



GUÍA DE PAÍS

Ghana



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Accra

Actualizado a noviembre 2020

1 PANORAMA GENERAL	4
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA ...	4
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	6
1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	9
1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO	10
1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	10
1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES	11
1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO ...	11
1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS	12
1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES	13
2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS	14
2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	14
2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	15
2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN	16
2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	17
2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	19
3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	21
3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES	21
3.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS	22
3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS	23
3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR	24
3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA	24
4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	25
4.1 MARCO LEGAL	25
4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS	29
4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	29
4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS	31
4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA	31
4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN	32
4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES	34
4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS) .	34
5 SISTEMA FISCAL	35
5.1 ESTRUCTURA GENERAL	35
5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)	36
5.3 IMPUESTOS	36
5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES	36
5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	36
5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL PATRIMONIO	37
5.3.4 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO	37
5.3.5 OTROS IMPUESTOS Y TASAS	38
5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	38
6 FINANCIACIÓN	38
6.1 SISTEMA FINANCIERO	38
6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN .	41
6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA .	43
7 LEGISLACIÓN LABORAL	43
7.1 CONTRATOS	43
7.2 TRABAJADORES EXTRANJEROS	44
7.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL	44
7.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA	45

7.5	SEGURIDAD SOCIAL	45
8	INFORMACIÓN PRÁCTICA	47
8.1	COSTES DE ESTABLECIMIENTO	48
8.2	INFORMACIÓN GENERAL	48
8.2.1	FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA	48
8.2.2	HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	48
8.2.3	HORARIOS LABORALES	49
8.2.4	COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA	49
8.2.5	MONEDA Y TIPO DE CAMBIO	50
8.2.6	LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN	51
8.3	OTROS DATOS DE INTERÉS	51
8.3.1	CONDICIONES SANITARIAS	51
8.3.2	ALOJAMIENTO Y HOTELES	54
8.3.3	SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS	56
8.3.4	CORRIENTE ELÉCTRICA	57
8.4	DIRECCIONES ÚTILES	57
9	ANEXOS	58
9.1	CUADRO DE DATOS BÁSICOS	58
	CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS	58
9.2	CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	59
	CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS	59
9.3	INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	60
	CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	60
9.4	CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS	60
	CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS	60

1 PANORAMA GENERAL

Ghana es un país de tamaño medio en África. Habitan en el país más de 30 millones de personas; su población es joven, rural, mayoritariamente cristiana y étnicamente diversa, si bien la mitad de los ghaneses pertenecen a la misma etnia. La lengua franca y oficial es el inglés. Las dos ciudades principales son Accra y Kumasi, aunque gracias a la explotación del petróleo Takoradi está emergiendo rápidamente.

Ghana está creciendo rápida pero desequilibradamente. Desde 1984 la economía ha crecido todos los años a tasas positivas y elevadas (crecimiento medio superior al 5%). Es un país de renta media baja, con mucha desigualdad y sin apenas industria, de modo que la propensión importadora es considerable.

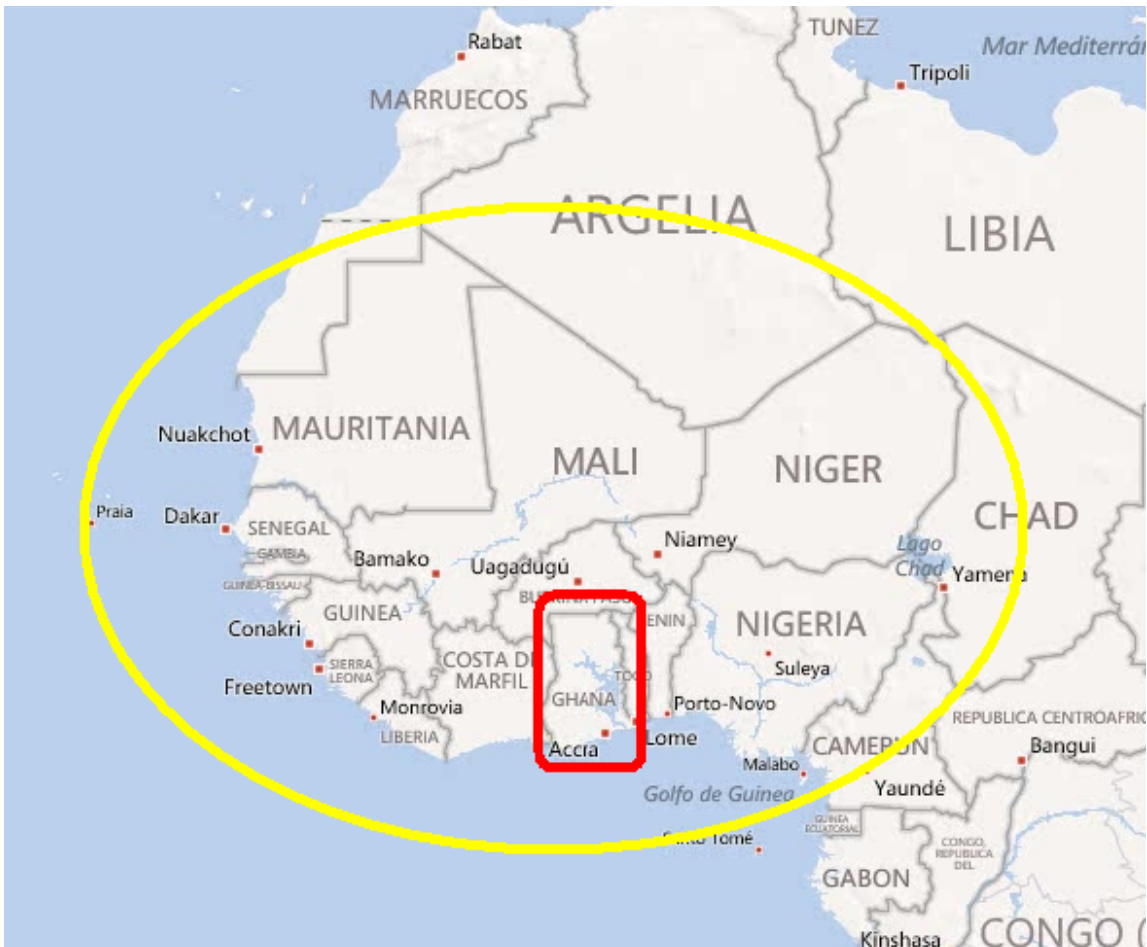
Ghana es segura, estable y uno de los pocos países democráticos en todo el continente africano.

La estabilidad propia, la inestabilidad ajena (Nigeria, Burkina Faso, Mali...), el uso del inglés, la seguridad en sus calles, el crecimiento económico y la búsqueda de oportunidades en esta última frontera que es África están atrayendo la atención de muchas empresas, que ven Ghana como la puerta de entrada para la región.

Ghana es y se siente diferente, pero no hay que dejarse llevar por expectativas irreales.

1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA

Ghana se encuentra en África occidental, en el golfo de Guinea. Tiene una superficie de 238.533 km² (es decir, casi la mitad que España) y su capital es Accra. Al este linda con Togo, al norte con Burkina Faso y al oeste con Costa de Marfil.

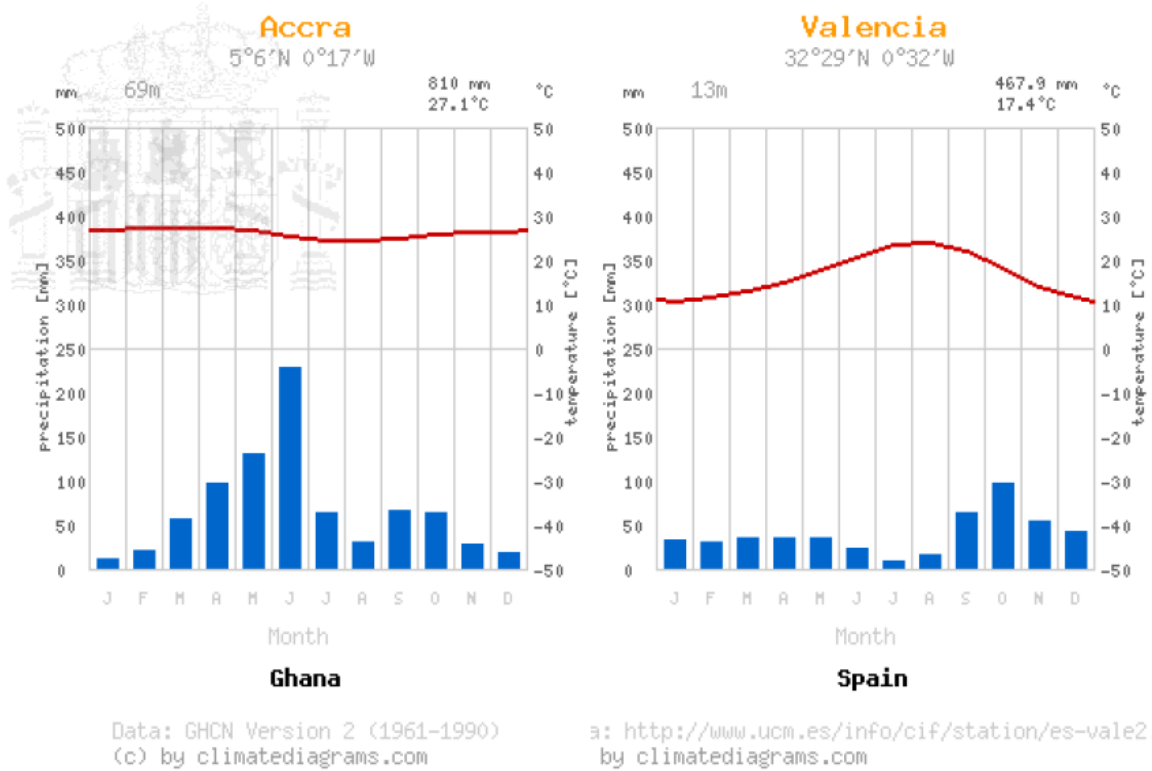


Cerca del 70% de la superficie del país es tierra agrícola. Las selvas han prácticamente desaparecido: en 2013 ya solo quedaban 1,6 millones de hectáreas (menos del 7% de la superficie total del país), mientras que a principios de los 90 había 8 millones (cerca de la tercera parte).

El país es esencialmente plano. La selva tropical se extiende fundamentalmente por el suroeste. El río Volta discurre por el este y constituye la principal fuente de generación de electricidad desde que se construyó la presa de Akosombo, que formó hasta la presa de las Tres Gargantas el mayor lago artificial del mundo: el lago Volta.



Ghana posee un clima ecuatorial, lo cual significa calor, humedad y lluvia. Las temperaturas oscilan generalmente entre 25°C y 30°C en todo el país, aunque en el norte puedan alcanzar temperaturas próximas a los 45°C de diciembre a marzo como consecuencia de la llegada de vientos del Sahara. La humedad relativa es bastante alta en la mayor parte del territorio, rozando de media el 80%. Las precipitaciones son considerables en todo el país; en el sur y en el centro hay dos estaciones de lluvias (las *grandes lluvias* de abril a junio incluidos y las *pequeñas lluvias* en septiembre y octubre), mientras que en el norte hay solo una estación lluviosa (de abril a octubre).

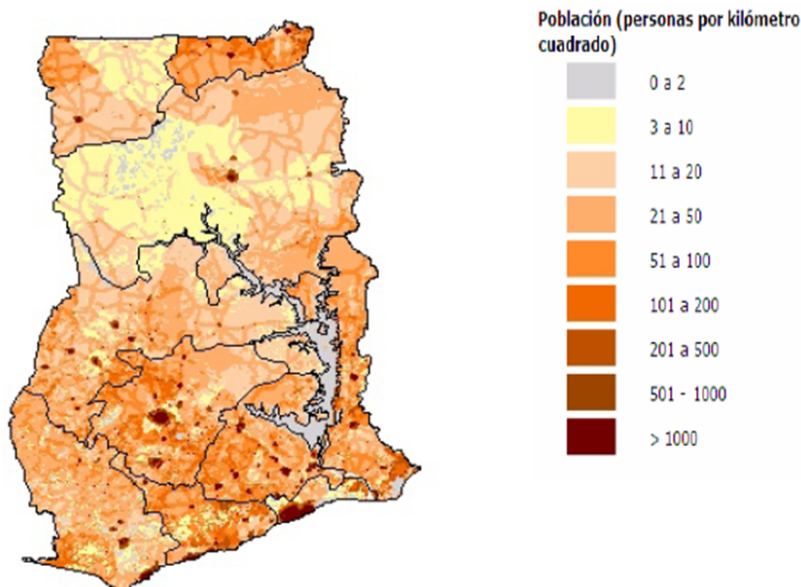


1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento de la población

La población de Ghana ha superado los **30 millones de habitantes** y **crece velozmente, a un ritmo medio del 2,2% anual**. Es decir, **en Ghana hay cada año medio millón de personas más**, lo cual constituye un reto social y medioambiental de primera magnitud.

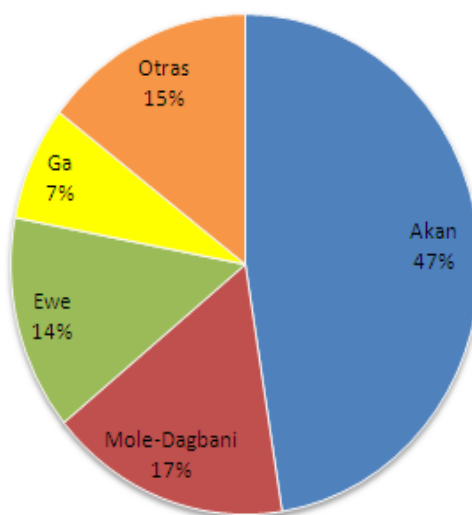
La región más poblada es la Región Ashanti (capital Kumasi), donde vive la quinta parte de los ghaneses, si bien la zona más densamente poblada es Accra y su periferia (*Greater Accra*), con más de 1200 habitantes por kilómetro cuadrado y más de un 15% de la población. El Gran Accra es la zona donde más ha crecido la población, en buena medida como consecuencia de la migración rural. La densidad de población en Accra prácticamente se ha triplicado en los últimos treinta años.



Fuente: Naciones Unidas.

En Ghana, como en tantos otros países africanos, hay una importante diversidad étnica, aunque casi la mitad de los individuos son **akanes** (grupo que incluye, entre otros, a los fantes y a los ashantis). Una de las políticas impulsadas por el padre de la patria, **Kwame Nkrumah**, fue la creación de una conciencia nacional, y parece haber surtido efecto: muchos ghaneses se sienten miembros de una nación-Estado, no sólo de su etnia, y la retórica nacionalista es común. A diferencia de otros países africanos no hay conflictos étnicos. Existe una cierta correlación entre etnia y regiones (los fantes predominan a lo largo de la costa occidental, los ashantis en la Región Ashanti, los ewes en la Región del Volta, etcétera), pero en general hay mezcla como consecuencia de la emigración, especialmente en el sur y en particular en Accra, donde los gas fueron la etnia dominante. Tradicionalmente no han sido muy comunes los matrimonios interétnicos debido a las diferencias en los sistemas hereditarios (por ejemplo, el de los ashantis es matrilineal, mientras que el de los gas es patrilineal) y, a veces también, debido a los prejuicios interétnicos (ashantis y ewes; gas y ashantis). No obstante, el rápido crecimiento demográfico, la emigración (que comporta desarraigo) y otros factores, como la exposición a medios audiovisuales, están generando importantes cambios sociales.

Etnias de Ghana



Fuente: elaboración propia a partir del censo de 2010

El NDC tiene un granero de votos entre los ewes y los musulmanes, mientras que el NPP lo tiene entre los ashantis. No obstante, los partidos no olvidan las regiones donde no son mayoritarios: la conciencia nacional y el sistema democrático se refuerzan para evitar que el grupo en el poder prime exageradamente a su etnia y su región (lo cual no obsta para que, efectivamente, haya sesgos y que las relaciones étnicas sean muy importantes en los equilibrios de poder).

Cada ghanés puede aportar una razón diferente para tratar de explicar la aparente paz social prevalente en su país: el peso de los akanes, la educación en los colegios, el sentimiento religioso, la responsabilidad de los líderes, la experiencia regional o la suerte. Lo cierto es que existe un sustrato cultural tolerante en la sociedad ghanesa (“Yo respeto las tradiciones de tu etnia; respeta las mías y eres bienvenido”) que se ve reforzado por los mensajes que los ghaneses han recibido en algunas de sus esferas principales de socialización: se les inculcó un espíritu nacional en el colegio y se les sermonea sobre la paz y la fraternidad en la iglesia; además, oyen en la radio y en la televisión noticias sobre matanzas y guerras en países de su entorno. Y a eso hay que sumar el sentido de Estado y de la responsabilidad de sus dirigentes políticos, que dirimen sus diferencias pacíficamente (cediendo el poder, acudiendo al Tribunal Supremo para impugnar las elecciones...). Finalmente, es más que probable que de haberse descubierto petróleo en los primeros años de la creación del país (un país que, como tantos otros en África, es totalmente artificial) las cosas hubieran sido muy diferentes, pues tal vez los

dirigentes se habrían concentrado en asegurar “para los suyos” (o ellos mismos) el control de la riqueza, incluso mediante la fuerza. Ciertamente, Ghana no ha sido pacífica a lo largo de la historia (en esta zona eran los locales, fundamentalmente ashantis, quienes capturaban a los esclavos), pero lo es ahora.

Destacar también la importancia que tiene para la comprensión de Ghana la supervivencia de los poderes étnicos. Al Estado se le suman los reyes, reyezuelos y jefes que hay, cuyo poder y presencia es obvia en determinados negocios (como el inmobiliario, debido a los sistemas de propiedad de la tierra) o más sutil, a través del complejo entramado de relaciones y normas que garantizan la cohesión de su grupo. El más importante de todos ellos es, con diferencia, el asantehene (el rey de los ashantis).

En función de la fuente que se use (censo de 2010 u Organización Internacional para las Migraciones) se cree que entre el 6 y el 7% de la población que vive en Ghana es extranjera. La mayoría de los forasteros procede de los países de la CEDEAO, especialmente de Nigeria. Es muy difícil estimar cuánta población occidental o expatriada hay en Ghana por la disparidad de cifras, por lo rápido que está cambiando la situación económica y porque no todos los inmigrantes se registran en las embajadas, a pesar de que en muchos casos, como en el español, el registro es obligatorio. El censo de 2010 apunta a una comunidad "expatriada" superior a las 8.000 personas (casi toda concentrada en Accra), pero esta cifra no tiene en cuenta ni a los libaneses ni a los indios ni a los miles de ghaneses con doble nacionalidad y con usos y poder adquisitivo occidentales.

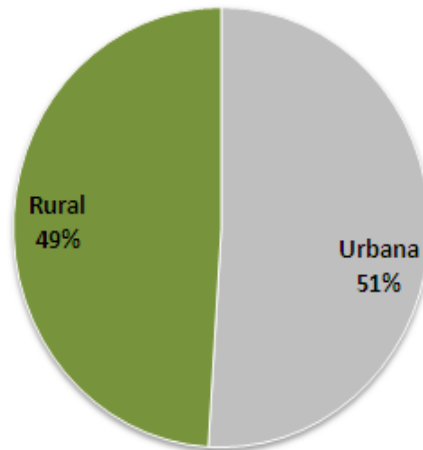
La emigración ha estado aumentando a un ritmo más rápido que la inmigración; unos tres millones de ghaneses viven fuera de su patria. La mayoría se queda en los países de África occidental, pero una proporción creciente emigra fuera de África, en particular a Estados Unidos y a Europa (especialmente al Reino Unido). Se pueden encontrar emigrantes de Ghana en más de 30 países de todo el mundo y **en España viven unos 30.000**, la mayor parte de ellos en la provincia de Barcelona. Las remesas siguen siendo una fuente muy importante de divisas en la economía ghanesa.

Población urbana y de las principales ciudades

Una de las grandes novedades del censo de 2010 fue descubrir que la población ghanesa ya es **mayoritariamente urbana**, aunque lo es porque las regiones más pobladas (Ashanti y el Gran Accra) son mayoritariamente urbanas: las otras catorce regiones, menos pobladas, son aún rurales. El proceso de urbanización ha sido vertiginoso, como en el resto de África, que es aún la región más rural del planeta según el Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (Hábitat). En 1990 el porcentaje de población urbana en Ghana rondaba el 36% y había poco más de 5 millones de personas en las ciudades; a finales de 2010 (cuando se elabora el censo), el porcentaje era el 51% y en las ciudades se concentraban ya más de 12 millones de personas. Tal cambio está comportando profundas alteraciones sociales y políticas y generando nuevas oportunidades de negocio, pues es obvio que las ciudades necesitan inversiones sustanciales para acomodar al aluvión de población. Las ciudades ghanesas no son capaces de proporcionar a sus habitantes los servicios más básicos (saneamiento, alumbrado público, asfaltado, gestión del tráfico, transporte público...). La población urbana crece anualmente más de un 3%.



Distribución población Ghana

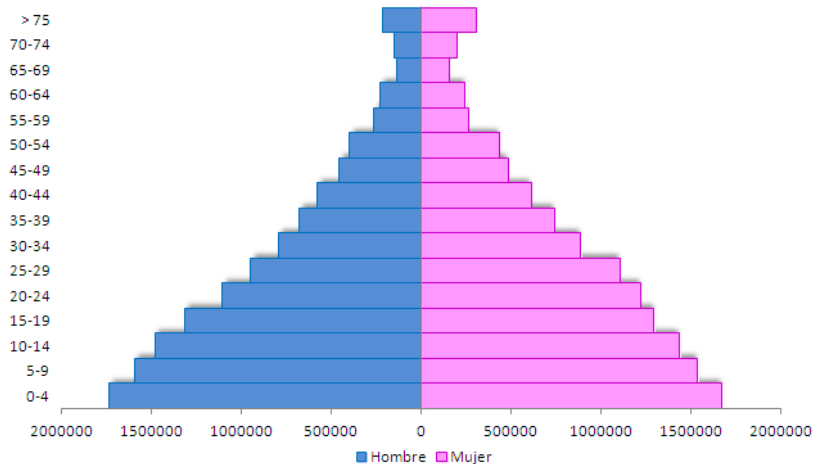


Fuente: elaboración propia a partir del censo de 2010

Debido a las deficientes estadísticas y a la migración rural, es difícil saber cuánta gente vive en las principales ciudades. En Accra debe de haber unos 4 millones de personas; en Kumasi, 1,5 o 2. Luego a continuación hay varias ciudades, habitualmente capitales regionales, con más de 100.000 habitantes.

Distribución de la población por edades y sexos

Pirámide demográfica de Ghana (2010)



Fuente: elaboración propia a partir del censo de 2010

Como en la mayor parte de los países menos desarrollados, la pirámide demográfica de Ghana es ancha por la base y estrecha por la cima; dicho de otro modo, la población de Ghana es **joven** y dada dicha juventud, es previsible que el dinámico ritmo de crecimiento demográfico se mantenga en los próximos años.

1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

A la hora de imaginarse cómo de ricos son los ciudadanos de un país mucha gente acude al PIB per cápita. En Ghana es imposible dar una cifra exacta por las diferencias en las fuentes (FMI o Ghana Statistical Service), pero en la actualidad se encuentra por encima de los 2000 USD anuales. En cualquier caso, el PIB per cápita no siempre es un buen indicador de la riqueza de los habitantes de un país, y menos en Ghana, donde pesan mucho las remesas de los emigrantes y las repatriaciones de dividendos de las multinacionales, y donde la distribución personal de la renta es muy desigual. Por tanto, fijarse en el PIB y en su distribución per cápita

puede llevar a conclusiones erróneas.

De hecho, el Banco Mundial prefiere la renta nacional bruta (RNB). Tras la revisión de la contabilidad nacional de diciembre de 2010, que entre otras cosas supuso una revisión al alza del PIB en un 60% (y con él, de la RNB), Ghana superó el umbral de la renta media fijado por el Banco Mundial. Lo de la renta media es más un gran titular que otra cosa, pues en realidad se trata de una categoría que sirve para clasificar a los países en función de qué financiación pueden conseguir del Banco Mundial (concesional o no concesional); la cuestión es que se convierte en un titular que cambia la escena, porque se altera la percepción que se tiene del país.

El crecimiento en Ghana sí ha reducido la pobreza absoluta en los últimos años, cosa que no se ha constatado para el conjunto del continente. Según los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial, en Ghana ha descendido enormemente la pobreza desde 2005 y ahora es menor que la prevalente en África subsahariana y en los países con niveles similares de renta: Ghana ha sido un caso de éxito.

Sin embargo, esta reducción de la pobreza no se ha acompañado de una reducción de la desigualdad. Más bien al contrario: el índice de Gini en 2017 era 0,43 (cuanto más cerca de 1, más desigual la distribución; un país escandinavo puede estar en el 0,25 y España por el 0,33), superior a la cifra de 0,419 obtenida en el año 2006.

Además de las diferencias personales, hay diferencias regionales en la distribución de la renta, siendo las tres regiones del norte las más pobres del país con diferencia (se estima que en el norte más de la mitad de la población es pobre, mientras que en el sur solo debe de serlo cerca de la quinta parte). El hecho de que el crecimiento no esté siendo igualitario y esté concentrándose en las ciudades, está generando una importante migración rural, que es una de las claves socioeconómicas del país. El sur cuenta con varias ventajas naturales: las comunicaciones, la concentración urbana, la fertilidad del suelo y, en el caso de Accra, la capitalidad. Por el contrario, en el norte la población es rural, dispersa y agraria; al no haber regadíos, los campesinos dependen de las precipitaciones, lo que aumenta su vulnerabilidad.

1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO

En el mercado laboral ghanés se aprecian dos rasgos básicos de los países en desarrollo. En primer lugar, la existencia de una economía informal extensa y, en segundo lugar, el hecho de que una parte sustancial de la población empleada lo está en el sector primario.

En Ghana, como en la mayor parte de los países del África subsahariana, es muy complicado obtener estadísticas actualizadas y fiables del mercado laboral. No obstante, el Ghana Labour Force Report publicado en el año 2015 por el Ghana Statistical Service, refleja una tasa de actividad del 68% para la población mayor de 15 años.

Por sectores (de acuerdo con estimaciones del Banco Mundial) la mayor parte de la población ocupada se dedica al sector servicios (48%), seguido de la agricultura (34%), y en menor medida la industria (19%). Es destacable también el hecho de que dos de cada cinco mujeres empleadas se dedican a la venta al por mayor o al detalle, lo que más que duplica la proporción de hombres dedicada a este subsector.

Por lo que respecta a la tasa de desempleo, el Banco Mundial la estima en 6,8%. Más preocupante es que casi un tercio de los jóvenes ghaneses ni estudian ni trabajan.

En la interpretación de estas estadísticas conviene tener en cuenta el significativo tamaño de la economía informal, lo que puede distorsionar la representatividad de las mismas. La región de Gran Accra, sede de la mayor parte de las multinacionales, de las empresas públicas y sede administrativa del Gobierno, es un ejemplo representativo del tamaño de la economía informal. En esta región tan solo el 25% de los trabajadores cuentan con un contrato formal. El Banco Mundial estima que, en el conjunto del país, apenas el 15% de los trabajadores tienen contrato formal.

1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES

Ghana es uno de los pocos países democráticos de África. No es una democracia perfecta porque, entre otras cosas, la corrupción permea todas las esferas, desde la prensa hasta el sistema judicial, pero es un sistema del que los ghaneses se sienten orgullosos (sobre todo, mirando a su alrededor).

El sistema político es un híbrido de república presidencialista y parlamentaria; la única cámara recibe el nombre oficial de Parlamento de Ghana y el presidente de la República es el jefe del Estado y el jefe del Gobierno (no hay, pues, primer ministro). Al igual que en Estados Unidos, se forma una pareja electoral presidente-vicepresidente. El Gobierno de Ghana (el Ejecutivo) lo componen presidente, vicepresidente y los ministros, que son de cuatro tipos: ministros con cartera; ministros regionales; ministros de Estado, que se ocupan de gestionar las numerosas instituciones encuadradas en Presidencia de la República; y los ministros para proyectos prioritarios. El presidente de la República y los parlamentarios son elegidos por sufragio universal, directo y secreto cada cuatro años. El sistema electoral es mayoritario (cada circunscripción manda un único representante al Parlamento). Hay un bipartidismo claro entre:

- *National Patriotic Party* (NPP), que es el partido en el poder, el del presidente Nana Akufo-Addo. Es teóricamente de centro derecha. Su granero de votos son los ashantis, la mayor tribu del país.
- *New Democratic Congress* (NDC), que estuvo en el poder de 2012 a 2017 con el expresidente John Mahama y ahora es el principal partido de la oposición. Es teóricamente socialdemócrata y pertenece a la Internacional Socialista. Tiene su granero de votos entre los ewes (la etnia mayoritaria en la frontera con Togo) y en el norte del país.

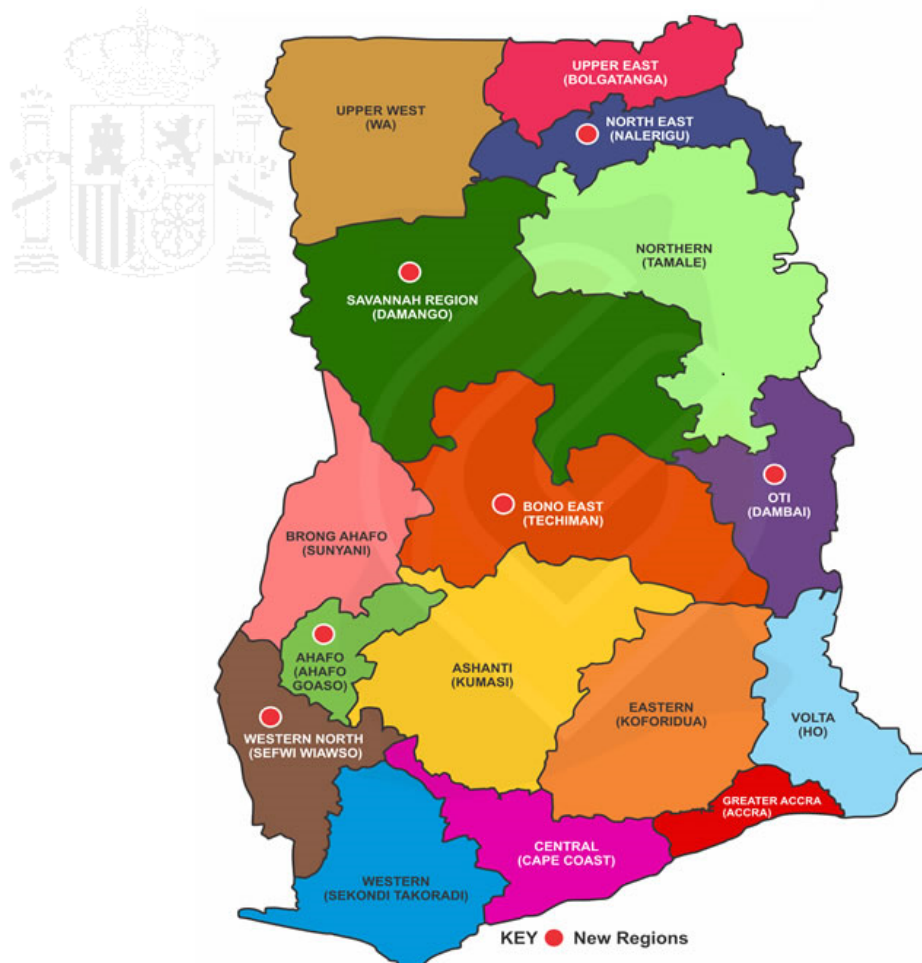
La política es profundamente partidista: o eres del NDC o eres del NPP, y además dentro de cada partido hay profundas divisiones. La gente está marcada políticamente salvo contadas excepciones. El sistema es además muy centralizado y presidencialista: el ganador de las elecciones se lo lleva todo (el Presidente nombra incluso a los alcaldes).

El país cuenta además con un sistema judicial independiente que sigue la tradición judicial británica ("common law"). En este sentido, la justicia constitucional es concentrada (es decir, no hay, como en España, un tribunal constitucional) y el Tribunal Supremo actúa como máxima instancia judicial y como intérprete de la Constitución.

1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO

Ghana está dividida en 16 regiones administrativas (hasta 2019 había 10), cuyos confusos nombres derivan parcialmente de la época colonial; así, por ejemplo, la "Central Region" no está en el centro, sino en el sur del país, ya que la actual Ghana es el producto de la fusión de varios territorios coloniales británicos. Las 16 regiones administrativas son: Oti, Bono East, Ahafo, Bono, North East, Savannah, Western North, Western, Volta, Greater Accra, Eastern, Ashanti, Central, Northern, Upper East, Upper West

No hay elecciones a gobernador: éstos son nombrados directamente por el presidente de la República (un legado británico que choca con las tradiciones del país).



La descentralización administrativa está reconocida y amparada por la Constitución y es una de las claves político-económicas del país, pero aún se encuentra en sus primeras fases y el poder sigue concentrado en Accra. Al frente de cada región hay un ministro regional. Por debajo de las regiones, el siguiente nivel administrativo son los distritos (216), cada uno con su propia asamblea, y por debajo de los distritos hay multitud de consejos distintos (urbanos, zonales y de área). Finalmente, el nivel administrativo más bajo lo componen unos 16.000 comités. Es importante destacar que los candidatos a las asambleas de distritos y a los demás órganos por debajo de estas, se presentan a título individual, sin apoyo de partidos políticos. De todos modos, no todos los miembros de las asambleas de distrito son elegidos por sufragio universal (un tercio es nombrado por el Presidente de la República, que también nombra al jefe de distrito).

Las encuestas revelan que la satisfacción ciudadana con la Administración a nivel de distrito es muy baja. Son ellas las encargadas de la provisión de numerosos bienes públicos, pero no lo consiguen. Uno de los problemas fundamentales al que se enfrentan las entidades subestatales es la crónica falta de fondos. Aunque existe un Fondo Común de las Asambleas de Distrito (DACF), al que se debe destinar “al menos el 5% de los ingresos públicos”, sus recursos son ciertamente exiguos. El Gobierno central no envía el dinero necesario o no lo envía a tiempo.

1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS

Ghana está políticamente muy centralizada, así que la Oficina del Presidente es un centro de decisión muy relevante.

El ministerio económico más importante es el Ministerio de Finanzas (MoF), responsable de la hacienda pública, de la política económica y de las relaciones con los organismos financieros internacionales y los donantes de fondos. El otro ministerio importante es el Ministerio de Comercio e Industria (MoTI), que se encarga de la política comercial, tanto exterior como interior, y de la política industrial, tanto vertical como horizontal.

En función de los intereses de cada operador, habrá que tener en cuenta al Ministerio de Energía, al Ministerio de Transportes, al Ministerio de Carreteras y Autopistas, al Ministerio de Recursos Hídricos y Saneamiento, al Ministerio de Obras y Vivienda, etc.

En diciembre de 2009 nació la *Ghana Revenue Authority* (GRA) como resultado de la fusión de las tres agencias tributarias especializadas anteriores (había una para el IVA, otra para los impuestos directos como el IRPF y el IS y, por último, Aduanas).

El Banco de Ghana es el responsable de la política monetaria y de supervisar el sistema financiero; además, se encarga de la supervisión de los fondos del petróleo (gestionados por el Ministerio de Finanzas). Hay más organismos reguladores del sistema financiero, como la SEC, los cuales se tratan en el epígrafe correspondiente.

Como consecuencia del legado de Nkrumah, de los intereses creados y de décadas de políticas que a la postre se han mostrado erróneas, el Estado controla una gran parte de la economía a través de multitud de empresas públicas, buena parte de ellas (aunque no todas) en una precaria situación operativa o financiera. Sus pérdidas y endeudamiento acaban tarde o temprano siendo asumidos por el Gobierno. Entre las más importantes están la *Volta River Authority* (VRA), *GRIDCO*, *Electricity Company of Ghana Limited* (ECG); *Ghana Water Company Limited* (GWCL); el *Ghana Cocoa Board* (COCOBOD); la *Compañía Nacional de Petróleo de Ghana* (GNPC) y la *Compañía Nacional de Gas de Ghana* (GNGC o *Ghana Gas*); *Tema Oil Refinery* (TOR) y *Volta Aluminium Company* (VALCO). Toda empresa cuyo nombre empiece por "Ghana" es pública. A ellas hay que sumar otros organismos cruciales como la Comisión Reguladora de Empresas de Suministros (*Public Utilities Regulatory Commission*, *PURC*). En Ghana no hay una comisión nacional de competencia. El reflejo político a la hora de resolver ciertos problemas consiste no en atacar las raíces microeconómicas, sino en crear organismos para hacer proyectos y gastar; así, hay una autoridad de riego, otra para el desarrollo de la zona norte, otra para el desempleo juvenil, etcétera. Alguna ha estado en el centro de escándalos muy sonados de corrupción.

Aun así, la clasificación CPIA del Banco Mundial, crucial en los análisis de sostenibilidad de deuda, puntúa a Ghana como uno de los mejores países menos desarrollados en gestión del sector público, lo cual no debe inducir a error sobre las capacidades reales de muchas de las entidades gubernamentales del país.

1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES

Ghana es un país abierto al exterior y con una importante diáspora (los emigrantes fueron hasta hace relativamente poco la principal fuente de divisas), lo cual no obsta para que en los últimos años se estén impulsando numerosas políticas de industria local y de sustitución de importaciones. Su espectacular crecimiento le ha llevado a adelantar a Costa de Marfil y a colocarse sólo por detrás de Nigeria entre los países de la CEDEAO/ECOWAS.

La relaciones económicas internacionales de Ghana dependen de varios elementos. **Oro, cacao y, cada vez más, los hidrocarburos**, determinan la estructura geográfica y comercial tanto del comercio como de la inversión. A estas dos bases se suman otros factores como los lazos históricos con el Reino Unido y la emigración a la ex metrópoli y a Estados Unidos; también cuenta **Nigeria**, el gigante regional; están las **influyentes comunidades libanesa e india**; y la pujanza de **China** en África. Juntando estos elementos anteriores, podemos entender que buena parte de las exportaciones de mercancías (especialmente el cacao) va a Europa; que las importaciones proceden también de Europa, aunque China es el principal proveedor individual porque el precio es la variable clave en las decisiones de compra; que las inversiones, como se destinan sobre todo a la minería, las realizan occidentales y chinos, si bien en sectores como la distribución comercial el papel de los comerciantes indios y libaneses es crucial, etcétera.

Así pues, las relaciones económicas internacionales de Ghana gravitan en torno a cinco países:

- Reino Unido y Estados Unidos, en donde viven importantes colonias de ghaneses y donde muchos de ellos se forman. Además, el Reino Unido fue la antigua metrópoli y es una auténtica referencia cultural y de inversión para Ghana.

- China compite por convertirse en la nueva referencia. Las relaciones sino-ghanesas no son flor de un día y hunden sus raíces en la Guerra Fría y la independencia. La nueva importancia china proviene del aumento de las relaciones comerciales y del gigantesco apoyo financiero prestado; en este sentido, China es vista positivamente. Sin embargo, la mala calidad de algunos productos y, sobre todo, la percepción de que los chinos están "saqueando" los recursos naturales del país a cambio de dinero, está generando rechazo por parte de la población..

- Nigeria, el gigante regional. La comunidad extranjera más grande en el país es la nigeriana y, de hecho, uno de los asuntos bilaterales más importantes es la inmigración, tanto de ricos (atraídos por las perspectivas económicas y la seguridad del país) como pobres. También cuentan la inestabilidad en el suministro de gas procedente de Nigeria y las relaciones de seguridad en el marco de la CEDEAO.

- Costa de Marfil, vecino y competidor. La inestabilidad en dicho país ha favorecido indudablemente a Ghana, tanto por la emigración de emprendedores como por las mayores exportaciones de cacao o el refuerzo de la imagen de estabilidad de Ghana (y de sus puertos como alternativas a Abiyán y San Pedro). Pese a que está en el interés de ambos países evitar problemas, ello no ha impedido que de vez en cuando haya roces, como cuando quedaron cerradas las fronteras terrestres en el último trimestre de 2012 o con la disputa sobre la delimitación de las aguas marítimas (ricas en hidrocarburos), que finalmente ganó Ghana en 2017.

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Aunque a Ghana se la considera como un país de renta media, hay que recordar que se trata de renta media-baja (unos 2.200 USD de PIB per cápita), que el PIB no es buen indicador en este país y que hay mucha desigualdad en la distribución de la renta, tanto personal como regional, de modo que la media (el PIB per cápita) es poco interesante. La mayoría de los ghaneses no alcanza esa cifra de los 2.200 USD al año y sobrevive con mucho menos. Renta y desigualdad son la primera variable clave: para la mayor parte de la población y muchos negocios, solo importa el precio. Además de la renta, otro factor que impulsa al precio como variable principal es la poca curiosidad del ghanés medio, al que no le gusta probar productos nuevos: como todo el mundo acaba pidiendo lo mismo, la oferta de ese producto es amplia, así que hay que bajar los precios.

¿Cómo escapar de la tiranía del precio? Es difícil, pero en ciertos productos se puede conseguir. Las vías principales son: las clases pudientes, que quieren exclusividad y diferenciarse del consumidor medio (incluso se puede conseguir la idea de exclusividad en ciertos casos con meras estrategias de precios: "Este producto es caro; debe de ser bueno"); las garantías o los servicios post-venta (muy importantes debido a la falta de repuestos o al escaso capital humano); y los intangibles como la marca país (producto europeo o, en determinados casos como los azulejos, producto español).

Tanto consumidores como empresas, aunque en general se guían por el precio, dan muestras de hastío por la mala calidad de algunos productos asiáticos, especialmente chinos.

Otra variable competitiva interesante para determinados productos son los tiempos de respuesta y, en consecuencia, los inventarios: por un lado, lo ideal sería poder exportar y satisfacer la demanda con producción nueva; sin embargo, los tiempos de transporte y de despacho en aduanas pueden aconsejar almacenar inventario para evitar la ruptura de existencias. El problema es que la financiación en Ghana es prohibitiva, así que mantener existencias que no roten es un lujo. Y a eso hay que añadir que, a pesar de la importancia del precio, ciertos consumidores quieren ver, tocar, comprobar y llevarse producto sobre la marcha, lo cual apunta hacia los inventarios frente a la venta por catálogo o bajo pedido, aunque el precio sea más caro.

La última clave es que para la mayor parte de los operadores, Ghana significará Accra. En Accra está el Gobierno y el poder económico. En Accra se establecen la mayoría de las grandes

empresas locales y todas las multinacionales (aunque su origen o su centro de interés económico estén en otro lugar). En Accra es donde se concentran los ricos, los ghaneses retornados y los expatriados. Y Accra es la ciudad donde hay más población (más de 4 millones de habitantes si se incluye su área metropolitana, el Greater Accra), más densidad de población y más renta. La relevancia del resto de lugares depende de factores singulares. Un ejemplo sería Tema, a escasos 30 kilómetros de Accra, que alberga el principal puerto del país y un área industrial donde se concentran las empresas manufactureras y que cuenta con una zona franca donde se han instalado varias empresas extranjeras. Otro es Takoradi, ciudad costera frente a la que se ha descubierto el petróleo y donde se están desarrollando importantes proyectos de inversión, vinculados a la generación eléctrica y a los sectores del petróleo y el gas, razón por la cual varias empresas del sector han elegido esta ciudad como base de su actividad. Además de proyectos de infraestructuras portuarias y servicios asociados a la industria del petróleo y del gas.

Las minas están sobre todo en la Región Ashanti, cuya capital es Kumasi (la segunda ciudad del país y aún un relativamente importante centro comercial, pero probablemente no para un exportador español). Tamale domina la actividad del norte del país, que es menos poblado y de difícil acceso.

Finalmente, recuerde las proporciones: grosso modo la economía de Ghana tiene el tamaño de Galicia, pero con algo más de 30 millones de personas en lugar de 2,7 millones, y se acaba en sus fronteras, porque no está integrada regionalmente.

2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

El canal de distribución en Ghana suele ser largo: un importador habitualmente mayorista, que vende a otro distribuidor mayorista, que a su vez revende a minoristas; la cadena puede alargarse aún más fuera de Accra, porque aunque algunos de los grandes importadores mayoristas tienen almacenes en varios puntos del país, muchas otras veces las mercancías vuelven a cambiar de manos antes de llegar al distribuidor minorista final. Así que, siendo en general largo, la longitud del canal dependerá de numerosos factores tales como la ciudad, el producto o el propio cliente (así, por ejemplo, algún supermercado solo compra a través de distribuidores especializados, mientras que otros sí se animan a comprar directamente al exportador; y en algunos sectores, como el del vino, son numerosos los distribuidores minoristas que actúan también como importadores mayoristas): cada caso es diferente. Casi todos los principales grupos distribuidores poseen supermercados, aunque todos reconocen que la actividad mayorista es la principal: el supermercado les permite probar los productos. Cabe destacar que no es infrecuente que los grupos se vendan productos entre sí, a pesar de su integración vertical.

Buena parte de la importación mayorista y casi toda la distribución minorista moderna están controladas por libaneses o por indios, al igual que en otros países de la región. Esto es especialmente cierto si se trata de productos agroalimentarios o química de consumo. Poco a poco los grandes importadores van acaparando un mayor número de productos, lo cual está afectando a los puntos de distribución mayorista, pero los principales centros siguen siendo los mercados informales de Makola y Kaneshie, en Accra. Salvo en contadas ocasiones, el rango de productos con el que trabajan los distribuidores es tan amplio que su grado de conocimiento individual puede ser bajo. Se calcula que la distribución mayorista está creciendo en torno al 10-15% anual.

En cuanto a la distribución minorista, en Ghana predomina claramente el tipo tradicional: pequeño comercio casi de subsistencia, en locales minúsculos (si los hay, porque la venta ambulante es muy común), sin redes de compras o gestión modernas. Cerca del 95% del comercio minorista es de este tipo (99% cuando hablamos de alimentos). Estos distribuidores minoristas informales son los que fundamentalmente se abastecen en Makola y Kaneshie. La distribución moderna abarca muchos productos, pero con poco volumen (ya que el público al que atienden no es muy numeroso), mientras que la distribución tradicional opera con pocos productos y mucho volumen.

La tendencia y estrategia de los principales grupos distribuidores del país, que al mismo tiempo tienen la propiedad de los supermercados, se está centrando en un futuro en la apertura de tiendas de conveniencia y cash & carry con el objetivo de reducir la proporción en el mercado de la venta ambulante y de las tiendas de conveniencia locales. En los últimos años han aparecido algunos supermercados en Accra y centros comerciales que están dinamizando el sector, sin que eso signifique que estemos hablando de un Walmart o un Mercadona: la mayoría de ellos son negocios de familias libanesas que lidian con la complicada logística, ponen un establecimiento en una localización relevante y cargan márgenes acordes, pues su nicho es la clase alta y los expatriados.

En Ghana hay construidos en la actualidad varios centros comerciales en Accra o sus alrededores: Achimota Mall, Accra Mall, A&C Square, Marina Mall, Oxford Street Mall, The Junction Mall y el West Hills Mall. También hay uno en Kumasi (Kumasi City Mall) y otro en Takoradi (Takoradi Mall).

El comercio electrónico se ha visto incrementado en los últimos años con la creación de portales de venta online tales como Tonaton.com, Zoobashop o Jumia. La penetración de la telefonía móvil con acceso a internet ha sido un factor decisivo en el desarrollo de esta canal de distribución. No obstante, las características socioculturales del consumidor ghanés, acostumbrado a ver y tocar la mercancía que compra, unido a la desconfianza en los medios de pago electrónicos ralentizan el crecimiento de las ventas online.

Cabe también destacar el papel que desempeña el canal HORECA. La práctica totalidad de las empresas de distribución cuentan con su propia red de restaurantes y hoteles.

Por lo demás, como se explica en otros lugares, hay diversos problemas regulatorios en el sector de la distribución; fundamentalmente, los requisitos de capital social. La OFECOMES ha publicado una nota sobre el sector de la distribución comercial.

2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN

África occidental se compone de 16 países tremendamente variados en términos étnicos, geográficos, políticos y económicos.

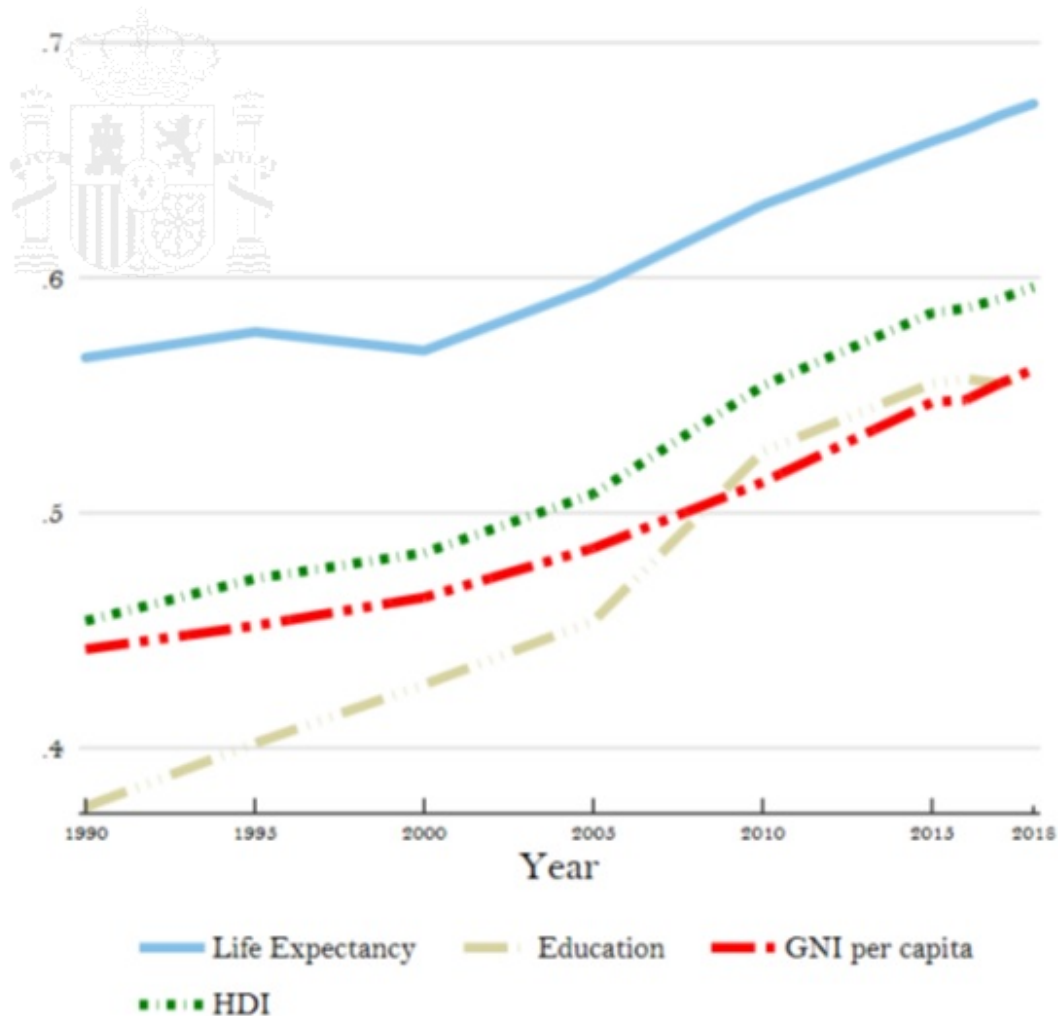


Ghana es el segundo país más rico y más poblado de África occidental (tras Nigeria) según las estadísticas publicadas por el Banco Mundial. Su importancia, sin embargo, no está tanto en lo cuantitativo: **lo que diferencia y da importancia a Ghana es lo cualitativo.** Su relativa seguridad, transparencia y estabilidad democrática; la calidad de sus instituciones; la formación de parte de sus clases dirigentes. Ghana, a pesar de sus defectos, es un modelo a seguir en la región. Además, si es capaz de manejar adecuadamente los ingresos del petróleo, sentará un importante ejemplo en una región muy necesitada de buenas prácticas.

Según el Banco Mundial, Ghana ha sido la tercera economía de África Subsahariana que más ha crecido en 2019, con una tasa de crecimiento del 6,8%, lo que la sitúa en una situación privilegiada dentro de su contexto regional; unido a las características descritas anteriormente.

2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Echando la vista atrás 30 años no se puede negar que la evolución ghanesa, especialmente la de la primera década del siglo XXI, ha sido muy exitosa: el país no ha hecho sino subir en el Índice de Desarrollo Humano del PNUD.



Pero, ¿qué pasa si echamos la vista aún más atrás? ¿Qué pasa si en lugar de fijarnos en los exitosos últimos treinta años nos fijamos en los últimos sesenta? Es ahí donde el análisis se vuelve apasionante y complicado, y merece la pena hacer una breve digresión histórica, porque aunque en los últimos años su comportamiento haya sido destacable, Ghana en realidad es un paradigma de fracaso económico a largo plazo. Se convirtió en la primera colonia de África subsahariana en ser independiente por unas virtudes que hoy también se pregonan: un país estable; dotado de abundantes recursos naturales; con una Administración y un sistema judicial de los mejores de África; y con élites formadas. Sin embargo, su fracaso ha sido épico: en 1957 (el año de la independencia) Ghana tenía más renta per cápita que Corea del Sur y que China (en concreto, su renta per cápita era más de tres veces superior a la china); hoy, como sabemos, Corea es un país desarrollado con impresionantes empresas, como Samsung o LG, y con una renta per cápita en paridad de poder adquisitivo superior a la europea, y China ha logrado desde 1979 la mayor reducción de pobreza de la historia de la Humanidad. Ghana, por el contrario, apenas ha mejorado y millones de ghaneses siguen viviendo prácticamente como lo hacían sus abuelos. El porqué de este fracaso trasciende este informe, aunque es interesantísimo; lo podemos resumir en mala suerte (malos precios internacionales de sus principales productos de exportación en unos años cruciales) y, sobre todo, muy malas políticas que no supieron enderezar el rumbo. Su historia es importante porque Ghana está de nuevo en la misma encrucijada que en los 60. Lo tiene todo a su favor. Han hecho algunas buenas políticas; aunque haya habido ciertas correcciones, los precios del cacao y sobre todo del oro no han ayudado pero tampoco pueden ser los únicos culpables. Exporta petróleo, si bien a un precio menor de lo esperado; los donantes internacionales aportan millones de dólares y el país se está poniendo de moda gracias a su estabilidad y seguridad. El momento actual es crucial: si el Gobierno actual lleva a cabo las políticas adecuadas, entonces Ghana podrá emprender el camino del desarrollo, de la misma manera que hicieron los coreanos a mediados de los 60 y los chinos en los años 80. La clave, no obstante, estará en el compromiso político-social con dicho desarrollo, porque, al final, y esta lección es muy importante, se necesitan décadas para sacar a la población de la

miseria y no sólo quince años de buenos resultados, y Ghana necesita profundísimos cambios políticos y sociales (desde políticas que favorezcan el correcto desarrollo de los mercados hasta la mejora de la ética profesional).

Ghana deparará alegrías en los próximos años, pero aún es pronto para afirmar que estemos asistiendo a un proceso de transformación estructural duradero y sostenible a medio y largo plazo.

2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Ghana suele clasificarse, según el Doing Business del Banco Mundial, como **uno de los sitios más fáciles para hacer negocios en África occidental** (lo cual, tampoco es mucho decir).

Las trabas burocráticas, la diferencia cultural, o intentos de estafa, pueden perjudicar la actividad de las empresas extranjeras en Ghana. Con todo, como destaca este índice del Banco Mundial, sigue siendo uno de los principales mercados para hacer negocios en la región.

ICEX ofrece a través de su portal el Simulador de Costes de Establecimiento, que permite conocer el coste aproximado de la instalación de una empresa española en el mercado de interés.

El marco jurídico de Ghana permite la creación de sociedades cuya propiedad corresponda en su totalidad a ciudadanos o empresas extranjeras en todos los sectores de actividad, sin que exista la obligación de asociarse con socios locales. Ahora bien, la legislación ofrece ciertas ventajas si se invierte en el país de la mano de un socio local. La Ley de Inversiones Extranjeras (Ghana Investment Promotion Centre Act 2013 865) protege la existencia de la figura del socio local, frente a la ley anterior que no exigía contar con éstos. Dadas las características del mercado y en sectores como en el de la distribución comercial, es muy recomendable contar con un agente local que conozca los entresijos de la comercialización en el país. La legislación ghanesa permite la instalación en el país por medio de una oficina de representación, que tiene el mismo tratamiento legal que una sucursal. Otra novedad vigente desde 2013 es la de renovar el registro de las empresas con capital extranjero en GIPC.

Los sectores más interesantes para las exportaciones españolas de mercancías son:

- **Bienes de consumo** (especialmente agroalimentarios y química de consumo):

Entre los productos agroalimentarios destacan las bebidas, significativamente el vino, así como productos elaborados de fácil conservación. Se ha detectado un interés creciente en productos congelados (carne y pescados), así como productos agrícolas frescos, dirigidos principalmente a clases adineradas o al sector HORECA.

Entre otros productos de consumo, se detectan nichos de oportunidad para la ropa y calzado. Principalmente dirigido a las clases medias y altas, que buscan productos de más calidad.

- **Hábitat y materiales de construcción** (en especial productos cerámicos):

Uno de los sectores donde más se asocia la Marca España. Cada vez más las empresas locales valoran los productos de calidad, y éstas conocen la oferta de calidad de España.

- **Bienes de equipo:**

Ghana necesita importar maquinaria de todo tipo, lo que genera oportunidades de negocio para la empresa española. Pese a la importancia del factor precio en el mercado ghanés, los importadores y clientes finales se muestran cada vez más dispuestos a pagar el sobre coste de este tipo de equipos frente al producto asiático. Muchos fabricantes españoles encuentran oportunidades de negocio al ofrecer relaciones calidad-precio más atractivas que otros fabricantes europeos.

Además, el hecho de ofrecer un servicio postventa y de formación del personal local es especialmente atractivo en mercados como el ghanés, en los que escasea el personal técnico

especializado. El suministro de piezas de recambio también es un factor que se valora positivamente y una actividad en la que se detectan oportunidades.

Por último, destacar que muchas empresas ghanesas buscan importar equipos usados y España se ha convertido en un mercado atractivo para este tipo de importaciones.

Una vez descritas las oportunidades generales relativas a los bienes de equipo, se puede profundizar en determinados sectores para los que se detecta mayor demanda potencial para la empresa española:

- Agricultura y la agroindustria (desde equipamiento para el riego hasta maquinaria para el procesado de alimentos): la importancia del sector agrícola en Ghana hace interesante la exportación de este tipo de maquinaria. Además productos relacionados con la agricultura, como los fertilizantes son atractivos para empresas locales del sector.
- Construcción y minería: se detectan necesidades de determinados equipos especializados que no se encuentran en el mercado.
- Sector de los hidrocarburos: el auge del sector en los últimos años, con los proyectos de exploración y explotación en curso, hace que empresas que fabriquen y distribuyan equipos para este sector, tales como bombas, válvulas, tuberías, equipos de control y calidad o equipos de emergencia, sean interesantes para el mercado ghanés. No obstante, aunque existe potencial a medio plazo, la paralización de las inversiones por la reciente caída de los precios del petróleo reducirá las oportunidades en este sector.
- Material eléctrico: la necesidad de mejorar la red de transporte y distribución de electricidad genera oportunidades de suministrar equipos eléctricos.

En el comercio de servicios la cosa es más complicada por la propia naturaleza del producto y la acción comercial. No hay una lista de sectores claros, ni siquiera la arquitectura a pesar del boom de la construcción de los últimos años: los promotores suelen confiar en arquitectos libaneses o italianos (puesto que de esos países son los principales grupos inversores en el sector de la construcción).

A pesar de ello sectores como la construcción o el mantenimiento de equipos y otros servicios derivados en sectores pujantes en la economía ghanesa pueden representar una oportunidad para empresas españolas. Una posibilidad interesante que se ha visto en diversas ocasiones es que una empresa llegue al país de la mano de un operador local o extranjero que subcontrate sus servicios y, posteriormente, aprovechar esta circunstancia para buscar otras oportunidades en el país.

Empresas que puedan ofrecer servicios de logística y de aprovisionamiento de bienes y equipos pueden encontrar oportunidades, al facilitar el suministro de materiales.

Dada la creciente demanda de servicios de más calidad por parte de las clases acomodadas, las empresas españolas del sector de la salud, podrían encontrar oportunidades en la creciente demanda de servicios sanitarios en el exterior por parte de las élites de Ghana.

Los sectores más interesantes para la inversión española son:

- **Infraestructuras de transporte / energéticas**: las necesidades del país junto con la gran experiencia del tejido empresarial español debería generar oportunidades en proyectos de inversión.
- **Construcción**: especialmente a través del desarrollo de proyectos inmobiliarios, enfocados a clientes privados y de renta alta. No obstante, hay que tener en cuenta que la propiedad del suelo, al no estar siempre bien definida, es un asunto que puede generar problemas, especialmente en el caso de empresas y particulares extranjeros.
- **Agroindustria**: especialmente en el campo de la irrigación, desarrollo de agricultura industrial con el uso de invernaderos o sistemas de control de riego.
- **Distribución comercial**: Debido a la demanda de productos de consumo importados, las empresas españolas pueden ofrecer productos de calidad a precios competitivos.

Aunque en los últimos años se ha promovido la llegada de capital extranjero mediante partenariados público privados (PPP), especialmente para infraestructuras que demandan gran inversión y recuperación de la inversión a medio o largo plazo, se trata de una fórmula que, a día de hoy, no ha tenido éxito. Entre los factores que explican lo anterior, estaría el dilatado horizonte temporal (lo que exacerba el ya de por sí elevado riesgo político), la inexperiencia por ambas partes y la falta de un desarrollo normativo claro.

También hay que tener en cuenta que la Ley de Inversiones Extranjeras (2013) establece un capital mínimo, lo que dificulta la llegada a Ghana de PyMEs extranjeras, especialmente si se dedican al sector servicios (por la mayor dificultad para satisfacer el capital en especie).

La presencia de un socio local no es obligatoria (al menos, en la mayoría de los sectores), pero sí recomendable. Además, las características de mercado ghanés llevan a que sea recomendable tener presencia física en el país si se tiene una inversión (incluso teniendo un socio local) y un cierto músculo financiero, para solucionar los más que probables imprevistos.

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

El régimen importador es relativamente liberal, pues los aranceles no son especialmente onerosos. No obstante, suele haber problemas fácticos de muy diverso tipo. Dadas las particularidades de los regímenes y los productos, se recomienda visitar la página de Aduanas (Customs Division), que entre otras cosas proporciona una calculadora de aranceles que puede resultar útil y, en su caso, las de otros ministerios, departamentos y agencias (llamados en Ghana MDA).

Ciertos productos de los países pertenecientes al ECOWAS tienen acceso preferencial al mercado ghanés bajo el Plan de Liberalización Comercial del ECOWAS (ETLS: Ecowas Trade Liberalization Scheme). Análogamente, el ETLS permite usar Ghana como base para la exportación a otros países miembros. Merece la pena destacar que los productos no se benefician automáticamente del ETLS, sino que han de obtener previamente una autorización administrativa, y que incluso con ésta en la mano, el exportador puede hallar problemas en las fronteras. El ECOWAS dista mucho de ser un área integrada real, incluso tras la reciente adopción de aranceles exteriores homogeneizados, y no está claro que Ghana sea una buena base manufacturera para acceder a otros mercados de la zona como el nigeriano o el marfileño.

Las relaciones comerciales entre Ghana y los países de la Unión Europea están reguladas por el acuerdo “Stepping Stone Economic Partnership Agreement” (firmado el 29 de julio de 2016 y vigente desde diciembre de 2016), que liberaliza un 80% del comercio de mercancías en un plazo de 15 años. No obstante, el acuerdo se considera “interino” a la espera de que la UE firme el acuerdo definitivo con todos los países de la CEDEAO, lo que debido especialmente a la negativa de Nigeria no ha sido posible aún.

Aduanas publica un listado de productos que no se pueden importar en Ghana, donde se incluyen también los productos que requieren autorización o licencia previa para su importación. Pueden ser necesarias autorizaciones especiales. Vienen todos en la guía breve de la agencia tributaria ghanesa. La última oleada de prohibiciones afecta, de nuevo, a productos de segunda mano (pañuelos, ropa interior, sanitarios y colchones)

En cuanto a las exportaciones, existen restricciones en relación a los metales. No está permitida en ningún caso la exportación de hierro y acero, aunque se trate de chatarra, mientras que aluminio, cobre, cinc y sus aleaciones pueden ser exportados con un permiso especial que concede el Ministerio de Comercio e Industria si se cumplen determinados requisitos.

Tramitación de las importaciones

Según el Doing Business de 2020, para importar en Ghana hay que contar con 11 documentos,

pensar que se tardará unos 5 días y añadir unos 1000 USD de costes administrativos formales.

Una de las grandes novedades recientes ha sido la ventanilla única electrónica, una plataforma informática que permite presentar por vía electrónica toda la documentación necesaria para la tramitación aduanera de una importación y está vinculada al Ghana Customs Management System (GCMS), la herramienta informática de gestión de trámites aduaneros de Aduanas. Estos trámites los realiza habitualmente un agente de aduanas pero el importador puede obtener un permiso para gestionar directamente la tramitación si se registra en Aduanas.

En los últimos años, se han encargado de operar el sistema conjuntamente la división de aduanas junto con Ghana Community Network Services (GCNet) Ltd y West Blue Consulting. A principios de marzo de 2020, todas las importaciones excepto las que entren por el puerto de Tema y el aeropuerto de Kotoka serán gestionadas por otras empresas: Ghana Link Services Ltd, en colaboración con Customs Uni-Pass International Agency. Veremos cómo afecta este cambio a la operativa de importación, ya que han surgido múltiples críticas por la falta de preparación y la rapidez de este cambio.

Se recomienda consultar el procedimiento de importación en Ghana Single Window. En términos generales, los documentos necesarios para poder recoger las mercancías de aduanas son los siguientes:

- Formulario de declaración de importación.
- Manifiesto de carga.
- Declaración de importación.
- Certificado de registro en Aduanas.
- Certificado combinado de valor y factura.
- Factura.
- Factura pro forma.
- Certificado de origen.
- Lista de embalaje.
- Conocimiento de embarque.
- Número de identificación fiscal.

Entre los agentes de aduanas más reputados del país están Damco, G-Hero, Transglobal, Bourne Shipping y Koro Shipping.

3.2 ARANCELES Y REGÍMENES ECONÓMICOS ADUANEROS

El siguiente cuadro resume el esquema tributario para las mercancías que no gocen de exención:

Todas mercancías	Arancel
	Otras cargas (IVA, NHIL, GETFL, "ventanilla única")
Algunas mercancías	Impuesto ECOWAS
	Impuesto EXIM
	Otros gravámenes (por ejemplo, Special Import Levy)

El arancel (import duty) sigue siendo el principal instrumento de la política comercial ghanesa y una fuente tributaria primordial. El arancel de Ghana consta de cinco bandas: 0% para los productos sociales básicos, 5% para las materias primas y los bienes de equipo, 10% para los productos intermedios, 20% para los bienes de consumo y 35% para determinados bienes para el "desarrollo económico". Solo hay 13 líneas de las casi 6.000 del código arancelario ghanés (todas ellas de productos petrolíferos) que, en lugar de pagar aranceles ad valorem pagan aranceles específicos (es decir, una cantidad en lugar de un porcentaje).

Hay que tener en cuenta que Ghana ha firmado y ratificado un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea en 2016. Se espera que, a partir del año 2021, a las importaciones procedentes de la Unión Europea se les aplique el arancel correspondiente a este acuerdo, que irá

disminuyendo progresiva en los próximos años (a un ritmo variable en función del producto), y no el arancel exterior común aplicado por los países de ECOWAS.

Los aranceles se aplican sobre el valor CIF de la mercancía, y es precisamente en la valoración de la mercancía donde surgen la mayor parte de los problemas; Aduanas sostiene que cerca del 60% de las facturas que se le presentan vienen con precios artificialmente bajos, por lo que suele elevarlos y, en consecuencia, dilatar los procesos y gravar más al importador. Se estima que entre el 75 y el 80% de la documentación aduanera es problemática por una u otra causa. Además del arancel, existen otras cargas:

- Un 2,5% sobre el valor CIF más la carga arancelaria en concepto de exacción para financiar el esquema de seguro público de salud (National Health Insurance Levy).
- Un 2,5% sobre el valor CIF más la carga arancelaria en concepto de exacción para la financiación del Ghana Education Trust Fund (GETFL)
- Un 12,5% de IVA sobre el valor CIF de la importación más la carga arancelaria y las exacciones anteriores (NHIL y GETFL).
- Un 0,75% sobre el valor FOB para financiar la "ventanilla única aduanera" (ICUMS / UNIPASS)

Aparte, algunas mercancías deben abonar un 0,5% del valor CIF como exacción de ECOWAS, un 0,2% como exacción de la Unión Africana y otro 0,75% para el EXIM Bank y la Agencia de Promoción de Exportaciones de Ghana (EXIM Levy). Además, a todos los bienes excepto los petrolíferos se les aplica un 2% sobre el valor CIF en concepto de exacción especial de importación (Special Import Levy). Finalmente, en algunos casos concretos también se deben abonar otros gravámenes adicionales; por ejemplo, en el caso de vehículos usados. Esto se debe a que la venta sin escrúpulos de bienes de segunda mano está generando importantes problemas medioambientales en el país. Un ejemplo de las medidas adoptadas en este sentido fue la prohibición en octubre de 2013 de importar neveras, congeladores y aparatos de aire acondicionado usados.

Algunas mercancías pueden entrar en Ghana exentas de impuestos. En la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado se incluyen los productos exentos del pago de aranceles, así como las modificaciones arancelarias para el nuevo año. Estas exenciones se unen a otras habitualmente aplicadas como las importaciones de muestras sin valor comercial, las mercancías importadas únicamente para la renovación y la reparación o los productos utilizados para exposición o entretenimiento. Progresivamente, dada la delicada situación fiscal del país, se espera que vayan reduciéndose las exenciones.

En cuanto al resto de regímenes aduaneros económicos, hay un régimen parcial de perfeccionamiento activo (el 100% de los aranceles y otros impuestos puede ser devuelto si se trata de materias primas importadas para la producción de productos finales destinados a la exportación), otro de perfeccionamiento pasivo, hay régimen de tránsito y hay zonas francas.

3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS

Las barreras no arancelarias formales (las normas sobre etiquetado o el registro de productos, por ejemplo) no son especialmente complicadas. Sin embargo, las barreras arancelarias sí pueden serlo; el tipo arancelario máximo es el 20% y tal vez suba al 35%. Entre unos gravámenes y otros, si el arancel es del 20% (y ese el tipo para la mayoría de los productos manufacturados) debe calcularse que los impuestos en aduanas encarecerán la mercancía en torno a un 50%. Las accisas no son especialmente gravosas. Hay una lista con productos prohibidos o restringidos.

Se debe mencionar que se están introduciendo restricciones a los bienes de segunda mano y que está prohibido exportar determinada chatarra desde Ghana.

En los últimos años se está asistiendo a un incremento de la normativa que exige contenido local, lo que puede traducirse en un mayor proteccionismo en el futuro.

Todos los productos que acceden al mercado ghanés deben estar registrados en la institución correspondiente. Dependiendo de la naturaleza del producto, las competencias pueden

corresponder a la *Food and Drugs Authority* (FDA) o a la *Ghana Standards Authority* (GSA).

La FDA se encarga de los alimentos, el tabaco, los cosméticos y los medicamentos. El organismo responsable del resto de productos y para lo concerniente a normalización, homologación y certificación en Ghana es *Ghana Standards Authority*. GSA es la institución nacional de normalización por ley y, por tanto, actúa también como organismo regulador asegurándose de que se cumplen todas las especificaciones requeridas para la mayoría de productos, procesos, sistemas, personas o mecanismos. Además, GSA es el responsable del desarrollo y la publicación de "*Ghana Standards*", reglas de normalización que normalmente siguen los estándares internacionales para todos los productos y servicios.

Los períodos de validez de las licencias concedidas son de doce meses para los productos en los que existen estándares ghaneses. Por su parte, para productos sobre los que no existe normativa interna sobre los estándares y el internacional no ha sido oficialmente aceptado, las licencias se conceden para espacios de tiempo de seis a doce meses. Esta licencia debe ser renovada tras la expiración y los productos son susceptibles de ser revisados un máximo de dos veces al año. La no conformidad de los estándares implica la inmediata retirada de la licencia de importación.

Algunos grupos de productos requieren la presentación de documentos y la realización de trámites extraordinarios, que podrían ser adicionales al paso por GSA:

- Animales o productos derivados de animales: la importación de estos productos está sujeta a la autorización previa del Ministerio de Alimentación y Agricultura, que expide el permiso de importación de animales y el permiso de despacho aduanero de productos cárnicos. Además, los animales vivos y los productos cárnicos deben ir acompañados de un certificado veterinario. Ghana acepta los certificados emitidos por las autoridades competentes de los países de la UE.
- Plantas y productos derivados de plantas: los importadores deben obtener un permiso fitosanitario del Ministerio de Alimentación y Agricultura. Además, los envíos de estos productos deben ir acompañados de un certificado fitosanitario del país de origen. Actualmente está vigente una restricción cuantitativa que afecta a la importación de concentrados de tomate.
- Pesticidas y productos peligrosos: los importadores de estos productos deben obtener una licencia de la Ghana Environmental Protection Agency (EPA) y en cada importación particular deben solicitar un permiso a este organismo y registrar los productos que serán importados.
- Fertilizantes y abonos, deben acudir a la Plant Protection & Regulatory Services del Ministerio de Alimentación y Agricultura. Allí deberían registrar en primer lugar la empresa y, en segundo lugar, los productos. Para este último proceso se exigen muestras del producto de unos 5 kg de peso o, si son líquidos, 5 litros. Se les sometería a unas pruebas de laboratorio y a unas pruebas de campo, por lo que el proceso de registro tendría una duración mínima de tres meses.

3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR

Cartas de crédito irrevocables y confirmadas y transferencias bancarias por adelantado son los métodos de pago recomendados para los pagos a los exportadores que operan o pretendan operar en Ghana. El pago con tarjeta de crédito no es una práctica muy común para las transacciones en el extranjero en Ghana, y es recomendable desconfiar de dicho medio de pago.

En el pasado el Banco de Ghana introdujo normas para proteger la moneda local mediante medidas de control de transferencias al extranjero aunque en la actualidad han abandonado este tipo de políticas por sus efectos negativos.

3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA

La contratación pública se rige por la Public Procurement Act (Act 663) de 2003, aprobada para fomentar la transparencia y la eficiencia del sistema y mediante la cual se creó la Public Procurement Authority (PPA), que es la entidad encargada de abogar por su correcto

cumplimiento.

La PPA tiene publicado en su web un útil manual sobre contratación pública, en el que vienen recogidos y explicados los pasos para cualquier tipo de contratación.

Si se trata de contratos para el suministro de bienes o la ejecución de obras, hay seis métodos de contratación, siendo la licitación el preferido. Las licitaciones pueden ser nacionales (National Competitive Tender, NCT) o internacionales (International Competitive Tender, ICT). Las NCT son el método empleado para los concursos de poca complejidad o poco valor, mientras que las ICT se emplean para los grandes contratos o los que son técnicamente complejos. El 90% del total de licitaciones publicadas son NCT y por lo tanto solo las empresas registradas en Ghana podrán licitar para las mismas. Este hecho supone una barrera de acceso a las mismas para las empresas españolas que no pueden participar, por lo que se recomienda constituir empresas mixtas ("joint ventures") con socios locales para poder entrar a participar en éstas con las ventajas no reguladas que supone la presentación de la oferta con una empresa local.

Si se trata de servicios de consultoría, también hay seis métodos, siendo el habitual el concurso, que aquí llaman Quality and Cost Based Selection (QCBS), pues, como su nombre indica, tiene en cuenta el habitual sistema de selección de la mejor oferta a partir de las puntuaciones técnicas y financieras, dándose como regla general una ponderación del 80% a la oferta técnica y un 20% a la financiera.

En la mayoría de las ocasiones, el comité de licitación de la institución compradora publicará la oferta de compra en dos diarios de tirada nacional y en el Boletín de Contratación Pública (Public Procurement Bulletin), así como en publicaciones internacionales cuando los fondos provienen de donantes bilaterales o multilaterales. No se requiere tener un agente local para poder ser proveedor del Gobierno, si bien puede ser recomendable a la hora de obtener contactos y consejos prácticos.

Normalmente se establecen unidades de gestión o implementación de proyectos especiales para llevar a cabo proyectos financiados con ayuda extranjera, fondos bilaterales y multilaterales. La contratación de bienes, servicios y obras se lleva a cabo en línea con las directrices establecidas por cada institución financiadora (ej.: Banco Mundial).

El sector público ofrece oportunidades fundamentalmente en suministros (médicos, maquinaria de construcción, vehículos, etc.) y, sobre todo, en proyectos llave en mano en un amplio número de sectores de infraestructuras: canalización y potabilización de aguas, construcción, equipamiento de hospitales y materiales médicos, infraestructuras de transporte, electrificación y generación eléctrica, energía (petróleo y gas).

Debe tenerse en cuenta que Ghana no es signataria del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC.

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

4.1 MARCO LEGAL

Principios generales de la ley de inversiones

En 2013 entró en vigor la ley del GIPC (Ghana Investment Promotion Centre Act, 2013 865). Esta ley sustituye a la anterior, de 1994, no exenta de polémica durante su redacción ya que despertó algunos debates sobre los límites y exigencias que debían establecerse a las inversiones extranjeras.

Pese a que, desde finales de 2017, el nuevo Gobierno ha venido anunciando su intención de aprobar una nueva ley de inversiones, a día de hoy no se ha producido ninguna modificación en la ley de 2013.

Lo más novedoso la ley de 2013 es que amplía las exigencias de capital mínimo para empresas con capital extranjero, así como ampliar las cuotas mínimas que debían contemplarse para el

socio local. Otra novedad ha sido la de establecer el registro, tanto de empresas locales como extranjeras, ante el organismo, y la exigencia de renovar ese registro cada dos años. Además, se establecen sectores donde se prohíbe la inversión extranjera, no obstante éstos no afectan en gran medida a los intereses de empresas españolas ya que hacen referencia a servicios de taxi, venta de productos en mercados locales, producción local de productos básicos de papelería o venta de lotería.

La ley es breve, dedicándose en parte a definir las competencias y organización del GIPC. A partir de los artículos 24 a 26 la ley trata las ventajas e incentivos del registro de empresas ante el organismo. Al inversor extranjero le interesa desde el artículo 27; los anteriores son de regulación del GIPC, de modo que se recomienda su lectura, y se aplica a todos los sectores.

Constitución de sociedades con participación extranjera

Toda empresa que se constituya en Ghana, sea o no de capital extranjero, debe primeramente obtener un número de identificación fiscal (TIN, por sus siglas en inglés) y registrarse en el Registro General de Empresas (Registrar General's Department). En caso de existir capital extranjero, deberán registrarse además en el GIPC.

1. Obtención del TIN

Todas las personas, físicas o jurídicas tienen que disponer de un TIN. Este número de identificación fiscal (*Taxpayer Identification Number* ACT 632, www.gra.gov.gh/docs/info/tin_act.pdf). Es un número único de identificación para el pago de impuestos de operaciones oficiales en los siguientes organismos:

1. La *Domestic Tax Revenue Division* de la *Ghana Revenue Authority*.
2. La *Customs Division* de la *Ghana Revenue Authority*.
3. El *Controller and Accountant General's Department*.
4. El *Registrar General's Department*.
5. El *District Assemblies* y
6. Cualquier otra institución autorizada por el Ministro.

Para la obtención del TIN es necesario rellenar el formulario que ofrecen en su Web y adjuntar una fotocopia del pasaporte. El día de presentación hay que llevar el pasaporte original para la comprobación de autenticidad del mismo.

En el caso particular de empresas será necesario obtener un TIN especial para la misma. Para ello se solicitará el formulario en el Registrar's General (depende del tipo de sociedad que se quiera constituir) y adjuntar el TIN de cada uno de los constituyentes de la sociedad.

2. Registro de la empresa en el Registrar's General .

Primero se debe obtener una certificación negativa del nombre (es decir, el Registro certifica que no hay ninguna otra compañía con el nombre que se quiere poner a la nueva empresa).

Después se cumplimenta el **Business Registration Form** y se adjunta el TIN de la sociedad.

Si todo es correcto el proceso dura 5 días laborables, tras los cuales se obtiene el certificado de negocio (*Business Certificate*), que permite comenzar a operar.

3. Registro de la compañía con las autoridades competentes:

Si el producto que va a producir o comercializar o el tipo de empresa requiere de la inscripción en un organismo deberá darse de alta en la autoridad competente.

Por ejemplo, si se tratase de una empresa farmacéutica deberá inscribirse en la *Food & Drugs Board* (www.fdbghana.gov.gh/).

Si se trata de una empresa minera en *The Ghana Chamber of Mines* (www.ghanachamberofmines.org/site/home/).

Si fuera una empresa franca en *Ghana Free Zones Board* (www.gfzb.com.gh/).

4. Registro de compañía extranjera en el GIPC.

La Ley de Inversiones (*Ghana Investment Promotion Centre Act 2013 865*) establece el registro de empresas con capital extranjero, siendo su principal novedad la de renovar este registro cada dos años:

La ley del 2013 protege la existencia de la figura del socio local, frente a la ley anterior que no exigía contar con éstos. Dadas las características del mercado y en sectores como el de la distribución comercial, es muy recomendable contar con un agente local que conozca los entresijos de la comercialización en el país. La legislación ghanesa permite la instalación en el país por medio de una oficina de representación, que tiene el mismo tratamiento legal que una sucursal.

Los principales tipos de empresas y su capital mínimo de constitución para los inversores extranjeros son:

TIPO DE SOCIEDAD	CAPITAL MÍNIMO REQUERIDO
Empresa mixta (<i>joint venture</i>)	200.000 US\$
Sociedades de 100% capital extranjero	500.000 US\$
Empresas de distribución comercial	1.000.000 US\$

Para formalizar el registro, se ha de presentar en el GIPC la siguiente documentación:

1. Copia del certificado de registro (*Certificate of Incorporation*) facilitado por el *Registrar's General*.
2. Copia de certificado de inicio de actividad (*Certificate of Commence Business*).
3. Copia de estatutos de la sociedad.
4. Artículos o memoria de asociación, en caso de compañías subsidiarias u oficinas de representación.
5. Documentación de apoderamiento, en caso de oficinas de representación.
6. Completar los formularios de registro de GIPC (dos copias)
7. Escritura de propiedad o acuerdo de accionistas, entregado en Registrar General's Department, cuando haya existido traspaso de acciones.
8. Satisfacer el pago de las tasas, a través de pago bancario.
9. En el caso de las empresas comerciales, GIPC, exigirá además que se demuestre la contratación de al menos, veinte ghaneses cualificados, una vez se inicie la actividad de la empresa.

El procedimiento de registro con GIPC puede durar unos 5 días laborables.

En esencia se establecen tres figuras básicas de inversión extranjera a través de esta ley, con exigencias de capital mínimo para empresas que cuenten con un socio local, éste será de 200.000 USD. Las empresas con capital extranjero, registradas con GIPC sin socio local, el capital ascenderá a 500.000 USD, y las empresas dedicadas a la distribución comercial, deberán de constituirse con un capital social mínimo de un millón de dólares. Por otra parte se permite la apertura de una oficina de representación, y cuyas exigencias de capital mínimo no existen, debiéndose abonar un pago en concepto de registro por valor de 27.000 GHS en GIPC.

Otra novedad de la ley es la exigencia de la renovación del registro con el organismo, para todas las empresas con inversión extranjera, cada dos años. Esta función de registro del GIPC es novedosa con respecto a la legislación anterior, y permite a la Administración local hacer un mayor seguimiento de los proyectos de inversión realizados en el país, así como su evolución.

Sectores prioritarios para la inversión

La legislación ghanesa de 2013 consideraba prioritarios los siguientes sectores para la inversión:

- Agricultura
- Industria manufacturera
- Construcción (infraestructuras)
- Energía
- Industria de tecnologías de la información y telecomunicaciones
- Industria del petróleo y gas
- Industria textil
- Turismo

El organismo, a través de publicaciones periódicas, reconoce además como sectores de especial interés industrias manufactureras, del sector agrícola y alimentación. El organismo destaca también el sector sanitario, minero y el turismo.

Otro de los sectores que GIPC considera clave para la inversión son los de la energía y el agua, animando a inversores extranjeros a participar en la gestión de proyectos que permitan la gestión de estos recursos, mediante proyectos PPP.

En esta línea destaca la iniciativa del Gobierno, que acudió a las elecciones de 2016 con el proyecto denominado “*One District One Factory*”, que pretende establecer una fábrica por distrito en el país en este primer mandato (hasta 2020). El plan del Gobierno es incentivar, a través de diferentes políticas, e involucrando a distintas agencias estatales la inversión privada para instalar industrias y proyectos de transformación en distintas regiones del país, empujando con ello el mercado laboral y el desarrollo de la industria local.

Dentro de la iniciativa Un Distrito Una Fábrica (1D1F), el Gobierno ha elegido los siguientes sectores como estratégicos para atraer inversiones dentro de este plan:

- Procesado de materias primas
- Procesado de productos agrícolas
- Textil
- Tecnología e información (ICT)
- Farmacéutico y cosméticos
- Gestión de residuos
- Distribución comercial
- Turismo y artesanía

A finales de 2020, el Gobierno informa que 232 empresas se han acogido a la iniciativa, 76 de las cuales estaban ya operando, mientras que 107 proyectos estaban en fase de construcción (el resto estaría en una fase inicial de estudio).

Debe de haber pocos aspectos en el *Doing Business* del Banco Mundial en el que la realidad diste más de la valoración (lo cual ha reconocido el propio Banco). El régimen de propiedad de la tierra en Ghana es complicado, opaco y potencialmente una pesadilla. Con un "boom" de la construcción en marcha, los aspectos relativos a la propiedad inmobiliaria tienen aún más importancia.

Básicamente, en Ghana coexisten dos sistemas de propiedad de la tierra, uno legal (*statutory*, basado en el Derecho anglosajón, el *common law*) y otro consuetudinario (*customary*). La Constitución atribuye a los caciques locales, los *chiefs*, el control sobre las tierras. En teoría los caciques no son más que fideicomisarios en este asunto y, en consecuencia, deberían asignar la tierra con el objetivo de maximizar el interés de sus súbditos, pero en la práctica lo que hacen es maximizar su beneficio privado enajenándola. Como, además, cuantas más parcelas enajenen más pingües serán sus beneficios, no hay ningún incentivo a dejar espacios para usos comunes (un parque, un zona de juegos), lo cual explica en parte el desastre urbanístico de Accra o

Kumasi (el Estado no lo ha hecho mejor en aquellas zonas que controla, dicho sea de paso).

Pero, ¿de quién es la tierra? Ahí está la gran pregunta. No se sabe. Se estima que el 80% de la superficie es administrada por los caciques. El mercado es muy opaco y no son infrecuentes los casos en los que se asigna la misma parcela a distintas personas. O peor: el cacique sea arroga unos derechos sobre una tierra que no era “suya”. Resolver este problema debería ser una prioridad nacional, pero los caciques no quieren perder una fuente primordial de rentas y el Gobierno no cuenta con fuerza suficiente para cambiar el sistema.

Es en este contexto donde nace uno de los proyectos internacionales más conocidos en Ghana: el Proyecto de Administración Territorial (*Land Administration Project Land, LAP*), cofinanciado por varios donantes (entre ellos, el Banco Mundial). Su primera fase fue un cierto fracaso y en 2014 concluía la segunda fase. Uno de sus resultados ha sido la creación de la Comisión de Tierras (*Lands Commission*), fusión de buena parte de las distintas agencias que existían previamente.

La Lands Commission fue creada por la Lands Commission Act 767 (2008). Dicha ley no eliminó todas las demás agencias: en particular, sobreviven por varios motivos la *Office of the Administrator of Stool Lands* (OASL) y el *Town and Country Planning Department* (TCPD). La Comisión de Tierras tiene un mandato para colaborar estrechamente con estos otros dos organismos.

Contacte con un buen abogado que conozca la legislación y le guíe por la Comisión de Tierras (*Lands Commission*). La Oficina Económica y Comercial pone gratuitamente a su disposición un listado de servicios profesionales entre los que están abogados de reconocido prestigio o que han sido recomendados por empresas españolas ¿?»¿¿¿

4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS

El Banco Central de Ghana adoptó en febrero de 2014 una serie de medidas para frenar la caída libre del cedi -medidas sobre las casas de cambio (BG/GOV/SEC/2014/01), cuentas en divisa y moneda extranjera (BG/GOV/SEC/2014/02) y la repatriación de beneficios e ingresos por exportación(BG/GOV/SEC/2014/03).

Las medidas tuvieron una serie de efectos negativos sobre la economía, por lo que se les aplicaron una serie de modificaciones en junio de 2014, y que fueron de nuevo modificadas en agosto del mismo año. Como resultado, la legislación sobre la repatriación de capitales indica actualmente que:

- Se permiten las retiradas de efectivo en ventanilla de más de 1.000 USD o equivalente de cuentas Foreign Currency Account (FCA) y Foreign Exchange Account (FEA). La repatriación de beneficios de la exportación se ajustará a los plazos estipulados entre las partes.
- Las cuentas FEA y FCA continuarán abiertas y operando según las condiciones previas a las medidas de febrero de 2014.
- Excepto para transferencias procedentes de una cuenta FEA a otra FCA, que siguen estando prohibidas, el resto de transferencias se permiten
- El Banco de Ghana aclara que:
 - Las cuentas FCA podrán recibir transferencias sin retorno cuando sean hechas para atender una inversión en el país, o cuando sean transferencias para entidades diplomáticas acreditadas en Ghana.
 - Las cuentas FEA podrán recibir divisa extranjera generada por actividades en Ghana, tales como las resultantes de actividades exportación de mercancías o servicios.

4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

La ley establece dos tipos de incentivos, unos generales (dirigidos a todo tipo de inversiones) y otros específicos (dirigidos a sectores prioritarios). Los sectores considerados prioritarios son la agricultura, la industria manufacturera, la industria de la construcción (infraestructuras), la industria de la energía, la industria de tecnologías de la información y telecomunicaciones, la

industria del petróleo y gas, la industria textil y el turismo. Los incentivos consisten, entre otros, en el permiso de importación de los bienes de equipo con exención del impuesto de importación, deducciones por inversión, amortizaciones fiscalmente deducibles y cuota de inmigración de trabajadores garantizada según el tamaño de la empresa y tipo de sector en el que se encuentre.

Las facilidades que se aplican dentro de la legislación en este ámbito contemplan:

- Incentivos fiscales (temporales o permanentes) en determinados sectores
- Incentivos fiscales en función de la región o zona donde se desarrolle el proyecto de inversión.
- La exención de aranceles y otros tributos a la importación de bienes, maquinaria o equipamiento necesario para algún proyecto de inversión en Ghana.

Incentivos fiscales sectoriales

La legislación tributaria (Income Tax Act, 2015 (Act 896)) contempla tipos de gravamen reducidos en el impuesto de sociedades (IS) de empresas que se dediquen a determinadas actividades económicas (el tipo general actualmente es del 25%).

Temporales

En determinados casos, se reduce temporalmente el tipo de gravamen del IS desde el comienzo de la actividad de la empresa:

Sector	Periodo	Tipo impositivo aplicable
Inmobiliario (venta de viviendas para familias de bajos ingresos)	5 años	1%
Bancos rurales	10 años	1%
Ganadería vacuno	10 años	1%
Cultivos de árboles de uso agrícola (por ejemplo, coco, cacao, aceite de palma, etc.)	5 años	1%
Otros tipos de ganadería (excluyendo vacuno y aviar)	5 años	1%
Aviar, piscifactorías y otros cultivos comerciales	5 años	1%
Industria de enlatado de carne o pescado	5 años	1%
Agroindustria	5 años	1%
Procesamiento de residuos	7 años	1%

Permanentes

En otras ocasiones, se establece una reducción permanente en el tipo aplicable a empresas que operen en ciertos sectores:

Tipo de empresa	Tipo impositivo aplicable
Hoteles	22%
Ingresos de instituciones financieras derivados de préstamos con empresas agrícolas	20%
Empresas dedicadas a exportaciones no tradicionales (productos agrícolas procesados y crudos cultivados en Ghana, excepto granos de cacao, y productos manufacturados localmente)	8%
Compañías que cotizan en la Bolsa de Ghana	22%

Las empresas mineras, que habitualmente soportan un tipo de gravamen del 35%, pueden beneficiarse de tipos reducidos en caso de que dispongan de un acuerdo de inversión o estabilidad con el Gobierno (debe ser aprobado y ratificado previamente por el Parlamento)

Incentivos regionales

La ley del impuesto sobre la renta ((Income Tax Act, 2015 (Act 896)) también contempla reducciones en el tipo de gravamen aplicable a las sociedades en función de la zona donde se establezcan:

a) Industria manufacturera:

Zona / región	Impuesto aplicable
Accra y zona de Tema	25%
Otras capitales regionales	18,75%
Fuera de las capitales regionales	12,50%

b) Industria manufacturera agrícola:

Tras un período de cinco años de exención fiscal, para casos de industria de procesamiento agrícola que utilice para elaborar sus productos materia prima local adquirida en Ghana, la ley establece unas rebajas en el impuesto de sociedades en función del emplazamiento de estos proyectos manufactureros:

Zona / región	Impuesto aplicable
Accra y zona de Tema	20%
Otras capitales regionales (excepto región del Norte, Noreste y Noroeste)	10%
Capitales de las regiones del Norte, Noreste y Noroeste	0%
Fuera de las capitales regionales	0%

Exención arancelaria para proyectos de inversión

La Ley de GIPC establece en su artículo 26 la figura de la exención del pago de aranceles e impuestos especiales a la importación para aquellas empresas que acometan proyectos de inversión y necesiten para ello importar plantas, maquinaria o piezas de éstas. Para ello, las empresas inversoras deben solicitar la exención al GIPC, quien elevaría la solicitud al Ministro de Finanzas tras comprobar que la solicitud cumple los requisitos establecidos en el artículo 26 (3).

4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS

4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA

La ley de Ghana "the Companies Code" de 1963 (Act 179), equivalente al código de comercio en

España, establece la obligación para las todas las empresas extranjeras que operen en Ghana de contar con un representante de forma permanente y con residencia en el país. El nombre de dicho representante se denomina "director" (administrador) para las sociedades de responsabilidad limitada ("limited companies") y gerente local ("local manager") para las sucursales o filiales ("external company") de empresas españolas en Ghana. Los representantes deberán cumplir obligaciones administrativas ante los organismos oficiales del país y tendrán aquellas competencias que los estatutos de las sociedades les otorguen. Los representantes deberán inscribirse y registrarse ante el registro mercantil de empresas en Ghana y son los responsables de realizar la constitución de la sociedad.

Distinta de la figura del representante legal exigido por la ley, es la figura del agente, comercial o intermediario de empresas españolas. La mencionada figura es definida por la ley de Ghana como aquella persona que de forma no permanente y habitual realice y actúe con autoridad y poder general para celebrar contratos en nombre de la persona jurídica extranjera y/o mantenga mercancías de propiedad de la empresa extranjera para la que cumple órdenes en su nombre. Cuando la mencionada actividad se desarrolle y tenga lugar de forma permanente y habitual en Ghana, se considerará "de facto" que la empresa extranjera posee un "lugar establecido de negocios en Ghana" y deberá formalizar ante el registro una "external company". La legislación de Ghana no regula de forma expresa la figura de comerciales, agentes o intermediarios de empresas extranjeras. Resaltar que sólo los extranjeros con permiso de residencia en Ghana pueden abrir cuentas corrientes en entidades bancarias del país.

4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN

El marco jurídico para la constitución de empresas en Ghana ha cambiado en noviembre de 2013 con la aprobación de la reforma de la ley del GIPC que incrementa significativamente las exigencias de capital mínimo y reduce las cuotas de expatriados permitidas, entre otras cuestiones. Un análisis más exhaustivo de los cambios está disponible en la [página web de la Oficina Comercial](#) y el texto completo de la ley se remitirá a quien lo solicite por correo electrónico.

Hay varias figuras jurídicas para hacer negocios en Ghana (empresario autónomo, asociaciones, compañías de diverso tipo...), pero las más importantes para los extranjeros son la *external company* (equivalente a sucursal) y la *private limited liability by shares company* (equivalente a la sociedad de responsabilidad limitada en España). La mayoría de empresas en Ghana operan bajo la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada ("Ltd").

La *external company* o sucursal es la forma jurídica que la legislación de Ghana otorga a aquellas personas jurídicas constituidas y formadas fuera de Ghana con leyes de otros países, pero que tienen en Ghana centro de interés económico (*established place of business*). La expresión "*established place of business*" se refiere a una sucursal, administración, participación, oficina de registro, fábrica, mina u otro lugar fijo de negocios. La empresa deberá operar y gestionar una oficina de enlace con las siguientes funciones: pago de salarios al personal, transferir los fondos al país de origen y coordinar sus actividades con la empresa matriz. Deberán contar de forma obligatoria con un director local con residencia permanente en Ghana. Una *external company* puede registrarse con el mismo nombre de la sociedad española.

La *limited liability company* (que se considera *private* cuando su número de socios es menor de 50) se considera ghanesa sin perjuicio de que su capital sea extranjero. Deberá contar de forma obligatoria en su estructura con dos directores (uno de ellos, una persona física con residencia permanente en Ghana, con independencia de su nacionalidad), un auditor de cuentas y un secretario de la sociedad. Tienen la obligación de ser auditadas y de presentar su documentación contable al registro de empresas dentro de los 18 meses siguientes a su constitución.

¿Sociedad limitada o sucursal?

Según la escasa normativa y la práctica que comentan los abogados societarios, las principales diferencias entre ambas figuras son las siguientes:

- A efectos fiscales y contables puede ser más sencillo operar mediante una sucursal. Además, los costes de operación pueden ser menores, ya que la sociedad limitada requiere mayor personal (dos directores, un secretario, un auditor) y sus obligaciones formales son mayores.
- Las sucursales hacen frente a un 10% como impuesto especial por la repatriación de sus beneficios a España.
- El número de expatriados con derecho a permiso de residencia y trabajo para una sucursal es de una persona, mientras que para una sociedad limitada varía entre una y cuatro dependiendo del capital.
- Los costes de constitución y registro en el caso de la sucursal son fijos, mientras que en el caso de la sociedad limitada dependen del capital social.
- Otras diferencias observadas en la práctica apuntan a que las sucursales pueden tener problemas al abrir cuentas bancarias en los bancos comerciales del país (solicitud de documentación de la empresa matriz), incurrir en más gastos al tener que aportar ante el registro de empresas documentos traducidos jurados, no causar una impresión favorable en los procedimientos de licitaciones públicas, y finalmente, tener dificultades para operar en el día a día. Todos los actores del mercado conocen lo que es una sociedad limitada, pero muchos desconocen qué es una sucursal.

En definitiva, las sucursales tienen sentido cuando únicamente se pretende llevar a cabo actividades comerciales en Ghana mediante un equipo de un expatriado y varios locales, mientras que el resto de actividades (la prestación de un servicio, la fabricación, etc) se realizan en España. En caso de que se pretenda trasladar un equipo de varias personas para realizar actividades más complejas es recomendable constituir una empresa en Ghana. En la práctica más del 95% de las empresas con capital español en Ghana han optado por constituir una sociedad limitada, a través de empresas mixtas, principalmente, o de capital totalmente español.

Constitución de una sociedad limitada

El capital mínimo de constitución para los inversores extranjeros es:

TIPO DE SOCIEDAD	CAPITAL MÍNIMO EXTRANJERO REQUERIDO
Empresa mixta (<i>joint venture</i> *)	200.000 US\$
Sociedades de 100% capital extranjero	500.000 US\$
Todas las empresas de importación-exportación (<i>trading companies</i>)	1.000.000 US\$

*En una *joint venture* al menos el 10% del capital debe estar en manos ghanesas.

Esta Oficina ha publicado una [nota](#) sobre el procedimiento de constitución de una sociedad limitada y los trámites esenciales ante las distintas instituciones, que se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. Registro de la empresa en el *Registrar Generals Department* (organismo equivalente al registro mercantil en España). Una vez solicitados y obtenidos los números TIN (equivalente al NIF en España) tanto del director de la empresa (con residencia permanente en Ghana) como el de la empresa extranjera, se solicitan los certificados *Certificate of Incorporation* y *Certificate to Commence Business*, en un plazo aproximado de 4 a 10 días laborales.
2. A continuación, las empresas que sean parcial o totalmente propiedad de extranjeros, tienen la obligación de registrarse en el GIPC, justificando el cumplimiento del requisito de haber aportado el capital mínimo inicial obligatorio para las empresas extranjeras dependiendo de la actividad y estructura de la misma. Para cumplir esta obligación, se deberá abrir una cuenta en una entidad bancaria comercial de Ghana a nombre de la empresa ghanesa. El dinero se podrá traer en efectivo (previa comunicación al Banco de Ghana a través de la cumplimentación del formulario T5, puesto que la normativa de aduanas sólo permite la entrada en metálico de 10.000 dólares al país) o ser transferido a la cuenta bancaria de la sociedad. El banco deberá confirmar la transferencia al Banco de

Ghana, que posteriormente informará al GIPC. Si el capital se desembolsase de forma parcial o total en bienes en especie, se deberá aportar documentos adicionales del envío de los mismos por el medio de transporte correspondiente. Este registro deberá renovarse cada dos años.

3. Completada esta gestión, la empresa se entiende constituida legalmente y deberá darse de alta de forma obligatoria en la *Ghana Revenue Authority* para cumplir con las obligaciones fiscales (como el VAT, que es el IVA en Ghana) y poder beneficiarse, asimismo, de los beneficios y exenciones fiscales que proporciona la normativa local.

Constituida la empresa, comienzan las gestiones para la obtención de los permisos de trabajo para expatriados y de cualquier otra licencia o registro exigible en función del sector de que se trate.

4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES

No se pueden dar recomendaciones generales acerca de la formación de empresas mixtas (*joint venture*). A favor de la empresa mixta está que conllevan costes de establecimiento menores que los exigidos a las empresas 100% extranjeras y que un adecuado socio ghanés abrirá muchas puertas y facilitará una mejor comprensión de los usos y costumbres locales. En contra está que puede no ser fácil encontrar ese *adecuado socio local* a causa de una multitud de factores que van desde los problemas culturales y los distintos tiempos de trabajo hasta que el socio no tiene los contactos que decía. Recuerde además que en Ghana abundan las estafas y las falsas promesas. Por otro lado, una vez encontrado un buen socio, habrá que cuidarlo y el modo de hacerlo dependerá parcialmente de procedencia, pues afectará a su manera de hacer negocios. La nueva normativa exige que el socio local elegido para la constitución de las empresas mixtas sea una persona física ghanesa y tenga la propiedad del 100% de sus participaciones en ciudadanos ghaneses para las personas jurídicas.

Como dato relevante es necesario mencionar, que más de la mitad de las empresas con capital español constituidas en Ghana han decidido constituir empresas mixtas con socios locales.

Sea cual sea la opción elegida (ir con socio o ir por libre) hay una regla de oro: **no se puede invertir en Ghana sin estar en Ghana**. Desde España será muy difícil o directamente imposible gestionar el negocio. La empresa deberá mandar a Ghana a un expatriado; el emprendedor deberá mudarse. Si no es posible hacerlo, habrá que viajar constantemente para controlar y supervisar las actuaciones del socio local como representante de la empresa mixta en Ghana.

4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS)

Ghana es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y miembro fundador de la Organización Regional Africana de la Propiedad Industrial. Ghana se adhirió al Convenio de París en 1996 y al Tratado de Cooperación en Materia de Patentes en febrero de 1997.

La regulación ghanesa sobre la propiedad intelectual e industrial está contenida en las siguientes leyes:

- *Trademarks Act de 2004 (Act 664)*.
- *Copyright Act de 2005 (Act 690)*.
- *Patents Act de 2003 (Act 657)*.
- *Industrial Designs Act de 2003 (Act 660)*.
- *Layout-Designers of Integrated Circuits Act de 2004 (Act 667)*.
- *Geographical Indications Act de 2003 (Act 659)*.
- *Protection against Unfair Competition Act de 2000 (Act 589)*.
- *Criminal Code de 1960 (Act 29)*.

Todas estas normas se deberían de poder conseguir de la *Ghana Publishing Company Limited*, Assembly Press de Accra (el BOE ghanés), pero hay veces que no están disponibles.

Actualmente se está estudiando la creación de una agencia estatal que coordine los esfuerzos por hacer cumplir la normativa de propiedad intelectual de todas las instituciones públicas

involucradas. Actualmente la protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial es responsabilidad de los siguientes agentes públicos:

- División de Aduanas de la *Ghana Revenue Authority*.
- *Commercial Crime Unit* del Departamento de Investigación Criminal de la *Policía ghanesa*.
- *Ghana Copyright Office*.
- *Food and Drugs Board*.
- *Ghana Standards Authority*.

El registro de derechos de propiedad intelectual e industrial se debe hacer a través del *Registrar General's Department*.

La protección de patentes se confiere en virtud de la Ley de Patentes de 2003. Dicha Ley dispone un periodo de protección de 10 años, con dos periodos renovables consecutivos de 5 años.

En la actualidad, las marcas registradas para mercancías están protegidas en virtud de la Ley sobre marcas registradas de 1965. Este instrumento dispone el registro de marcas durante 7 años, renovable por periodos de 14 años.

Se recomienda a los fabricantes y comerciantes registrar sus marcas comerciales o patentes a través de un agente. No son especialmente habituales los casos de piratería industrial por parte de productores ghaneses, pero sí de productores asiáticos, especialmente chinos, que exportan a Ghana. En caso de que se produzca algún acto de piratería industrial, se ruega que se ponga en conocimiento de la OFECOME, ya que se está trabajando con el resto de consejeros de la UE en este asunto.

5 SISTEMA FISCAL

5.1 ESTRUCTURA GENERAL

Como en toda democracia, la legislación tributaria sustancial (lo cual incluye las exenciones para proyectos singulares) debe ser aprobada por el Parlamento.

El sistema fiscal se puede considerar subdesarrollado, indirecto y regresivo, lo cual está todo relacionado: como en muchos otros países menos desarrollados, en Ghana las aduanas proporcionan buena parte de los ingresos tributarios, ya que es más sencillo política y administrativamente gravar mercancías en una frontera que montar un sistema moderno de IRPF o IS. Entre aranceles, accisas e IVA, las aduanas generan más de un 25% de los ingresos tributarios.

Desde luego, el sistema fiscal es una de las grandes lacras estructurales del país, ya que impide al Estado recaudar lo suficiente y no cumple con ninguno de los principios básicos requeridos a cualquier sistema: suficiencia, simplicidad, eficacia, eficiencia y equidad. Tal es la gravedad del problema, que el programa del FMI, centrado en los aspectos fiscales, propuso distintas reformas. Una de las más importantes se produjo en diciembre de 2009, cuando se fusionaron las tres agencias tributarias anteriores (el *Internal Revenue Service* para los impuestos directos; el *Customs, Excise and Preventive Service* para buena parte de los impuestos indirectos y en especial los aranceles; y el *Value Added Tax Service* para el IVA) en una sola, la *Ghana Revenue Authority* (GRA).

La GRA clasifica a los contribuyentes en función de su nivel de ingresos y son atendidos en tres tipos de oficinas de ventanilla única:

- Oficina para Grandes Contribuyentes: ingresos totales superiores a 5.000.000 GHS.

- Oficina para Medios Contribuyentes (*MTOs*, por sus siglas en inglés): para ingresos entre 90.001 GHS y 5.000.000 GHS.

- Oficina para Pequeños Contribuyentes (STOs, por sus siglas en inglés): para ingresos inferiores a 90.000 GHS.

5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)

El sistema fiscal ghanés incluye cerca de una docena de impuestos, y su característica distintiva es su dependencia de la imposición indirecta (es decir, aquella que grava las manifestaciones de la capacidad económica, frente a la imposición directa, que grava las fuentes de dicha capacidad), lo que genera regresividad.

Debido al poco avance en la descentralización del país, no hay más impuestos que los estatales.

5.3 IMPUESTOS

5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES

El Impuesto de Sociedades se rige por la Income Tax Act (Act 896) y por las modificaciones anuales que imponga la ley de presupuestos; para ciertas compañías es de aplicación también la ley del GIPC. Hay que tributar una vez al año y el período base para las empresas es el año contable. Si las empresas pertenecen a un grupo, tributan por separado: no se puede consolidar.

El esquema básico es similar al de nuestro sistema impositivo. Sus principales características son las siguientes:

- 1) Deben tributar las empresas residentes. Por residente se entiende que se haya constituido de acuerdo con la legislación ghanesa o que tenga su centro de control efectivo en Ghana. Se han endurecido las cláusulas para asegurar que las empresas extranjeras que deberían contar como residentes lo hagan.
- 2) La base imponible se calcula a partir del beneficio contable. Se aplican reducciones y deducciones varias. Ni los dividendos ni las ganancias de capital se contabilizan para la base (son objeto del impuesto de las personas físicas, regulado en la misma Ley).
- 3) Las empresas residentes tributan sobre su base mundial; las no residentes, sobre los beneficios generados en Ghana.
- 4) El tipo general es el 25%, pero existen algunas excepciones para determinados sectores. De ese modo los hoteles por ejemplo tributan al 22%, las empresas de petróleo y minería al 35% y las exportadoras de bienes “no tradicionales” (que incluyen los productos hortofrutícolas procesados o sin procesar que no sean cacao, bienes manufacturados y otros) al 8%.
- 5) Los pagos de la cuota se fraccionan trimestralmente.
- 6) Se permite la deducción por pérdidas, y además se aplican deducciones adicionales para ciertos sectores (minería, agricultura, manufactureros volcados a la exportación, turismo).
- 7) La nueva Ley presta una atención especial a la regulación de las actividades mineras y petrolíferas, no solo con una carga mayor, sino con exigencias de mayor información y control, como por ejemplo los informes trimestrales obligatorios para la industria petrolífera.

5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

5.3.2. Imposición sobre la Renta de las Personas Físicas

A diferencia de España, en Ghana la tributación de las personas físicas se realiza mediante un único impuesto, hasta enero de 2019 estaba en vigor el income tax, contenido en la Income Tax Act 2015 (Act 896).

Sin embargo, el año pasado se puso en marcha la reforma sobre el impuesto sobre la renta de las Personas Físicas, dicha ley está contenida en (No. 2), 2018 (Ley 979) y esta reforma entró en vigor en enero de 2019. Dicha reforma ha establecido nuevas tarifas aplicables a las personas físicas residentes.

Un individuo se convierte en residente si pasa en Ghana un período de al menos 183 días que se inicie finalice o transcurra durante el año a tributar. Los cónyuges tributan obligatoriamente por separado y obligatoriamente el período de tributación es el año natural (al contrario que las empresas, que pueden elegir).

El impuesto sobre la renta de personas físicas de una persona residente se paga, en principio, sobre todas sus rentas. Sin embargo, para evitar la doble imposición la ley tributaria ghanesa provee una exención para los rendimientos del trabajo ejercido en el extranjero percibidos de un empleador no residente y una disposición de crédito fiscal para las rentas que ya hayan pagado impuestos en el extranjero, de modo que normalmente se paga sobre las rentas devengadas que hayan sido generadas, transferidas o recibidas en Ghana. Estas incluyen las rentas del trabajo, por negocio o por inversión, incluyendo los rendimientos del capital y las donaciones, que antes se pagaban en impuestos separados y ahora se subsumen bajo el paraguas aglutinador de la nueva Ley. Al igual que en España, todas las fuentes se agregan, se aplican deducciones y se sujetan a un tipo progresivo escalonado.

La escala del impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas Residentes es la siguiente dependiendo del ingreso anual:

Ingreso imponible	Porcentaje (%)	Impuesto	Ingreso Imponible Agregado	Impuesto Agregado
GHS	%	GHS	GHS	GHS
Primeros 3,456	0	–	3,456	–
Siguientes 1,200	5	60	4,656	60
Siguientes 1,440	10	144	6,096	184
Siguientes 36,000	17.5	6,300	42,468	6,484
Siguientes 197,532	25	49,383	240,000	55,867
Más de 240,000	30			

Las personas no residentes pagan este impuesto solamente sobre las rentas generadas en Ghana y el tipo sobre las mismas es del 25%.

En la [web de la agencia tributaria](#) se puede consultar todo lo referido a estas tasas.

5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL PATRIMONIO

En Ghana no hay imposición sobre el patrimonio.

5.3.4 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO

Los tres impuestos principales sobre el consumo en Ghana son el IVA (Value Added Tax, VAT), el National Health Insurance Levy (NHIL) y el Ghana Education Trust Levy (GetFund Levy). Gravan el valor de los bienes consumidos localmente, independientemente de donde se hayan producido, por lo que también afectan a las importaciones.

Las principales diferencias entre el IVA y los otros dos impuestos (NHIL y GetFund Levy) son:

- Su cuantía: 12,5% para el IVA y 2,5% para NHIL y GetFund Levy.
- Mientras que el IVA soportado puede deducirse, esto no sucede con los otros impuestos (serían impuestos plurifásicos en cascada).
- Para calcular el importe de los impuestos NHIL y GetFund Levy hay que tener en cuenta el valor de las ventas excluyendo el IVA, mientras que dichos impuestos sí que deben incluirse como parte del valor empleado para calcular el IVA. Como consecuencia, las facturas no se incrementan en un 17,5% a raíz de estos impuestos sino en un $(1,05 * 1,15) - 1 = 18,25\%$.

Sin embargo, hay diversos productos que están exentos por ley como ciertos insumos agrícolas y productos farmacéuticos, o suministros básicos como el agua o la electricidad (hasta un nivel determinado).

Además, determinadas empresas, en función de su actividad, pueden optar a tipos reducidos para el IVA ("VAT Flat Rate Scheme"). Por ejemplo, los promotores inmobiliarios pueden aplicar

un tipo reducido del 5%, mientras que los mayoristas, minoristas e importadores pueden aplicar el 3% en sus ventas. Estos sistemas especiales tienen la ventaja de reducir los costes de inspección por parte de la agencia tributaria y los costes administrativos de gestionar el IVA para las empresas de menor tamaño; sin embargo, al no poder deducir el IVA soportado, se rompe la neutralidad del IVA, pudiendo generarse un efecto inflacionario.

Además del IVA, el NHIL y el GetFund Levy hay otros impuestos al consumo, fundamentalmente impuestos específicos sobre determinados productos: agua embotellada (17,5%), bebidas de malta (entre 2.5% y 17.5%), cerveza (entre 10% y 47.5%), licores (entre 0% y 25%) y tabaco (175%)

5.3.5 OTROS IMPUESTOS Y TASAS

Hay muchos otros impuestos y tasas menores, como el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (Stamp Duty), las tasas aeroportuarias o los impuestos especiales que se comentan en otros lugares (sobre las comunicaciones, sobre el tabaco, etcétera). Finalmente, como en todos los países, hay precios públicos, que son la única figura tributaria que gestionan directamente los distritos.

Hasta el ejercicio correspondiente a 2016 existían dos impuestos, el de plusvalías del capital (Capital Gains Tax, CGT) y el de donaciones (Gift Tax), que con la aprobación de la Income Tax Act han quedado subsumidos en el nuevo impuesto denominado como el nombre de la Ley indica, Income Tax. Se aplica tanto para personas físicas como jurídicas. Existe una excepción, no obstante, para las personas físicas, que permite no incluir las plusvalías de capital en la declaración si se estima conveniente y pagar un impuesto del 15%.

Otros impuestos, como el Impuesto sobre Estabilización Fiscal (National Fiscal Stabilization Levy, NFSL), finalizaron su período de vigencia y no han sido renovados.

5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

No hay incentivos especiales para empresas extranjeras ni discriminación fiscal.

6 FINANCIACIÓN

6.1 SISTEMA FINANCIERO

El sector financiero ghanés ha sido uno de los que más ha evolucionado en los últimos años en el conjunto de la economía y un puntal en el crecimiento de la clase media. Sin embargo, aún está poco desarrollado y ciertamente los bancos, los seguros o la Bolsa quedan muy lejos para el ghanés medio, aunque las tasas de penetración bancaria sean algo mayores que las del resto del África subsahariana.

El país es fundamentalmente una economía de efectivo; el Banco de Ghana estima que el 95% de las transacciones se realizan en efectivo. Las primeras tarjetas de crédito locales no se emitieron hasta 2007 y la industria es aún muy naciente (la primera entidad que proporciona historiales crediticios de potenciales clientes apareció en 2009). El Banco de Ghana creó en 2007 el sistema de compensación (Ghana Interbank Payment and Settlement System, GhIPPS), una de cuyas iniciativas ha sido e-zwich, un sistema de banca “portátil” con terminales similares a los de las tarjetas de pago mediante el cual se pueden hacer operaciones bancarias; no ha tenido mucho éxito por factores diversos que van desde la falta de terminales hasta el desconocimiento del sistema por parte de la población. El e-zwich compite con los **servicios financieros a través de los móviles**. Las dos líneas principales de negocio en este sentido son la operativa bancaria y los pagos de facturas. Con respecto al primer caso, es notorio el poco uso que se hace de la banca móvil en Ghana en comparación con la media regional e incluso en comparación con la media de otros países con su nivel de renta. Con respecto al segundo caso, parece que en una sociedad en la que la gente está acostumbrada a pagar facturas pero la

atención al cliente suele funcionar muy mal, los servicios financieros móviles podrían ser un sector interesante. Sin embargo, hasta ahora el sector ha girado en torno a los bancos (frente a, por ejemplo, las compañías de suministros) y los ghaneses desconfían de los bancos, lo que ha lastrado el desarrollo.

El sistema financiero lo vamos a analizar dividiéndolo en sistema bancario, Bolsa y otros mercados, y seguros. La regulación y la supervisión financiera corresponde a las siguientes instituciones:

- El Banco de Ghana supervisa los bancos comerciales y regula todos los bancos; es polémico que sea también accionista de varios bancos. Sus poderes de supervisión aumentaron tras las reformas de 2004 y 2016.

- El ARB Apex Bank Ltd supervisa los bancos rurales; la regulación de este tipo de bancos sigue en manos del Banco de Ghana. Estos bancos son cruciales en la inclusión financiera de buena parte de la población. Los bancos rurales son diferentes de la banca universal, ya que a cambio de tener más restricciones (en términos geográficos o de actividad, no pudiendo por ejemplo hacer financiación al comercio), disfrutan de otras ventajas, como menores exigencias de capital social.

- La CNMV local (Securities and Exchange Commission de Ghana) regula y supervisa el mercado de valores.

- La Comisión Nacional de Seguros (National Insurance Commission) regula y supervisa a las aseguradoras.

Está en marcha una mejora de la legislación y de las prácticas de supervisión en todo el sector financiero.

a) Sistema bancario.

El sistema bancario ghanés es casi oligopolístico, subdesarrollado, de banca universal y ha mostrado múltiples debilidades en los últimos años.

- **Casi oligopolístico a pesar del gran número de operadores.** En Ghana hay 23 bancos comerciales y más de 140 bancos rurales. Recuérdese que el tamaño de la economía ghanesa es similar a la de Galicia. El hecho de que haya una veintena de bancos no es indicativo del grado de competencia en el mercado, a la vista del peso que tienen los principales: la estructura se acerca en realidad al oligopolio. Los dos bancos con mayor cuota de mercado son el Ghana Commercial Bank (en el que el Estado tiene una importante participación) y la filial del Ecobank. En una segunda liga juegan otros bancos y filiales, muchos de ellos con capital extranjero: Absa (antiguo Barclays Bank), Stanbic, Fidelity, Standard Chartered, Zenith o CalBank.

La concentración bancaria ha aumentado en los últimos años debido a diversas fusiones y resoluciones (entre 2017 y 2019 el Banco de Ghana ha cerrado 9 bancos).

El Estado desempeña un papel crucial en el sistema bancario ghanés. Tradicionalmente, la economía ghanesa se ha caracterizado por el recurso a la monetización de la deuda pública, hasta el punto de que hay un auténtico efecto expulsión del crédito privado. Además (o en relación con lo anterior), el Estado es accionista minoritario del principal banco del país (el Ghana Commercial Bank), es propietario de otros bancos (Agricultural Development Bank, National Investment Bank y Consolidated Bank Ghana) y a través del fondo de la seguridad social (el Social Security and National Insurance Trust, SSNIT) mantiene posiciones muy relevantes en muchos otros bancos. La ineficiencia en los bancos públicos es acusada. Habitualmente los bancos extranjeros se centran en clientes corporativos.

- **Subdesarrollado.** La tasa de penetración será relativamente alta, pero lo cierto es que buena parte de la población no trabaja con el sector bancario formal, sino con el informal, llamado "susu". Además, otros muchos indicadores indican que hay mucho aún que avanzar. Por ejemplo, determinados productos financieros habituales en países más avanzados son prácticamente inexistentes en Ghana, como las tarjetas de crédito. En 2011, el número de

ghaneses que pidió un préstamo a familiares o a amigos casi quintuplicó al de aquellos que se lo pidieron a un banco. Otro de los casos claros es el de las hipotecas (a las que afectan lógicamente problemas no solo bancarios): únicamente el 2,5% de los ghaneses compra su casa mediante una hipoteca, frente a más del 5% como media en África subsahariana.

Está demostrado que la falta de un sistema financiero eficiente es un lastre para el desarrollo y, ciertamente, el sistema financiero ghanés tiene que mejorar.

- **Banca universal.** Tras la entrada en vigor de la Ley de Banca en 2004, rige el modelo de banca universal, frente al anterior en el que los bancos quedaban limitados en sus actividades en función de la licencia que pidieran. Uno de los objetivos de esta ley fue aumentar la competencia, y así ha sido, pues el porcentaje de control de activos de los cinco principales bancos no ha dejado de caer desde entonces.

- **Problemas recientes.** La desaceleración del crecimiento que se produjo a partir de 2014 redujo la estabilidad de algunos bancos individuales y obligó al Banco de Ghana a llevar a cabo una serie de medidas. Se puede destacar el aumento de los requisitos mínimos de capital y la inyección de liquidez en el sistema para recapitalizar ciertas entidades y resolución de otras. Esto ha tenido un coste importante para el contribuyente ghanés (el FMI estima que casi un 4% del PIB entre 2018 y 2019).

Uno de los mayores problemas a los que se enfrenta el sector privado en Ghana, según confirman una y otra vez las encuestas, son los **altos tipos de interés nominales** a los que presta la banca comercial, que continúan en niveles altos, cercanos al 30% para financiación en GHS (10-12% para financiación en USD). **El diferencial bancario (tipo de interés de préstamo menos tipo de depósito) es considerable**, entre los 16-20 pp; de hecho, es casi el doble que la media de África subsahariana y tiene la particularidad de que el tipo de depósito es especialmente bajo, lo que desincentiva el ahorro (ya que la inflación es tan alta que los tipos de interés reales son negativos). Este diferencial es siempre mayor en los países menos desarrollados que en los desarrollados y refleja deficiencias varias en el sistema, desde la falta de competencia (habitualmente una estructura o comportamiento oligopolístico) a los riesgos macroeconómicos (déficits, monetización...) y microeconómicos (cambio en la regulación bancaria, imposición, etcétera). En Ghana se da una combinación de todos ellos, destacando tres factores: la ineficiencia de los propios bancos y sus elevados costes fijos, la monetización del déficit y los préstamos incobrables. En cuanto al asunto de los costes y la ineficiencia, los bancos ghaneses no están en la vanguardia de la gestión de carteras y clientes, y aún queda mucha inversión informática que hacer; además, la fuerte competencia por los escasos trabajadores capaces de ser empleados en este sector ha hecho subir notablemente los salarios: un empleo en banca es un rápido ascensor social. El asunto de la monetización se ha tratado ya repetidamente, pero se puede resumir en que el gran déficit público y la manera que tiene de financiarse (imprimiendo dinero) genera inflación, lo cual presiona al alza los tipos de interés nominales. Con tan altos tipos, hay prestatarios privados que son expulsados del mercado, pues los bancos prefieren prestar al Estado en lugar de al sector privado. Es tal la demanda de financiación que tiene el Estado que cualquier operador privado debe estar dispuesto a pagar mucho por obtener un préstamo. Finalmente, en cuanto al asunto de los préstamos incobrables, hay que destacar que prestar es un negocio arriesgado en Ghana: el porcentaje de préstamos incobrables ha aumentado desde el 2016, situándose en torno al 20%. A pesar de la importancia que tienen los atrasos de los pagos en el sector público, lo cierto es que es el sector privado el que impaga: las empresas públicas pagan, aunque tarde. El porqué de tan alto porcentaje de préstamos incobrables reside en varios factores, como el ineficiente ordenamiento (y práctica) jurídico mercantil, la falta de pericia de los bancos y la falta de información adecuada que permita gestionar los riesgos. De hecho, este es un problema que trasciende el préstamo bancario: la información corporativa y la contabilidad no son el fuerte de las empresas ghanesas, especialmente si se trata de pymes, lo cual dificulta a todo el mundo la adecuada valoración del riesgo y, en consecuencia, comporta restricciones o costes adicionales. Como muestra, señalar que hasta 2010 no empezaron a funcionar las empresas de referencias de crédito (la primera, aunque no la única, XDS Data), pero tanto la regulación como la práctica competitiva de los bancos aún no es del todo propicia. Por tanto, en este problema que tanto preocupa todos (Estado, bancos, prestatarios) tienen deberes que hacer.

Las fuentes fundamentales de información sobre supervisión son el informe de estabilidad financiera del Banco de Ghana, de periodicidad mensual, aunque no siempre se encuentra en su *web* (a veces toca y a veces no). Otra fuente es el Programa de Evaluación del Sector Financiero (FSAP) del FMI y el Banco Mundial.

b) *Bolsa y otros mercados.*

La Bolsa de Ghana abrió en 1990. No es relevante debido a la escasa entidad general de las empresas que cotizan, pudiendo destacarse: Tullow, Anglo Gold Ashanti y MTN como principales empresas, con cerca del 75% de la capitalización bursátil. Diariamente se mueve mucho menos dinero que en Nairobi o Lagos. Por el lado de la oferta son varios los factores que explican el fracaso de la Bolsa ghanesa, desde culturales (falta de comprensión acerca de la utilidad del mercado; querencia por el control absoluto como signo de estatus o por miedo) hasta las puramente operativas (alternativas de financiación comparables; complicaciones contables en un país donde la información corporativa casi brilla por su ausencia). Por el lado de la demanda hay pocos corredores y no hay mentalidad especulativa, de modo que los pocos compradores mantienen las acciones largo tiempo en sus carteras, restando liquidez al mercado.

Como principal novedad en los últimos años, se puede destacar la creación de un equivalente del Mercado Alternativo Bursátil para pymes (*Alternative Exchange*).

No hay un mercado de bonos corporativos, pero sí de bonos públicos, con emisiones periódicas bastante populares. Los inversores no residentes no pueden traer divisas para invertir en instrumentos cuya maduración sea inferior a los tres años.

Los mercados de derivados son exiguos (por ejemplo, apenas es posible cubrirse de las fluctuaciones del tipo de cambio o, si se consigue, es a un coste prohibitivo) o inexistentes.

c) *Aseguradoras.*

Finalmente, uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento es el asegurador. La mayoría de los asegurados lo están a través de sus empresas, y aunque la mayor parte de los seguros son del ramo no de vida, los de vida son los que están creciendo más rápidamente y están a punto de alcanzar a los anteriores. La mayor aseguradora del país es SIC, y entre las internacionales destaca Allianz. Desde la Ley de Seguros de 2006, las aseguradoras deben separar sus ramos de vida y no de vida. Además, y al igual que en el caso de la banca, el petróleo representa un claro desafío para el sector, dado su reducido tamaño; de ahí que muchas se hayan coaligado para cubrir los riesgos. Queda mucho que hacer en este sector, que se está transformando. La Comisión Nacional de Seguros no es el regulador mejor considerado y muchas de las normas se dejan sin cumplir, en especial la que obliga a cubrirse siempre con aseguradoras ghanesas.

Los retos son muchos. El sector está infracapitalizado. Las aseguradoras venden las pólizas a crédito, pero no cobran luego la totalidad de las primas, inflando la base de clientes pero no sus ingresos. Al igual que en el caso de los bancos, por miedo a la competencia no se comparte la información ni hay historiales, de modo que la gestión de los riesgos individuales es compleja y el fraude, un problema.

6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN

Ghana es un país aventajado en sus relaciones con las instituciones de Bretton Woods: Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM). Asimismo, se beneficia de la asistencia del Banco Africano de Desarrollo (BAfD) y de las agencias de Naciones Unidas.

Tras el desastre de 2008 (crisis internacional, mala gestión nacional), Ghana acudió al FMI para afrontar sus problemas de balanza de pagos y en julio de 2009 firmaron lo que posteriormente se convirtió en un servicio de crédito ampliado por un importe de casi 390 millones de derechos especiales de giro, concluido en junio de 2012. En abril de 2015 el FMI aprobó un nuevo servicio de crédito ampliado de tres años por un importe de 664,20 millones de derechos especiales de

giro (unos 918 millones de dólares). Este programa busca restaurar la sostenibilidad de la deuda y la estabilidad económica tras la crisis que comenzó en 2014.

Ghana es accionista del BM desde 1957 (año de su independencia) y ha recibido desde entonces un volumen considerable de financiación para el desarrollo. En agosto de 2013 se hizo pública la estrategia país para 2013-2016, que se centra en tres prioridades: mejorar las instituciones económicas, mejorar la competitividad y la creación de empleo, y proteger a los pobres y a los vulnerables. Aunque las estrategias no cuentan con un presupuesto cerrado a causa de las diversas contingencias posibles, más o menos se puede calcular que se han desembolsado unos 1.400 millones de dólares de préstamos de la Asociación Internacional de Fomento al amparo de este programa (como Ghana ha pasado recientemente el umbral de la renta media, seguirá contando con recursos de la AIF, la ventanilla concesional del BM, a la que se le sumó el BIRF en 2015 mediante la adjudicación de fondos como préstamos no concesionales). Merece la pena destacar que el Banco Mundial publicó una nueva estrategia regional para el conjunto de África a principios de 2011 y en 2013 una para el conjunto del grupo. Los proyectos en marcha pueden encontrarse en la web del Banco. El BM está a la espera de publicar su nueva estrategia país 2017 – 2021 para Ghana.

En cuanto al Banco Africano de Desarrollo, su estrategia país cubre los años 2019-2023 y ha sufrido una profunda transformación como consecuencia del masivo uso de fondos chinos para pagar infraestructuras, lo cual ha obligado a otros donantes a buscar otros sectores donde operar.

En cuanto a la presencia de las distintas asociaciones de las Naciones Unidas, hay que destacar los esfuerzos de tres de ellas, en orden de importancia: la FAO, UNICEF y UNDP. A pesar de que su contribución al desarrollo es considerable, existen pocas oportunidades derivadas de sus proyectos ya que normalmente son de cuantías mucho más reducidas que los de los anteriores organismos, o porque incluyen un gran porcentaje de contenido local.

Una parte importante aunque decreciente de los fondos de financiación multilaterales y bilaterales se canalizan a través del apoyo presupuestario (lo que en Ghana se llama Multi-Donor Budget Support, MDBS). Téngase este dato en cuenta cuando se estén buscando posibles oportunidades de negocio, pues los compromisos de apoyo presupuestario pueden tener prometedores nombres ("Poverty Reduction Support Loan") detrás de los cuales no directamente habrá licitaciones.

En el campo bilateral destaca el programa financiero de la Millenium Challenge Corporation estadounidense, tanto por el volumen de la financiación como, sobre todo, por el hecho de que es desligado (al contrario que el programa chino, mucho mayor). El primer programa, de los llamados *compact*, dotado con 547 millones de dólares, se centró en la agricultura y el transporte y caducó en febrero de 2012. El nuevo programa, comúnmente denominado *Compact II* o *Power Compact*, aprobado oficialmente en agosto de 2014, cuenta con una financiación de 498,2 millones de dólares y centrará sus esfuerzos en reformar el sector energético del país. El programa se puso en marcha en enero de 2015 y se divide en los siguientes componentes: apoyo para la mejora y concesión de las dos empresas de distribución eléctrica del país, implementación de un sistema eficiente de tarifas y regulaciones para el sector, mejora de la infraestructura para satisfacer el suministro de energía a las empresas y asistencia técnica para aumentar la viabilidad del sector energético.

China ha entrado con mucha fuerza en la financiación de proyectos en Ghana; de hecho, es el primer donante, seguido del Banco Mundial y de Estados Unidos. China, India y Brasil aportan prácticamente la mitad de los fondos públicos que recibe el país. Dado que el control de la financiación externa no concesional ha sido uno de los caballos de batalla de los últimos años (pues, no en vano, Ghana vio condonada buena parte de su deuda bilateral y multilateral), la financiación china y la poca claridad del interés de algunos proyectos que se financiarán con ella han sido muy polémicos. No obstante, la posición del Gobierno ghanés es clara: el vicepresidente Mahama (ahora presidente) declaraba en el segundo trimestre de 2011 que "aunque tradicionalmente nuestros socios han sido el Banco Mundial y el FMI, [...]el proceso para acceder a crédito del Banco Mundial y del FMI desafortunadamente ha sido bastante agotador y viene acompañado de muchas restricciones". Más claro no se puede decir.

Las licitaciones procedentes de fuentes multilaterales o bilaterales desligadas se incluyen en el sistema de alertas de Oportunidades de Negocio Internacionales que el ICEX pone a disposición de las empresas. Téngase en cuenta que son muy numerosos los fraudes por internet relativos a presuntos contratos con la CEDEAO/ECOWAS.

6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA

Principales acuerdos económicos bilaterales

El único acuerdo económico en vigor es el programa de conversión de deuda firmado en 2009, que supuso la condonación de deuda oficial por valor de 44,3 millones de dólares.

No hay convenio para evitar la doble imposición ni APPRI.

7 LEGISLACIÓN LABORAL

7.1 CONTRATOS

La Ley Laboral de 2003 (Act 651) es la principal norma laboral, seguida de la Labour Regulation, 2007 (LI 1833). Unifica toda la anterior legislación laboral en materia de trabajadores, empresarios, sindicatos y relaciones laborales para adecuarse a los principios básicos establecidos por la Organización Internacional del Trabajo. Ghana ha ratificado los 8 convenios fundamentales, salvo el de la edad mínima para trabajar; el trabajo infantil está muy extendido. Además, la ley 651 también estableció una Comisión Nacional del Trabajo (National Labor Commission), que se encarga de resolver las disputas de carácter laboral e industrial. Está formada por siete miembros (2 designados por el Gobierno, 2 por los sindicatos, 2 por la patronal y un presidente elegido por los dos últimos grupos. Por otra parte, el Comité Tripartito, que determina el salario mínimo diario, disfruta ahora de respaldo legal.

Como en tantas otras cosas, la ley y la aplicación práctica de la ley difieren sustancialmente. En cualquier caso, es importante tener en cuenta que la rotación de personal es notable. Los recursos humanos son uno de los problemas fundamentales con los que se va a topar cualquier empresa que quiera invertir en Ghana. El nivel general de capacitación de la población es bajo y difícilmente se sigue un mínimo ritmo de trabajo occidental.

En función de su duración, los contratos se clasifican en temporales (trabajos de duración inferior a un mes debido a la realización de una obra o tarea de carácter estacional), informales (trabajos de duración inferior a 6 meses) y permanentes (más de seis meses o más días laborables equivalentes a seis meses en un año). Solo los contratos permanentes deben constar por escrito, y en él deben constar claramente los derechos y obligaciones de las partes.

Hay libertad para determinar la periodicidad del pago de los salarios (semanal, mensual, etcétera).

En cuanto a la rescisión de contratos laborales, la ley en su artículo 17 establece que se podrán rescindir por cualquiera de las partes en cualquier momento, debiéndose atender las excepciones de cada tipo de contrato en relación con los plazos de aviso para la rescisión del contrato. No se establecen indemnizaciones por despido procedente o que se fundamente por los siguientes motivos: que el trabajador sea incompetente o carezca de la titulación requerida para el desempeño de su trabajo, la mala conducta y comportamientos demostrados, y por motivos graves que afecten la existencia de la empresa.

El régimen jurídico general de los derechos de los trabajadores en Ghana se completa con las siguientes disposiciones incluidas en la ley laboral del país:

- No existe una disposición específica en la ley sobre la duración máxima del período de prueba. La ley se refiere a un "plazo razonable determinado de antemano", que normalmente suele venir fijado en los convenios colectivos existentes.
- Todos los trabajadores tienen derecho, como mínimo, a una paga extra anual de 15 días

equivalentes de salario por año de trabajo con el mismo empresario o empresa.

- Los niños menores de 15 años no pueden ser empleados ("Childrens Act" de 1998). La edad mínima para realizar trabajos considerados como peligrosos es de 18 años. Los menores de edad no pueden ser contratados para realizar tareas de minería.
- No existen disposiciones en apoyo a la conciliación de la vida laboral con la familiar para los trabajadores con responsabilidades familiares, más allá del permiso de maternidad. No hay permiso de paternidad. El de maternidad se concede garantizando el salario íntegro de la trabajadora, y tendrá una duración de disfrute de 12 semanas, que podrá ampliarse dos semanas de forma adicional y excepcional.
- Un empleador no puede despedir a un trabajador durante su período de enfermedad (si es temporal y breve), embarazo o discapacidad.
- En materia de prevención de riesgos laborales existe la responsabilidad del empleador de proporcionar las instrucciones, capacitación y supervisión a sus empleados que sean necesarias para garantizar la seguridad y salud en el centro de trabajo. Será responsabilidad del empleador proporcionar a sus empleados, equipos de protección gratuita, incluyendo ropas y materiales, en trabajos con exposición a sustancias húmedas, peligrosas o perjudiciales para la salud e integridad física.

Existen empresas de contratación temporal, así como empresas consultoras encargadas de contratar personal cualificado. Esta Oficina ha elaborado un listado de servicios profesionales que recoge alguna de estas compañías; está disponible para las empresas españolas que lo soliciten.

7.2 TRABAJADORES EXTRANJEROS

Contar con expatriados es una de las restricciones más problemáticas de la legislación y no es infrecuente el caso de occidentales que trabajan sin los permisos en regla. La nueva ley ha hecho un poco más difícil contar con extranjeros. Siempre que se trate de posiciones no gerenciales, los ghaneses tendrán prioridad.

Según la Ley del GIPC se conceden las siguientes cuotas automáticas en función de la inversión:

Inversión desembolsada (USD)	Número de extranjeros
> 50.000, < 250.000	1
> 250.000, < 500.000	2
> 500.000, < 700.000	3
> 700.000	4

El texto del artículo 35, que es el aplicable, puede resultar un poco confuso, pues utiliza el término "paid up capital of [...]" para determinar las cuotas. No obstante, el GIPC ha aclarado que el término hace referencia al capital total de la empresa registrada, con independencia de que se aporte en dinero o en especie.

Además de las cuotas automáticas, si se justifica la necesidad de contar con extranjeros y la imposibilidad de contratar ghaneses para cubrir ese puesto, se puede solicitar ante el GIPC una cuota discrecional. Los permisos de residencia y trabajo del llamado "Quota Committee" del Ministerio del Interior son concedidos después de justificar las siguientes condiciones:

- Que el trabajo es tal que requiere una persona con unas condiciones profesionales, cualificación y experiencia determinada.
- Que se han realizado esfuerzos sin éxito en el intento de conseguir personal local.
- La temporalidad de la estancia de ese expatriado y un plan de formación de personal local que pueda sustituir al expatriado al final de ese periodo (que normalmente no excede tres años).

Cada caso será estudiado individualmente y, si se aprueba, se concederá el permiso de residencia para los extranjeros que han obtenido tal permiso de trabajo y para sus familiares dependientes.

7.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL

La falta de estadísticas, la gran cantidad de economía sumergida y el dualismo de la economía dificultan dar cifras precisas. El salario mínimo interprofesional ha sido actualizado en enero de 2020, situándose en 2,16 USD al día. Por otra parte, los salarios mensuales del personal semicualificado oscilan entre los 100 y los 1.000 dólares, los del personal cualificado varían entre los 1.000 y los 1.500 dólares al mes, dependiendo de la profesión y la demanda. Por último, los directivos de empresas medianas pueden recibir entre 1.500 y 3.500 dólares al mes (estimación propia, sujeta a amplia variación según sector y cualificación). Pueden consultarse datos en la guía de costes de establecimiento, pero se insiste en que dada la variabilidad de las características de los trabajadores y de los puestos, es muy difícil precisar. Además, el fuerte crecimiento económico y el escaso capital humano, unidos al reciente desarrollo de ciertos sectores como los hidrocarburos, la telefonía y la banca, están disparando los salarios en ciertos ramos.

Recuérdese que el empleador debe pagar en concepto de contribución a la seguridad social (SSNIT) el 13% del salario, mientras que al trabajador le corresponde un 5,5%.

El horario máximo semanal es de 40 horas en jornadas de 8 horas. Hay derecho a 48 horas consecutivas de descanso semanal y a 15 días laborables de vacaciones pagadas por año.

Respecto a la jornada laboral:

En primer lugar, las horas extraordinarias. Las 40 horas semanales deberían repartirse en un máximo de 8 horas diarias. Si hay que hacer horas extraordinarias, entonces la jornada no podrá exceder las 9 horas y además no se podrá superar el límite semanal (así que otro día habrá que compensar y trabajar menos). En el supuesto de que la obra o actividad tenga la consideración de carácter estacional, el número medio de horas en un periodo de un año no podrá exceder de 8 horas al día y en un día cualquiera no se podrá trabajar más de 10 horas.

En cuanto al descanso, los días de descanso semanal son generalmente los sábados y domingos. Sin perjuicio de las excepciones establecidas en la ley, el trabajador deberá gozar de un descanso diario ininterrumpido de al menos 12 horas entre dos días consecutivos de trabajo. Si hubiese que trabajar en un día festivo, el trabajador tiene derecho a obtener el 200% de su salario por día, mientras que si trabajase solo algunas horas de un día festivo, tendría derecho a la proporción del incremento del 200% sobre esas horas trabajadas. No existen disposiciones especiales en la ley laboral de Ghana sobre la remuneración del trabajo nocturno.

Finalmente, cabe mencionar que el derecho a los 15 días laborables pagados de vacaciones se aplica a trabajadores continuos e incluso a aquellos discontinuos que hayan trabajado al menos 200 días durante el año.

7.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA

En general, la negociación colectiva no tiene importancia, aunque sí hay sectores como el de la minería, en los que el convenio colectivo es determinante u otros como la Administración pública, en los que los sindicatos son fuertes.

El Congreso Sindical de Ghana (Trade Union Congress of Ghana, TUC), fundado en 1945, es la confederación nacional de sindicatos. La Constitución de Ghana protege como derecho fundamental la afiliación o la creación de un sindicato (artículo 21.1.e). La Confederación Sindical Internacional denuncia anualmente ciertas prácticas abusivas, especialmente relativas al derecho a la afiliación y la práctica de la huelga, pero no existe un clima de represión contra los sindicatos. Asunto distinto es que en Ghana se vulneran casi sistemáticamente los derechos de los trabajadores.

Como en toda democracia, se reconoce el derecho a la huelga, aunque al igual que en otros países este derecho no está reconocido para ciertos colectivos. La regulación aplicable es la Ley Laboral.

7.5 SEGURIDAD SOCIAL

Ghana cuenta con un **sistema de seguridad social que, sobre el papel, es relativamente moderno y completo**. Ha hecho grandes avances en este sentido. Las empresas que cuenten con trabajadores expatriados deben contribuir a la seguridad social ghanesa (salvo que tengan un contrato de duración inferior a 36 meses y puedan demostrar que están contribuyendo a un sistema similar en su país de origen). En teoría, los trabajadores expatriados podrán recuperar esas contribuciones una vez demuestren que se marchan definitivamente de Ghana.

Técnicamente, el sistema ghanés es casi universal (cubre a trabajadores y no trabajadores) y de financiación híbrida (es decir, a partir de los presupuestos del Estado y de las contribuciones de los trabajadores). La cobertura del sistema de seguridad social no es universal porque es obligatorio contribuir si se quiere acceder al sistema nacional de salud; no llega a ser profesional porque no sólo los trabajadores se benefician, sino también sus familias así como los parados que contribuyan.

Desde un punto de vista teórico, cualquier estado del bienestar proporciona bienes preferentes (como educación, salud y vivienda) y prestaciones de seguridad social. Estas prestaciones se dividen a su vez en dos grandes grupos: los programas de reducción de la pobreza y los programas de sustitución de rentas. Estos últimos son de tres grandes grupos: pensiones, prestaciones por desempleo y prestaciones por incapacidad laboral temporal. En Ghana se dan casi todas las políticas de un estado del bienestar, aunque su efectividad y amplitud son limitadas debido al carácter subdesarrollado del país.

El LEAP (*Livelihood Empowerment Against Poverty*) es el programa de reducción de la pobreza estrella del país y combina transferencias de rentas con protección sanitaria; beneficia a en torno a 1,5 millones de personas en situación de pobreza extrema.

En Ghana no hay prestaciones por desempleo. Para el resto de programas de sustitución de rentas (pensiones e incapacidad laboral temporal) la autoridad competente es la *Social Security and National Insurance Trust* (SSNIT). En 2008 el Parlamento promulgó una nueva ley de pensiones (*National Pensions Act, 2008; Act 766*) que con el tiempo es de esperar que traiga importantes efectos micro y macroeconómicos al afectar a la industria financiera y al ahorro agregado. La ley contiene tres grandes apartados: la pensión y su autoridad regulatoria, el esquema básico de seguridad social nacional y los planes de jubilación (*occupational pension scheme*).

Como hemos mencionado antes, la financiación del sistema de pensiones es híbrida. La parte contributiva se estructura de la siguiente manera:

	Carácter	% salario bruto	Gestor
Primer pilar	Obligatorio	13,5%	SSNIT
Segundo pilar	Obligatorio	5%	Sector privado
Tercer pilar	Voluntario	Voluntario	Sector privado

Es importante destacar que **las cuotas y la estructura de la parte contributiva del esquema nacional de seguridad social no coinciden, pero en los formularios de pago del SSNIT sí**. Al SSNIT el empleador debe contribuir con un **13% de cuota patronal** y el trabajador, con un **5,5% de cuota obrera**. Sin embargo, acabamos de ver que al primer pilar hay que aportar un 13,5% del salario bruto y al segundo pilar, un 5%. Por tanto, lo que se paga por el primer pilar es el total de la cuota patronal (13%) más un 0,5% perteneciente a la cuota obrera, mientras que el segundo pilar agota lo que queda de la cuota obrera (5%). En consecuencia, el pago de la Seguridad Social se convierte en un animado ejercicio mensual de tesorería y contabilidad. Todas las contribuciones obligatorias al SSNIT por el primer o el segundo pilar, provengan de la cuota patronal o de la cuota obrera, deberá realizarlas el empleador antes del día 14 del mes siguiente al mes de devengo del salario.

El dinero acumulado en el primer pilar constituye propiamente la pensión que recibirá mensualmente el trabajador tras jubilarse. El capital y los réditos del segundo pilar le serán

transferidos al trabajador de golpe (transferencia de suma fija) al jubilarse. Finalmente, mencionar que el dinero destinado al tercer pilar genera bonificaciones fiscales en el presente.

La edad de jubilación se fija a los 60 años (con anticipada a los 55) y se exige haber cotizado al menos 15 años para tener pensión. Conviene recordar que la esperanza de vida en Ghana es de 63 años. Las pensiones se indexan a la inflación salarial. En 2020 la pensión mínima ha quedado fijada en 300 GHS al mes, equivalentes a unos 50 EUR.

Veíamos antes que además de las prestaciones de seguridad social, el estado del bienestar provee de bienes preferentes, entre ellos, la sanidad. Ghana cuenta con un sistema nacional de salud llamado Plan Nacional de Seguro de Salud (*National Health Insurance Scheme*, NHIS), que se financia mediante un 2,5% del salario bruto del trabajador (del primer pilar, un 11% va a la pensión y un 2,5%, al NHIS), un recargo en el IVA de otros 2,5 puntos porcentuales (ese 2,5% se identifica fácilmente en nóminas y facturas, ya que aparece como "NHIL", *National Health Insurance Levy*), aportaciones de los trabajadores de la economía informal (que quedan encuadrados en grupos teóricamente homogéneos en cuanto a capacidad de pago) y transferencias del Gobierno y donantes. Al ser un sistema nacional, quedan cubiertos también los desempleados o trabajadores informales.

A pesar de ello muchos trabajadores ghaneses, tanto del sector público como privado, optan por el uso de seguros privados que ofrezcan cobertura sanitaria, dadas las características del sistema sanitario público ghanés, además de evitarse con ello algunos casos de picaresca por parte de los trabajadores, al externalizar las empresas los costes de la cobertura sanitaria.

8 INFORMACIÓN PRÁCTICA

La principal patronal es la Asociación de Industrias de Ghana (Association of Ghana Industries, AGI); las pymes están representadas en la Asociación de Industrias de Pequeña Escala (Association of Small Scale Industries, ASSI), pero esta asociación carece del peso de la anterior. La otra asociación empresarial relevante es la Cámara Nacional de Comercio e Industria (Ghana National Chamber of Commerce and Industry).

Association of Ghana Industries

2nd Floor, Addison House

Trade Fair Centre, La – Accra

P. O. Box AN – 8624

Accra North – Ghana

Tel: + 233-302-779023, +233-302-779024

Fax: + 233-302-773143 / 763383

<http://www.agighana.org/>

Ghana National Chamber of Commerce and Industry

2nd Floor Adabla Plaza, Oroko Street, Kokomlemle

P.O.Box 2325 , Accra – Ghana

Tel. + 233-302-7012780 , + 233-302-7012781

Fax. + 233-302-255202

<http://www.ghanachamber.org>

El Congreso Sindical de Ghana (Trade Union Congress of Ghana, TUC), fundado en 1945, es la confederación nacional de sindicatos.

8.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

La Oficina Económica y Comercial publica en el portal del ICEX una guía de costes de establecimiento. Algunos son bastante precisos, mientras que otros (como pueda ser el coste del metro cuadrado o los costes salariales) dependen de factores que no pueden ser resumidos en una tabla. Sin embargo, se puede obtener una acertada primera impresión.

Se aconseja también acudir al GIPC (Ghana Investment Promotion Center).

8.2 INFORMACIÓN GENERAL

8.2.1 FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA

Sea cual sea el motivo del viaje, los españoles necesitamos **visado**, cuyo coste depende del tipo solicitado. En la actualidad se tramita en la embajada de Ghana en Madrid, pero debe tramitarse además a través de su Web con carácter previo. Es posible también obtener un visado a la llegada en el aeropuerto, pero conviene evitar sorpresas; en particular, porque la aerolínea podría denegar el embarque. El coste del visado en el aeropuerto es mayor que si se tramita en el consulado.

Los datos de contacto de la Embajada de Ghana en España son los siguientes:

- Dirección: Calle Hernández de Tejada, 10 (28027, Madrid)
- Tlf: + 34 91 567 0390 / + 34 91 567 0440
- Fax: + 34 915 670 391
- Correo electrónico: info@ghanaembassy.es / consular@ghanaembassy.es
- Web: <https://ghanaembassy.es>

Para obtener el visado se exige presentar el certificado internacional de vacunación contra la fiebre amarilla, que sellan en los centros de vacunación internacional tras haber puesto la vacuna. **Lleve el certificado de vacunación a mano**, porque se lo exigirán en Kotoka.

En los controles de inmigración no suele haber problemas, pero conviene evitar problemas rellenando adecuadamente el impreso. Acuérdesse de poner el hotel; si no tiene un hotel reservado porque lo va a buscar tras aterrizar o porque le van a alojar en una casa cuya dirección exacta desconoce, ponga uno cualquiera.

Después de pasar el control de inmigración, todos los pasajeros pasan por la aduana, donde se realizan controles aleatorios.

8.2.2 HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS

En Ghana rige la hora GMT todo el año, de modo que con la Península y Baleares hay en invierno una hora de diferencia (cuando en Accra son las 15.00 en Málaga son las 16.00) y dos horas menos que en Península y Baleares en verano. Análogamente, la hora con Canarias es la

misma en invierno y una hora menos en verano.

Las fiestas públicas que en general el Gobierno confirma previamente son las siguientes:

- 1 de enero, Año Nuevo.
- 6 de marzo, Día de la Independencia.
- 1 de mayo, Fiesta del Primero de Mayo.
- 12 de mayo, Día de la Madre
- 25 de mayo, Día de África.
- 16 de junio, Día del Padre
- 1 de julio, Día de la República.
- 21 de septiembre, Día de los Fundadores. Coincide con el aniversario de Kwame Nkrumah.
- 6 de diciembre, Día del Granjero.
- 25 de diciembre, Navidad.
- 26 de diciembre, *Boxing Day*.
- 31 de diciembre, Aniversario de la Revolución.

Adicionalmente hay que tener en cuenta algunas festividades religiosas variables, como el Viernes Santo y el Lunes de Pascua o el fin del Ramadán y la Fiesta del Sacrificio.

El mes de menor actividad es julio, pero en ningún caso se dan parones similares a los que había en España durante esas fechas.

8.2.3 HORARIOS LABORALES

En general, el horario para banca, comercio y Administración es de 8.00 a 17.00, aunque hay bastante flexibilidad y es raro conseguir concertar una cita antes de las 8.30. Los sábados se encuentran abiertos los comercios. Aunque el domingo por la mañana la población acude a misa, es posible encontrar abiertos los centros comerciales y algunas tiendas, habitualmente regentadas por musulmanes.

Los horarios de comidas son bastante imprevisibles, pero se debe calcular la comida en torno a las 13.00 y la cena sobre las 19.30. No obstante, es habitual que los ghaneses no paren a comer a horas fijas, como lo hacemos los españoles.

8.2.4 COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA

Telecomunicaciones

Las comunicaciones telefónicas terrestres son aceptables dentro de Accra y en el sur del país, pero con el norte del país son más difíciles. La cobertura de móvil es en general buena y perfecta para la mayoría de los españoles en viaje de negocios, que estarán en la zona sur. De hecho, es muy recomendable traer un móvil liberado donde poner una tarjeta ghanesa, ya que el precio de las llamadas y los datos es irrisorio para el bolsillo occidental.

El prefijo de Ghana es el +233; a continuación se marca el prefijo de la ciudad o del operador móvil omitiendo la primera cifra (que en el caso de Accra, de Tema y de los móviles es un 0). Así, para llamar a la OFECOMES hay dos posibilidades: si se está en Ghana, marcar 0 302 974 979;

o desde cualquier sitio (Ghana o España), marcar +233 302 974 979. Es frecuente escribir los teléfonos con el número a omitir entre paréntesis: +233 (0) 302 974 979.

En los principales hoteles de negocios hay conexiones fiables a internet. Los principales operadores de telefonía en Ghana son Vodafone, MTN y Airtel-Tigo.

El correo postal es lento, por lo que se recomienda usar un servicio de mensajería. Conviene saber que no siempre se reparte el correo: es muy habitual recoger la correspondencia en un apartado de correos (*P. O. Box*).

Comunicaciones por vía aérea

El aeropuerto de Kotoka, en Accra, es el único aeropuerto internacional del país. La Compañía de Aeropuertos de Ghana informa en su web sobre los vuelos y modo de viajar al país.

En julio de 2012 se inauguró el vuelo directo de Iberia entre Madrid y Accra, inicialmente con dos frecuencias semanales, dicha ruta dejó de operar a mediados de mayo de 2016. Vueling, que operaba con un vuelo a la semana, los sábados, uniendo Barcelona y Accra, dejó de volar a comienzos de 2017.

Las aerolíneas más convenientes para volar a España probablemente sean British Airways, KLM, Brussels Airlines, Air France y TAP. Royal Air Maroc o Turkish Airlines pueden ser otras opciones.

Sin embargo, volar a Accra y, sobre todo, desde Accra es relativamente caro. Accra está a solo cinco horas y media de Lisboa, pero en turista con restricciones el billete suele costar cerca de 600 €.

Comunicaciones por vía marítima

Tema y Sekondi-Takoradi son los principales puertos, situados a 30 km y 180 km de Accra respectivamente. Hay varias líneas de transporte marítimo con España, tanto con Canarias (Las Palmas y Santa Cruz) como con la Península (Algeciras, Valencia, Barcelona, Tarragona y Vigo).

La cercanía de España es una de las ventajas que se pueden explotar. No solo los tiempos de suministro son más rápidos (lo cual favorece a aquellos exportadores cuyos productos necesiten una gran rotación), sino que los costes son menores que desde Asia.

8.2.5 MONEDA Y TIPO DE CAMBIO

En diciembre de 2006 entró en vigor una nueva Ley de Cambio de Divisas, que supuso una flexibilización de los rigurosos controles de cambio. En concreto, la Ley permite a los residentes en Ghana tener cuentas en divisas. Sigue siendo obligatorio repatriar y convertir determinados ingresos por exportaciones.

En julio de 2007 se redenominó la moneda de *cedi* a *Ghana cedi* (aunque es habitual seguir llamándola sólo "cedi"), alterándose también el código ISO (GHC a GHS). Dada la elevada inflación del país, la tendencia natural del Ghana cedi respecto a las principales divisas es a la depreciación y ello ha generado cierta dolarización (bastante común, por ejemplo, en los arrendamientos inmobiliarios).

El régimen cambiario de Ghana es el tipo de cambio flexible con flotación sucia (es decir, los mercados fijan la cotización pero el Banco de Ghana interviene defendiendo paridades). No tiene un objetivo cambiario prefijado, ya que el objetivo de política monetaria son la inflación y el empleo; por tanto, el Banco interviene para defender la paridad cuando lo considera oportuno a partir de la situación de la balanza de pagos, las reservas o los acontecimientos en el mercado. Los ajustes, pues, no son automáticos.

No hay mercado negro. Las mejores tarifas se encuentran en los hoteles o en los forex de los centros comerciales.

8.2.6 LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN

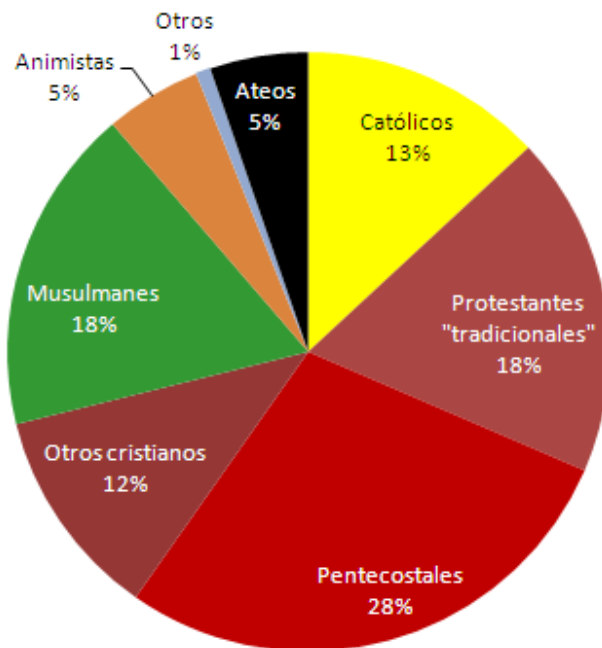
El **inglés** es la lengua oficial y franca del país. En Accra la lengua vernácula más hablada es el dialecto twi del akan, a pesar de que tradicionalmente ha sido una zona ga.

Ghana es un país **cristiano**, aunque los musulmanes suníes son mayoría en el norte del país y las religiones animistas tienen mucha importancia en el este (en general, además, las creencias animistas permean las creencias tanto cristianas como musulmanas); en las últimas décadas parece que el cristianismo gana adeptos en términos relativos y el islam y el animismo los pierden. No hay problemas interreligiosos graves, la tolerancia es la norma y la libertad religiosa está consagrada en la Constitución. El ghanés medio es muy religioso y en las ceremonias oficiales siempre hay algún rezo: el Estado no tiene religión oficial pero no es laico.

El último censo muestra una caída del catolicismo, que hace años era la rama del cristianismo más popular. Hoy la mayoría de la población ghanesa es protestante, pero el término "protestante" en Ghana no tiene la misma acepción que en España: aquí en Ghana por protestante sólo se entienden las iglesias reformadas (anglicanos, luteranos, calvinistas/presbiterianos...). La emergencia de las iglesias independientes africanas y las iglesias pentecostales está suponiendo un serio reto para las iglesias tradicionales (ya sean católicas o protestantes). De hecho, como se ve en el gráfico, las iglesias pentecostales son las que más adeptos logran, si bien es cierto que el catolicismo sigue siendo la religión de buena parte de las clases dirigentes del país.

En muchas ciudades hay bolsas de población musulmana. Estas comunidades son denominadas *zongos*.

Confesiones religiosas en Ghana



Fuente: elaboración propia a partir del censo de 2010 (GSS)

8.3 OTROS DATOS DE INTERÉS

8.3.1 CONDICIONES SANITARIAS

La situación sanitaria y de salubridad en Ghana es la lógica en un país en desarrollo, con medios personales y materiales reducidos y equipamientos limitados, que no son contrarrestados, por ejemplo, por un hospital americano o similar que no existen en Ghana. No obstante, en la capital Accra se pueden encontrar hospitales a los que acudir para cierto número de pruebas médicas.

Lógicamente, enfermedades graves deben tratarse en España. Con todo, para el tratamiento de enfermedades tropicales la mejor opción es siempre en el país porque los médicos, conocen muy bien cual es el tratamiento adecuado a cada caso.

Acuda para más información a los centros de vacunación internacional. "La salud también viaja", del Ministerio de Sanidad es también una buena fuente de información.

En Accra muchos extranjeros están afiliados a una empresa llamada WARA. La Embajada de Alemania tiene un servicio médico de pago para ciudadanos comunitarios. Los principales hospitales y centros de salud en Ghana son los siguientes:

Accra

Korle Bu Teaching Hospital

Tel: +233-302-665401

37 Military Hospital

Tel: +233-302-777595

Police Hospital

Tel: +233-302-760272

Trust Hospital

Tel: + 233-302-761974

Nyaho Medical Centre

Tel: + 233-307086490

Lister Hospital

Tel: + 233-302-812325

Región Ashanti

Komfo Anokye Teaching Hospital

Tel:+ 233-322-023298

Kumasi

Cocoa Clinic

Tel: +233 -322-080497

Kumasi

Región Occidental

Effia Nkwanta

Box 229, Sekondi

Tel: + 233-312-024565 / 020-8119479

Región Central

Cape Coast General Hospital

Tel: + 233-332-134010/134013

Fynba Hospital

P.O.Box 131, Cape Coast

Tel: + 233-332-133603

Región del Volta

Ho Government Hospital

P.O.Box 49, Ho Tel: + 233-306-028119/028205

Keta Government Hospital (MOH)

P.O.Box 82, Keta Tel:+ 233-363-622309

Región Oriental

Koforidua General Hospital

Tel: + 233-342-022304 / 022730

Región Septentrional

Tamale Regional Hospital

P.O.Box 16, Tamale

Tel: + 233-3720-22454

8.3.2 ALOJAMIENTO Y HOTELES

Como en otras ciudades africanas, los precios de los hoteles de negocios son muy altos en relación con el servicio proporcionado. Calcule un mínimo de 150 dólares por noche.

Los principales hoteles en la capital son los siguientes:

LABADI BEACH HOTEL

Labadi Road.

P.O.Box 1, Trade Fair, Accra

Tlf. + 233-302-772501

Fax. + 233 302-772520

labadi@legacyhotels.co.za

KEMPINSKI GOLD COAST CITY HOTEL

Gamel Abdul Nasser Avenue, Ministries

PMB 66, Accra

Tlf. +233 242 436000

Fax. +233 242 436060

reservations.accra@kempinski.com

MÖVENPICK AMBASSADOR HOTEL ACCRA

Independence Avenue, Ridge

Tel.:+233-302-611000

Fax: +233-302-611001

reservations.accra@moevenpick.com

ACCRA MARRIOTT HOTEL

Liberation Road, Airport City, Accra

Tel.: +233 302 738 000

GOLDEN TULIP

Liberation Road

P.O.Box 5250 Accra

Tlf. + 233-302-775360

Fax. + 233-302-775361

reservations@goldentulipaccra.com

HOTEL IBIS STYLES ACCRA AIRPORT

Plot 24 Airport City area,

Tlf. +233 302746600

Fax. +233 302742740

HA0K0-RE@accor.com

ACCRA CITY HOTEL (antiguo Novotel)

Independence Avenue, Ridge

P.O.Box 12720

Accra North, Barnes Road

Tlf. + 233-302-633863

Fax: + 233-302-667533

reservations@accracityhotel.com

HOLIDAY INN

PLOT 19 & 20

Airport City, Accra

Tlf. + 233-302-785324

Reservations1@holidayinnaccraairport.com

BEST WESTERN PREMIER ACCRA

17 White Avenue, P.O. Box Ct. 1570, Airport, Accra

Tlf. +233-302-216570

reservations@bestwesternpremier.com.gh

AFRICAN REGENT HOTEL

237/238 Airport West, Accra

Tlf. +233 302 765 180

Los siguientes hoteles son apartoteles o similares:

OAK PLAZA HOTEL

Tlf. +233-302-816460-3

Fax. +233-302-816455

Mov. +233-20-5111211

res@oakplazahotel.com

HOTEL LA VILLA BOUTIQUE

Nº F56/1/13th Lane Osu Ringway Accra

Tlf. +233 302 730 333-6

info@lavillaghana.com

HOTEL VILLA MONTICELLO

Nº1 Mankata Ave. link, Airport Accra

Tlf. +233 302 773 477

info@villamonticello.com

HOTEL OLMA COLONIAL SUITES

Dabedu Road, Accra

Tlf. +233 502 579 952

support@ntinvestments.com

8.3.3 SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS

Hay varios colegios privados internacionales. En función del idioma que se desee, destacan los siguientes:

- Liceo Frances (francés).
- Colegio Alemán-Suizo (alemán).
- Lincoln Community School, dependiente de la Embajada de Estados Unidos.

- American International School, perteneciente a una asociación cristiana.
- Ghana International School, de sistema británico, y con una mayor concentración de alumnos ghaneses que los anteriores.
- British International School, de creación más reciente y menor tamaño que los arriba citados.
- Colegios Montessori.

Los precios varían de unos a otros, pero son en general muy caros (el Lincoln cuesta el curso escolar 2020-2021 6.500 USD de matrícula más entre 21.500 y 26.000 USD dependiendo de la edad, es decir, unos 30.000 dólares por niño); se recomienda ver sus páginas, pero en todos hay que pagar una matrícula y el propio curso. El calendario escolar se extiende de agosto a junio y hay que tener cuidado con ciertos colegios porque la asignación de los alumnos a los cursos no tiene por qué seguir el mismo sistema que en España (haciéndose por año escolar en lugar de año natural, por ejemplo).

8.3.4 CORRIENTE ELÉCTRICA

La corriente eléctrica en Ghana es de 220v y 50 Mhz, pero las fluctuaciones en su intensidad son frecuentes, por lo que es recomendable emplear enchufes con protección contra sobretensiones al conectar a la red aparatos electrónicos. Los enchufes son de formato británico (tres tomas rectangulares), aunque con un pequeño "truco" no es necesario el adaptador: basta con introducir un objeto no metálico en la toma de arriba, empujar y bajar una pestaña. En cualquier caso, es fácil la adquisición de adaptadores en el mercado local, si bien conviene vigilar la calidad de los mismos.

El suministro eléctrico en Ghana es deficiente, por lo que es necesario el uso de generadores como reserva. Los cortes de luz no suelen estar programados. Su frecuencia varía asimismo notablemente: en ocasiones pueden prolongarse interrumpidamente durante uno o dos días y, en otras, no ocurrir en varias semanas. La mayor parte de las viviendas disponen ya de generador. En caso de ser necesaria su adquisición existe suficiente oferta en el mercado local y hay empresas locales que proporcionan servicios de mantenimiento.

8.4 DIRECCIONES ÚTILES

España estableció relaciones diplomáticas con la República de Ghana el 10 de noviembre de 1967. Ghana abrió su embajada en Madrid en septiembre de 2004.

Embajada de Ghana en España:

Calle Hernández de Tejada, 10.

28027, Madrid

Tlf: + 34 91 567 0390 / + 34 91 567 0440

Fax: + 34 91 567 0391

Correo electrónico: info@ghanaembassy.es / consular@ghanaembassy.es

Web: <https://ghanaembassy.es>

EMBAJADA DE ESPAÑA

Drake Ave. Extension, off Agostino Neto Street

Airport Residencial Area

P.O.Box 1218

Tlf. + 233-302-774004 / 05

Fax. + 233-302-776217

Correo electrónico: emb.accra@maec.es

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN ACCRA

57 B Patrice Lumumba Road

Airport Residential Area

KAPT KA PMB 169, Airport, Accra

Tel.: +233-302-211819

Correo electrónico: accra@comercio.mineco.es

En las paginas web de la Embajada y la Oficina Comercial se publican noticias de interés (ambas cuentan tambien con cuentas de [Twitter](#)).

Para estar informado de las últimas noticias merece la pena echar un vistazo de vez en cuando a www.ghanaweb.com

Para aspectos relacionados con la vida en Accra, las páginas más útiles son [No worries Ghana](#), [Accra Expat](#) e [InterNations](#).

9 ANEXOS

9.1 CUADRO DE DATOS BÁSICOS

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	238.533 Km ²
Situación	Golfo de Guinea, África occidental
Capital	Accra
Principales ciudades	Accra, Kumasi, Tamale, Takoradi
Clima	Tropical
Población	> 30 millones de habitantes
Densidad de población	110 habitantes/km ²
Crecimiento de la población	2,2%
Esperanza de vida	64 años
Grado de alfabetización	74,5% (mujeres); 82% (hombres)
Tasa bruta de natalidad (nacimientos/1000 hab.)	30
Tasa bruta de mortalidad (muertes/1000 hab.)	7
Idioma	Inglés (oficial), asante twi, ewe, fante
Religión	Cristianismo (71,2%), Islam (17,6%), animismo (5,2%), otra (0,8%), ninguna (5,2%)
Moneda	(Nuevo) Cedi; 1 GHS = 0,17 EUR
Peso y medida	Sistema métrico y decimal

Diferencia horaria con España	GMT. Una o dos horas menos que la Península, dependiendo de la época del año.
-------------------------------	---

Fuentes: *United Nations Statistics Division, GSS*

Última actualización: marzo de 2020

9.2 CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2016	2017	2018	2019
PIB				
PIB (MUSD a precios corrientes)	55.010	58.997	65.556	68.258
Tasa de variación real (%)	3,7	8,4	6,3	6,5
Tasa de variación nominal (%)	19,2	19,3	17,1	16,2
INFLACIÓN				
IPC media anual (%)	17,5	12,4	9,8	7,7
IPC fin de período (%)	15,4	11,8	8,0	7,8
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	26	21	20	16
Fin de período (%)	25,5	20,0	17,0	16,0
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	28.208	28.300	29.600	30.200
Población activa (x 1.000 habitantes)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
% desempleo/población activa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-9,3	-6,0	-6,4	-5,6
DEUDA PÚBLICA				
en M USD	31.271	33.805	38.678	43.071
en % de PIB	56,8	57,3	59,0	63,1
EXPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en MUSD	11.137	13.836	14.943	15.372
% variación respecto a período anterior	7,5	24,2	8,0	2,9
IMPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en MUSD	12.910	12.684	13.134	13.207
% variación período anterior	-4,1	-1,8	3,5	0,6
SALDO B. COMERCIAL				
en MUSD	-2.098	1.151	1.809	2.165
en % de PIB	-3,8	2,0	2,8	3,2
SALDO CUENTA CORRIENTE				
en MUSD	-2.553	-2.003	-2.044	-2.122
en % de PIB	-6,4	-3,4	-3,1	-3,1
DEUDA EXTERNA				
en MUSD	18.889	19.372	18.792	21.501
en % de PIB	32,0	29,6	28,7	32,1
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en MUSD	1.516	1.944	2.700	4.018
en % de exportaciones de b. y s.	10,7	11,2	14,6	26,1
RESERVAS INTERNACIONALES				
en MUSD	5.867	5.491	5.317	5.116
meses de importación de b. y s.	3,2	2,8	2,7	2,4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en MUSD	2.241	3.367	3.097	n.d.
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	3,91	4,45	4,60	5,21
fin de período	3,92	4,52	4,82	5,53

Fuente: FMI, Banco de Ghana
Última actualización marzo 2020



9.3 INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LAS QUE GHANA ES MIEMBRO
FMI
Banco Mundial
OMC
Banco Africano de Desarrollo
CEDEAO (ECOWAS)
Commonwealth
IRENA
Organizaciones del sistema de Naciones Unidas (FAO, PNUD, UNIDO...).

Fuente: Elaboración propia

9.4 CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS

Las ferias más destacadas según algunos sectores interesantes para la inversión son:

- Ghana Summit (Oil, Gas, Power) dedicada sobre todo al sector de los hidrocarburos, se solía celebrar en la primera mitad del año. La edición de 2019 se espera poder celebrar en la segunda mitad del año.
- Además en el sector de la energía un evento que cada año cobra más importancia es WACEE, dedicada al sector de las energías renovables en África occidental, también se dan cita empresas del sector del agua, gestión de residuos o medioambiente. Se organiza con el apoyo de la embajada de Alemania. En 2018 no se celebró ninguna edición. Al momento de editarse este informe se desconocía la fecha para el evento de 2019. La principal feria del sector de la construcción en Ghana es la West Africa Building & Construction Exhibition. Se organiza anualmente, y en 2019 se celebrará a mitad del mes de junio en el Accra International Conference Centre, coincidiendo con otra feria del sector del agua.
- POWERLEC que se espera se pueda celebrar en de septiembre de 2019, engloba empresas del sector eléctrico y energético.