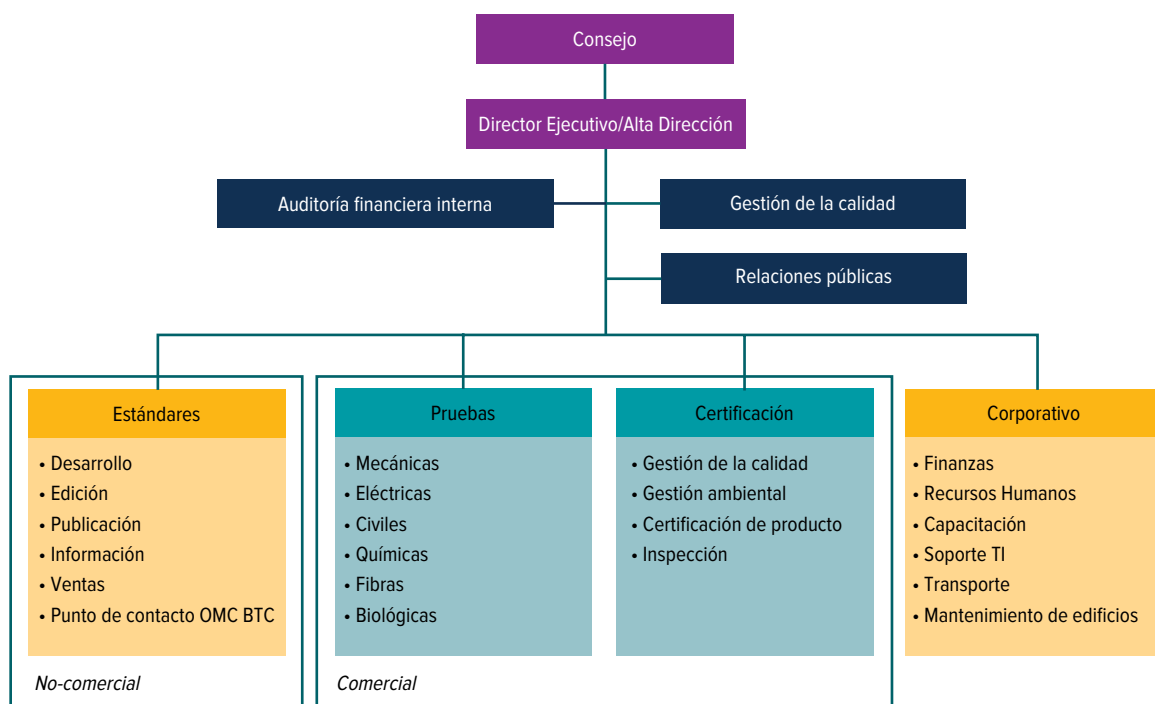


Fuente: OMC.

Anexo 2.

Organismo nacional de normalización con actividades de evaluación de la conformidad

A continuación, se muestra una estructura organizativa típica para Organismos Nacionales de Normalización que podría utilizarse para el desarrollo de AGENOR. Vale la pena señalar que en países con necesidades similares a las de Guinea Ecuatorial, es habitual que el organismo de normalización también desarrolle actividades de evaluación de la conformidad con laboratorios de calibración, así como pruebas y actividades de certificación e inspección. Esto no genera un conflicto de intereses, si no lleva a cabo también la acreditación, y permite que la organización genere sus propios fondos si son necesarios para su supervivencia y desarrollo.



Fuente: Kellerman (de próxima publicación).

Anexo 3.

Sector agrícola

Recuadro A1. Comercio de productos agrícolas

El mercado de exportación está dominado en general por la madera, que representa el 70 por ciento del total. De hecho, a pesar de la prohibición de las exportaciones de madera desde 2007, el sector ha seguido creciendo y por lo tanto continúa siendo uno de los productos más importantes. Por el contrario, la exportación de productos agrícolas sigue siendo muy modesta (representando aproximadamente el 5 por ciento del comercio total), con la excepción del cacao, que representa por sí solo el 25 por ciento del mercado agrícola de exportación. Dentro del sector frutícola, las guayabas, mangos y mangostanes fueron las que alcanzaron el máximo volumen de exportaciones, con US\$102.347.000 en 2016 y US\$150.306 en 2017. Sin embargo, no está claro si las frutas podrían considerarse como un producto adecuado para expandirse en el mercado de exportación debido a la falta de datos completos antes de 2012. La ausencia de cadenas de valor bien desarrolladas y la falta de diversificación dentro de la producción agrícola representan la mayor dificultad para su desarrollo. Para satisfacer la demanda de una variedad más grande de frutas, Guinea Ecuatorial depende significativamente de las importaciones, mucho más en volumen que las exportaciones, siendo la naranja el producto más popular. La Unión Europea, y específicamente España, son los principales socios para las importaciones y exportaciones agrícolas, con algunas exportaciones de frutas dirigidas también a los Estados Unidos y el Reino Unido. Es interesante notar que el país importa la mayoría de sus fertilizantes de la UE, específicamente Francia, seguida por Brasil. Se puede suponer razonablemente que una gran parte de estas importaciones es de calidad decente en comparación con las importadas de Camerún. El uso de éstas últimas, por lo tanto, debe ser desalentado en favor de las anteriores. Finalmente, los exportadores deben comenzar a apuntar a otros mercados para diversificar el riesgo y, por lo tanto, obtener una mayor participación en el mercado mundial. Sin embargo, para lograrlo, los productos deben ser más competitivos (es decir, de mayor calidad y a mejores precios). Los acuerdos comerciales con otras naciones en desarrollo y las políticas comerciales flexibles entre los estados de la CEMAC podrían ayudar en este sentido.

Recuadro A2. Financiamiento de la agricultura: Índice de microseguros

Al reconocer el creciente riesgo que representa el cambio climático en la agricultura, el Banco Mundial desarrolló un enfoque de “seguro basado en índices”, que utiliza índices meteorológicos para predecir la probabilidad de pérdida y ganancia, en lugar de utilizar índices basados en los datos del año anterior. Camerún presentó algunos avances en este tema al adoptar un marco regulatorio para microseguros y recibir apoyo técnico y financiero del Global Index Insurance Facility (GIIF). El Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) realizaron un estudio de factibilidad en Camerún para comprender mejor y aprovechar el potencial de este nuevo enfoque en un país donde el sector agrícola está más desarrollado en comparación con el de otros países vecinos, y que ha experimentado una creciente volatilidad debido al cambio climático. El Banco Mundial realizó el estudio evaluando el índice de cadenas de valor específicas como el algodón, el maíz, el ganado y el sorgo. El estudio complementará y fortalecerá los hallazgos de otros dos proyectos en el mismo país. El primero fue el Proyecto de Inversión Agrícola y Desarrollo de Mercado, que se centró en aumentar la comercialización y el potencial de la cadena de valor de cultivos agrícolas de baja productividad como la yuca, el maíz y el sorgo, y el segundo fue el Proyecto de Desarrollo Ganadero, centrado en el desarrollo del sector ganadero. Este estudio constituye la base para el desarrollo de un mercado de seguros agrícolas. Un proyecto piloto de seguro basado en índices para los productos mencionados se implementó en 2017 y se espera que llegue a más de 70.000 agricultores y ganaderos en 2019. El GIIF está comprometido a brindar apoyo técnico, financiero y promocional a las partes interesadas locales para garantizar el éxito del proyecto.

Fuente: Index Insurance: Protecting Cameroon's Farmers from Climate Shocks, blog del Banco Mundial, enero de 2017).

Recuadro A3. Protegiendo a la población de las fluctuaciones de producción y de precios: el ejemplo de Camerún

En 1975, se creó la Oficina de Cereales con el doble objetivo de garantizar el suministro de alimentos y estabilizar los precios en períodos de escasez. Actúa como una unidad de almacenamiento de los cereales más consumidos o de primera necesidad en la región, como el maíz, el sorgo, el mijo y el arroz. Estos se almacenan durante el tiempo de cosecha y se venden a un precio preferencial durante los períodos de escasez. La oficina de Cereales es una buena oportunidad para que un país refuerce su dependencia de los recursos alimentarios nacionales en lugar de las importaciones y reduzca la vulnerabilidad de la población al cambio climático y los choques repentinos de la producción. La idea de una Oficina de Cereales, por lo tanto, podría implementarse en Guinea Ecuatorial para resolver los problemas causados por la amplia dependencia de las importaciones, la sobreproducción estacional y la volatilidad de los precios. Además, por lo que respecta al área continental, la superficie más pequeña también facilitaría a la Oficina de Cereales asegurar un impacto significativo en el número más grande posible de agricultores. Se ha dicho que, a pesar de su potencial para actuar como un estabilizador del mercado y asegurar a la población en tiempos de hambruna, la Oficina de Cereales no ha logrado tener un impacto significativo, dado que solo logró almacenar una cantidad de cereales equivalente a la cuarta parte de su capacidad total (40.000 toneladas). Por lo tanto, este ejemplo de Camerún muestra la importancia fundamental no solo de contar con los recursos financieros adecuados, sino también del sólido apoyo del gobierno, que ha faltado en los últimos períodos. Por lo tanto, es fundamental respaldar un entorno institucional sólido, tanto desde el punto de vista nacional como internacional, para garantizar la reproducción exitosa del proyecto.

Recuadro A4. El mundo cooperativo como una oportunidad para ganar poder de negociación: el ejemplo de NOWEFOR

Una oportunidad para que los agricultores obtengan poder de negociación frente a sus compradores es la de reunirse de manera organizada y negociar los términos del contrato como una entidad única. En el caso de Camerún, por ejemplo, se ha demostrado que un enfoque cooperativo es útil para resolver problemas relacionados con la inestabilidad de los ingresos y el desperdicio de recursos. NOWEFOR es un grupo con 2.500 miembros, que reúne 12 grupos de diferentes iniciativas divididos por tipo de producción agrícola. Gracias a la intercesión de la organización, los productores de aves de corral, que vendían individualmente en el mercado de Bamenda, ahora lograron crear una red activa para vender sus productos a los restaurantes de la ciudad. Este acuerdo les proporcionó una fuente de ingresos segura y también logró minimizar el desperdicio de sus productos, así como aumentar su acceso a los mercados comerciales.

Recuadro A5. Índice de desarrollo agrícola en la región de la CEMAC

Inspirado en el puntaje de “Facilidad para hacer negocios” de *Doing Business* del Banco Mundial, se desarrolló un índice para comparar el desarrollo del sector agrícola en los países de la CEMAC a lo largo del tiempo. El índice mide el desarrollo del sector agrícola a través de una muestra de indicadores agrícolas, económicos y sociales.²⁹⁴ El período de tiempo considerado fue 2000-2016. La metodología utilizada para construir el índice fue el análisis factorial. Se han realizado varios controles de robustez, como la exclusión de indicadores sociales.

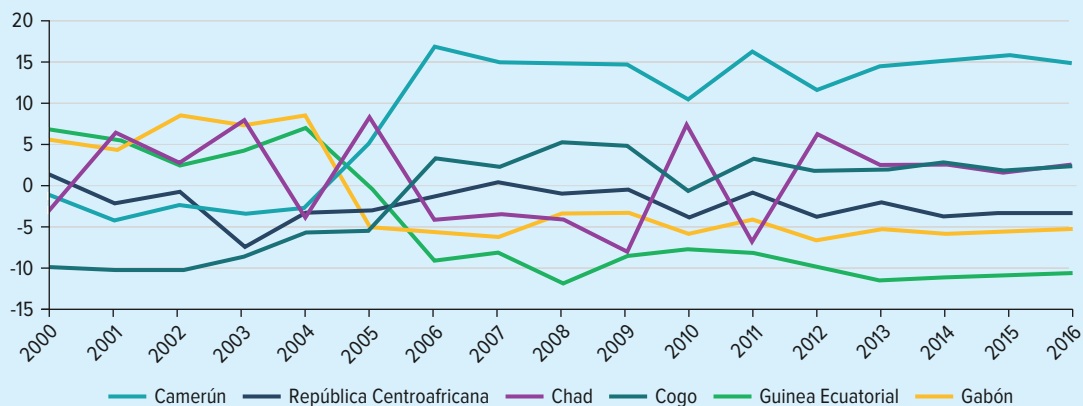
Como muestra la Figura 8, existe un grado de variación en el desarrollo del sector agrícola de los países de la CEMAC. Vale la pena señalar que el nivel de desarrollo del sector agrícola se mantuvo constante en todos los países desde 2012. Desde 2006, Camerún ha tenido el mejor desempeño en términos de desarrollo del sector agrícola de todos los países de la CEMAC, a pesar de su bajo rendimiento al inicio del período (2000). Guinea Ecuatorial tenía el sector agrícola más desarrollado en 2000. Después de una leve disminución en el rendimiento agrícola, hubo una mejora entre 2002 y 2004, cuando el desarrollo agrícola experimentó un fuerte descenso. Después de un período de lenta recuperación entre 2008 y 2013, el nivel de desarrollo del sector agrícola se mantuvo aproximadamente constante hasta el final del período. Guinea Ecuatorial ha tenido el peor desempeño de todos los países de la CEMAC desde 2006. Gabón siguió un camino muy similar, pero se está desempeñando mejor que Guinea Ecuatorial desde 2006. Es interesante observar que Congo, a pesar de tener el sector agrícola menos desarrollado en 2000 (con 5 puntos menos que el segundo país más bajo), obtuvo la segunda puntuación más alta en 2016. Además, el desarrollo del sector agrícola en Chad es el que experimentó la mayor volatilidad

Continúa en la página siguiente.

²⁹⁴ Las variables utilizadas para el análisis factorial son: PIB en US\$ constantes de 2010; % Porcentaje de participación de la tierra cultivable en la tierra agrícola total; % Porcentaje de participación de la superficie agrícola en la superficie total; % Porcentaje de participación de los bosques en la superficie total; % Porcentaje de empleo total en el sector agrícola; % Porcentaje de empleo total, femenino, en la agricultura; Entrada de IED; Acceso a saneamiento mejorado; Acceso al agua; PIN per cápita de la agricultura; PIN per cápita de los alimentos; PIN per cápita del ganado; PIN de la agricultura; PIN del ganado.

Recuadro A5. Índice de desarrollo agrícola en la región de la CEMAC (continúa)

en el tiempo, con picos en el rendimiento en 2005 y 2010, y varios mínimos. Por el contrario, la República Centroafricana mostró un desempeño aproximadamente constante en el tiempo, sin ninguna mejora significativa con respecto al nivel inicial.



Fuente: Autor basado en datos de la FAO, el Banco Mundial y WITS.

Bibliografía

- AfDB, OCDE y PNUD. "African Economic Outlook: Equatorial Guinea." 2017.
- Alliance for a Green Revolution in Africa. *Africa Agriculture Status Report*. 2017.
- Arvis, J.-F., Y. Duval, B. Shepherd y C. Utoktham. "Trade costs in the developing world: 1995-2010." Grupo del Banco Mundial. 2013.
- Arvis, J.-F y B. Shepherd. "The Air Connectivity Index: Measuring Integration in the Global Air Transport Network." Grupo del Banco Mundial. 2011.
- Arvis, J.-F y B. Shepherd. "Measuring Connectivity in a Globally Networked Industry: The Case of Air Transport." *The World Economy*, 39(3). 2016.
- Atlas Magazine. "Agricultural Insurance in Africa." 2017.
- Bacchetta, M. y Z. Drabek. "Effects of WTO accession on policy-making in sovereign states: preliminary lessons from the recent experience of transition countries." WTO Working Paper DERD-2002-02. 2002.
- Banco Africano de Desarrollo. *Country Strategy Paper 2013-2017*. 2013.
- Banco Africano de Desarrollo. *Central Africa Economic Outlook*. 2018.
- Banco Central de Nigeria. "Measuring Informal Cross-Border Trade in Nigeria." 2016.
- Banco Mundial. *Doing Business 2018*. Grupo del Banco Mundial. 2018.
- Banco Mundial. "The World Bank in Equatorial Guinea." Obtenido de: [www.worldbank.org: http://www.worldbank.org/en/country/equatorialguinea/overview#1](http://www.worldbank.org/en/country/equatorialguinea/overview#1). 2018.
- Banco Mundial. *Breaking down the barriers to regional agricultural trade in Central Africa*. Grupo del Banco Mundial. 2018.
- Bensassi, S., J. Jarreau y C. Mitaritonna. "Regional Integration and Informal Trade in Africa: Evidence from Benin's Borders." *Journal of African Economies*, vol 28(1), 89-118. 2018.
- Blaha, F. "EU market access for fishery and aquaculture products." Swiss Import Promotion Programme, Switzerland Global Enterprise. 2016.
- Bouet, A., K. Pace y J. Glauber. "Informal cross-border trade in Africa: How much? Why? And what impact?" IFPRI. 2018.
- Bureau Interafricain des Ressources Animales de l'Union Africaine. *Atelier de concertation et de coordination institutionnelle pour faciliter le commerce transfrontalier de produits halieutiques à la frontière de Kye-Ossi (Cameroun-Gabon-Guinée équatoriale)*. Rapport Final. 2017.
- Cansado, S. "Informe preliminar. Revisión de los datos recopilados en el marco del programa de recopilación y muestreo de datos biológicos-pesqueros de la pesca en Guinea Ecuatorial." FAO. 2018.

- Cansado, S. y B. Vilela López. “Primer censo de la flota artesanal marítima en Guinea Ecuatorial.” Fisheries and Aquaculture Circular No. 1132, FAO. 2016.
- CEMAC. “Tableau de suivi de la politique commerciale commune CEMAC (DEFIS).” Mimeo. 2017.
- Cirera, X., D. Willenbockel y R. Lakshman. “What is the evidence of the impact of tariff reductions on employment and fiscal revenue in developing countries? A systematic review.” Technical Report No 1907 No. 1907, Universidad de Londres. 2011.
- COFREPECHE, Poseidon, NFDS et MRAG. *Évaluation prospective d'un protocole à un accord de partenariat dans le domaine de la pêche durable entre l'Union européenne et la République de Guinée équatoriale*. Contrat cadre MARE/2011/01 - Lot 3. 2016.
- Comisión Económica de las Naciones Unidas para África. *Country Profile 2016: Equatorial Guinea*. 2016.
- Comisión Europea. *Evaluation Mission Report of Parallel Programmes of the European Commission and Spain in the Cocoa Sector of Equatorial Guinea*. N.d.
- Comité de Pesca de la FAO para el Atlántico Centro-oriental. *Report of the FAO/CECAF Working Group on the Assessment of Small Pelagic Fish – Subgroup South*. Serie CECAF/ECAF/COPACE/PACE Serie No. 15/75, FAO. 2015.
- Criscuolo, A. y V. Palmade “How the Most Successful Reformers Organized Themselves.” Private and Sector Development Vice Presidency, Note Number 318, World Bank. 2009.
- De Matons, J. “A Review of International Legal Instruments: Facilitation of Transport and Trade in Africa.” Grupo del Banco Mundial. 2014.
- Dennis, A. y B. Shepherd. “Facilitación del comercio y diversificación de las exportaciones.” *The World Economy*, 34 (1), 101-122. 2011.
- Dinesh, DC-F. “10 best bet innovations for adaptation in agriculture: A supplement to the UNFCCC NAP Technical Guidelines.” Consultative Group on International Agricultural Research. 2017.
- Djankov, S., C. Freund y C. Pham. “Trading on Time.” Banco Mundial. 2006.
- García Isarch, E. “Evaluación de recursos pesqueros marinos en Guinea Ecuatorial.” Informe de misión, PCT/EQG/3201, FAO. 2009.
- Guinea Ecuatorial, “Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria (PNSA).” Ministerio de Agricultura, Alimentación y Organización Agrícola. N.d.
- Guinea Ecuatorial. *Informe Ejecutivo: El Sector Cacao*. Oficina de Planificación y Evaluación, Ministerio de Relaciones Exteriores. N.d.
- Guinea Ecuatorial. *Ley número 10 de 2003 de fecha 17 de noviembre, Reguladora de la Actividad Pesquera en la República de Guinea Ecuatorial*. Ministerio de Pesca y Medio Ambiente de Guinea Ecuatorial. 2004.
- Guinea Ecuatorial. *Acta Final*. ANGE 2020. 2007.
- Guinea Ecuatorial. *Tomo I: Diagnóstico Estratégico*. ANGE 2020. 2007.
- Guinea Ecuatorial. *Tomo II: Visión y Ejes Estratégicos*. ANGE 2020. 2007.
- Guinea Ecuatorial. *Tomo III: Estudio del Perfil de Pobreza*. ANGE 2020. 2007.
- Guinea Ecuatorial. “Informe sobre la Producción, Transformación y Exportación de Madera en Guinea Correspondiente Ecuatorial al Primer Semestre 2008.” Ministerio de Agricultura y Bosques. 2008.
- Guinea Ecuatorial. “Guinea Ecuatorial: IV Informe Sobre La Biodiversidad Biológica”. Ministerio de Pesca y Medio Ambiente. 2009.
- Guinea Ecuatorial. “Conferencia de Alto Nivel sobre el Agua para la Agricultura y la Energía en África: los Desafíos del Cambio Climático.” 2010.

- Guinea Ecuatorial. “Programa Nacional para la Seguridad Alimentaria (PNSA).” 2012.
- Guinea Ecuatorial. “Plan Nacional de Inversión Agropecuaria y de Seguridad Alimentaria y Nutricional (PNIASAN) dentro del Marco del PDDAA.” 2015.
- Guinea Ecuatorial. *Estrategia Nacional y Plan de Acción para la Conservación de la Diversidad Biológica (ENPADIP)*. 2015.
- Guinea Ecuatorial. “Asistencia Técnica para el Fortalecimiento de los Sistemas de Inversión Pública y Monitoreo al PNDES Horizonte 2020.” Ministerio de Economía, Planificación e Inversiones Públicas. 2016.
- Guinea Ecuatorial. *Plan estratégico de pesca de Guinea Ecuatorial, PEPGE 2016-2020*. Ministerio de Pesca y Medio Ambiente de Guinea Ecuatorial. 2016.
- Guinea Ecuatorial. “Plan de Estudios de la Ingeniería.” Universidad Nacional de Guinea Ecuatorial. 2016.
- Guinea Ecuatorial. *Anuario Estadístico de Guinea Ecuatorial*. Instituto Nacional de Estadística de Guinea Ecuatorial. 2017.
- Guinea Ecuatorial. *Ley número 11 de 2017 de fecha 20 de noviembre, Reguladora de la Actividad Pesquera y Acuícola en la República de Guinea Ecuatorial*. Ministerio de Pesca y Recursos Hídricos de Guinea Ecuatorial. 2017.
- Guinea Ecuatorial. “Relación de los Egresados de la Especialidad de Explotaciones Agropecuarias desde 1996 a 2017.” Universidad Nacional de Guinea Ecuatorial. 2017.
- Guinea Ecuatorial. “Informe Anual Comercio Exterior.” Ministerio de Comercio. 2017.
- Guinea Ecuatorial. “Informe Anual Comercio Interior.” Ministerio de Comercio. 2017.
- FAO. “Resumen informativo sobre la pesca por países: República de Santo Tomé y Príncipe.” N.d.
- FAO. “Identificación de potencias Piscícolas y Áreas para el Desarrollo de la Piscicultura en la República de Guinea Ecuatorial.” Informe de misión por. Vera, J., FAO. 1985.
- FAO. “Resumen informativo sobre la pesca por países: República de Guinea Ecuatorial.” 2003.
- FAO. “Fishery and Aquaculture Statistics. Global capture production 1950-2015 (Fishstat).” Fisheries and Aquaculture Department, FAO. 2017.
- FAO. “Profil de la pêche par pays: La République du Cameroun.” 2007.
- FAO. “Profil l de la pêche par pays: La République Gabonaise.” 2007.
- FAO. *Principales especies pesqueras marinas de Guinea Ecuatorial. Guía de bolsillo*. Programa FishFinder, por José F. González Jiménez. 2016
- Fitzpatrick, D. “Fragmented Property Systems.” *University of Pennsylvania Journal of International Law*. 2016.
- FMI. “Republic of Equatorial Guinea: Staff Report for the 2012 Article IV Consultation.” 2012.
- FMI. “Artículo IV. Consulta-Comunicación de Prensa; Informe del Personal; y Declaración del Director Ejecutivo para la República de Guinea Ecuatorial.” 2016.
- FMI, GBM y OMC. “Trade an Engine of Growth for All: The Case for Trade and for Policies to Facilitate Adjustment.” 2017.
- FMI, GBM y OMC. “Reinvigorating Trade and Inclusive Growth.” 2018.
- Haddad, Mona, C.H. Hollweg y A. Portugal-Pérez. “The structural reform implications of WTO accession.” En Dadush, U. y C. Osakwe. *WTO Accessions and Trade Multilateralism: Case Studies and Lessons from the WTO at Twenty*. 2015.
- Heath, R. y A. Mushfiq Mobarak. “Manufacturing growth and the lives of Bangladeshi women.” *Journal of Development Economics*. 2015.

- Hummels, D. y G. Schaur. “Hedging Price Volatility Using Fast Transport.” National Bureau of Economic Research. 2009.
- ICAO. *State Air Transport Action Plan System (SATAPS): Equatorial Guinea*. Segunda reunión de la OACI sobre desarrollo de la carga aérea en África, 27-29 de junio de 2017, Addis Abeba, Etiopía, Organización de Aviación Civil Internacional. 2017.
- ICCAT. *Report of the standing committee on research and statistics (SCRS)*. 2017.
- Jensen, R. “Do labor market opportunities affect young women’s work and family decisions? Experimental evidence from India.” *Quarterly Journal of Economics*. 2012.
- Kellerman, M. “Quality Infrastructures, QI Reform and Diagnostic Toolkit.” Grupo Banco Mundial, de próxima publicación.
- Kireyev, A. “WTO Accession Reforms and Competitiveness – Lessons for Africa.” En P. Low, C. Osakwe, & M. Oshikawa (Eds.), *African Perspectives on Trade and the WTO: Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration*. WTO. 2016.
- Kis-Katos, K., J. Pieters y R. Sparrow. “Globalization and Social Change: Gender-Specific Effects of Trade Liberalization in Indonesia.” IZA Institute of Labor Economics. 2018.
- Li, Y., y J. Wilson. “Time as a Determinant of Comparative Advantage.” Grupo Banco Mundial. 2009.
- Making Finance Work for Africa. (n.d.). *Equatorial Guinea: Financial Sector Profile*. Obtenido de <https://www.mfw4a.org/equatorial-guinea/financial-sector-profile.html#c10772>
- McLinden, G., E. Fanta, D. Widdowson y T. Doyle. *Border Management Modernization*. Grupo Banco Mundial. 2011.
- Nsogo, Julien Ekiri. “Exécution Du Projet Hup En Guinée Equatoriale.” FAO. 2017.
- Oficina Económica y Comercial de España en Malabo. “Guinea Ecuatorial, Guía de País.” Oficina Económica y Comercial de España en Malabo, (18): 192. 2016.
- OMC. *Levelling the trading field for SMEs*. OMC. 2016.
- ONUDI/PNUD/PNUMA. “The transboundary diagnosis analysis for the Guinea Current Large Marine Ecosystem.” ONUDI. 2003.
- Organización Internacional del Café. *Sustainability of the Coffee Sector in Africa*. Organización Internacional del Café. 2015.
- Oster, E. y BM Steinberg. “Do IT centers promote school enrollment? Evidence from India.” *Journal of Development Economics*. 2013.
- Ouattara, Lydia Kassa. “Analyse de La Situation Du Secteur Agricole De La Guinee Equatoriale.” Infraestructura panafricana de calidad (PAQI), Stocktaking Document—2017. 2018.
- Porto, Guido, Nicolas Depetris Chauvin y Marcelo Olarreaga. *Supply Chains in Export Agriculture, Competition, and Poverty in Sub-Saharan Africa*. CEPR y Banco Mundial. 2011.
- Portugal-Pérez, A. y J. Wilson. “Why Trade Facilitation Matters to Africa?” Grupo Banco Mundial. 2008.
- Portugal-Pérez, A. y J. Wilson. “Export Performance and Trade Facilitation Reform: Hard and Soft Infrastructure.” Grupo Banco Mundial. 2011.
- Rose, A. K. “Do We Really Know That the WTO Increases Trade?” *American Economic Review*. 2004.
- Shepherd, B., A. Shingal y A. Raj. “Value of Air Cargo: Air Transport and Global Value Chains.” IATA. 2016.
- Strømme T., L. Foyn y G.S. Sætersdal. “Survey of the offshore sub-surface community from Togo to Cameroon and of the shelf from Equatorial Guinea to the Congo, August-September 1981.” Institute of Marine Research. 1983.

- Taglioni, D. y D. Winkler. *Making Global Value Chains Work for Development*. Grupo Banco Mundial. 2016.
- Tang, M.K. y S.J. Wei. "The value of making commitments externally: Evidence from WTO accessions," *Journal of International Economics*. 2009.
- Thiam, N. y A. Sarre. "Informe de la campaña de evaluación de las poblaciones demersales y pelágicas de la zona económica exclusiva de Guinea Ecuatorial." FAO. 2018.
- Tomz, M., J.L. Goldstein y D. Rivers. "Do We Really Know That the WTO Increases Trade? Comment," *American Economic Review*. 2007.
- UNCTAD. *World Investment Report*. UNCTAD. 2015.
- UNCTAD. *General Profile: Equatorial Guinea*. UNCTAD. 2016.
- Unión Europea. "Agreement between the European Economic Community and the Government of the Republic of Equatorial Guinea on fishing off the coast of Equatorial Guinea – Protocol between the European Economic Community and the Government of the Republic of Equatorial Guinea". OJ L 188, 16.7.1984, Unión Europea. 1984.
- Vilela López, B. y D.E. Mañana Nchama. "Evaluación de pérdidas postcaptura a lo largo de la cadena de valor de los productos de la pesca artesanal en tres puntos de desembarque de Guinea Ecuatorial." Fisheries and Aquaculture Circular No. 1.166, FAO. 2018.

