



Costa de Marfil, siempre en la mente de España



África Subsahariana llama cada vez más la atención de las empresas españolas. En Costa de Marfil, como en todos los países de la región, hay que hacer frente a altos costes de entrada y es precisa una estrategia a largo plazo, pero a cambio se obtienen rentabilidades muy elevadas.

Desde 2012, Costa de Marfil es el país de África Subsahariana que más ha crecido -entre el 7% y el 10% anualmente-, y puede presumir de tener el cuadro macroeconómico más saneado.

Bien es cierto que la pandemia del coronavirus ha provocado una reducción importante del avance esperado del PIB pero, sin embargo, la economía va a tener mejores perspectivas de crecimiento que otros países del área porque, por su menor dependencia de la exportación de petróleo, se ha visto afectado en menor medida por la crisis del COVID-19.

Además, hay que hacer notar que, hasta el momento, la incidencia del coronavirus

ha sido realmente reducida, ya que no supera los 150 fallecidos desde el inicio de la pandemia.

Un plan de desarrollo estatal ambicioso

Actualmente, los principales objetivos de política económica para los próximos años se están definiendo en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2021-2025, continuador del anterior Plan 2016-2020, que deberá ser ejecutado por el Gobierno resultante de las pasadas elecciones de octubre de 2020.

El plan se sustentará en cinco grandes pilares:

- 1.- El refuerzo de la transformación productiva, el desarrollo de agrupaciones industriales y la digitalización de la economía.
- 2.- El desarrollo del capital humano y la mejora de la productividad.
- 3.- El refuerzo de la inclusión, la solidaridad nacional y la acción social.
- 4.- El progreso regional a través de la creación de polos económicos competitivos, el desarrollo de infraestructuras de apoyo al crecimiento, la preservación del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático.
- 5.- La profundización de la gobernanza en todos sus aspectos y la modernización del Estado.



Importante presencia española

España es el octavo proveedor de Costa de Marfil, y el cuarto entre nuestros socios de las UE, por detrás de Francia, Bélgica y los Países Bajos, pero por delante de Alemania. Nuestras exportaciones casi se han duplicado en los últimos siete años.

Hasta 49 empresas de nuestro país se encuentran instaladas en el mercado marfileño, en muy diferentes sectores. Aquí recogemos algún ejemplo.

AGRITECNO. Esta empresa valenciana de bioestimulantes y nutrición vegetal pare el sector agrícola, presente en más

Documentación

Ficha País. Reino Unido
Ed. ICEX, junio 2020, 2 págs., en español

Informe Económico y Comercial. Costa de Marfil
Ed. Ofecomex Abiyán, octubre 2020, 55 págs., en español

Guía de País. Costa de Marfil
Ed. Ofecomex Abiyán, octubre 2020, 47 págs., en español

Guía de incentivos a la implantación en Costa de Marfil
Ofecomex Abiyán, ed. ICEX, 2019, 8 págs., en español

Estudios de mercado destacados

Ficha País. Reino Unido
Ed. ICEX, junio 2020, 2 págs., en español

Informe Económico y Comercial. Costa de Marfil
Ed. Ofecomex Abiyán, octubre 2020, 55 págs., en español

Guía de País. Costa de Marfil
Ed. Ofecomex Abiyán, octubre 2020, 47 págs., en español

de 50 países, está desarrollando una importante labor en Costa de Marfil.

Proporciona formación continua a los agricultores de todo el país para mejorar su calidad de vida, mediante el uso de productos de mayor rendimiento y sostenibles.

El objetivo es abandonar prácticas poco saludables como el uso de pesticidas, que no solo dañan su salud, sino que son perjudiciales para el medio ambiente.

Los agricultores pueden así obtener más beneficio, con una cosecha de mayor calidad y más resistente en la postcosecha. Esto es también algo muy positivo para la reducción de las tierras agrícolas, ya que se necesitan menos hectáreas para producir lo mismo.

Sergio Ramis, *subsidiary manager* de la compañía, señala que “ha sido todo un reto introducir nuestra tecnología en el país, porque las propias autoridades desconocían este tipo de avances en agricultura y tenían sistemas muy firmes”.

“Después de varios años, empiezan a ver los resultados de este tipo de productos por ellos mismos, y comienzan a ser introducidos en las licitaciones anuales y otras subvenciones, sobre todo cuando se dan cuenta de que, usando esta tecnología, los agricultores logran producir más y gastar menos que cuando utilizaban los productos habituales”.

“A pesar de todo”, afirma Ramis, “aún queda mucho trabajo por hacer sobre el terreno, lo que significa continuar con la

Entrevista a Ana de Vicente, consejera económica y comercial de la Embajada de España en Abiyán (vídeo en ‘El Exportador’)



La consejera subraya la estabilidad macroeconómica de Costa de Marfil en comparación con otros países del África Subsahariana. Este dato debería de ser un aliciente para una mayor presencia de empresas españolas en el mercado marfileño.

“Los sectores de oportunidad son numerosos, pero destacaría concretamente todo lo que tiene que ver con la agricultura; el desarrollo de la industria -sobre todo en lo relativo a la transformación agrícola-; los bienes de consumo; el sector sanitario; y los proyectos de inversión, con oportunidades en el ámbito de las energías -en particular las renovables-, el agua y saneamiento, y el desarrollo de infraestructuras -mejora del entorno urbano y de la gestión de residuos-”.



formación a los especialistas de los organismos oficiales”.

“Habitualmente realizamos ensayos en plantaciones accesibles, organizamos reuniones de agricultores sobre el terreno para que vean y comparen los resultados obtenidos... También aprovechamos otros foros para la formación, como las reuniones de cooperativas”.

Sergio Ramis ve así el mercado marfileño: “En los últimos cinco años, hemos observado una evolución muy positiva en el país, con la llegada de grupos empresariales de todo el mundo. Todavía quedan huecos en este mercado en expansión, pero hay que estudiar muy bien el plan de negocio”.

Y añade: “Hay un débil desarrollo de las redes de distribución de productos, y el riesgo financiero siempre es alto, por lo que hay que tener mucho cuidado a la hora de realizar inversiones”.

FONT SALEM. Firma española especializada en la fabricación y comercialización de cerveza, refresco y aguas, lleva muchos años exportando a África, y África Occidental es uno de sus mercados prioritarios.

Jaume García Faus, del departamento de Exportación, subraya que “siempre hemos considerado como estratégico introducirnos en Costa de Marfil por la importancia económica de este mercado en la región y por su rápido crecimiento y estabilidad política de los últimos años. Es un país con un potencial enorme y que en los próximos años continuará por la senda del crecimiento”.

“Nos enfocamos principalmente hacia la distribución informal, aunque sin descuidar la distribución formal, que está experimentando un importante crecimiento en los últimos años. Nuestra estrategia de mercado consiste en ofrecer un producto muy competitivo y de gran calidad que pueda ser distribuido en los mercados informales, que es donde se concentra más del 80% del comercio en África Occidental”.

“Existe una gran competencia en nuestro sector, procedente principalmente de Polonia, Francia, Bélgica o los Países



ENLACES

Access2Markets. Comisión Europea
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets>

Banco Africano de Desarrollo (BAfD)
<https://www.afdb.org/en>

CEDEAO
<https://www.ecowas.int/>

CEPICI
<https://www.cepici.gouv.ci/>

Portal de barreras comerciales. Secretaría de Estado de Comercio de España
<https://barrerascomerciales.comercio.gob.es>

UEMOA
<http://www.uemoa.int/>

Bajos, aunque no cabe duda de que los productos españoles tienen cada vez una mejor reputación en Costa de Marfil”.

García Faus aconseja a cualquier empresa con intención de introducirse en el país “que sea capaz de adaptarse al mercado. Un producto que funcione en Europa no tiene por qué funcionar en Costa de Marfil, y viceversa. Conocer el mercado, entender sus necesidades y

DIRECCIONES DE INTERÉS

EN COSTA DE MARFIL

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Abiyán
Cité Lemania, Cocody II Plateaux-Vallons
Abidjan 06 BP 1218
Tel. 00 225 225 161 90
IP 00 34 917 323 390
abidjan@comercio.mineco.es

EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e Inversiones
Pº de la Castellana, 278
28046 Madrid
Tel. 913 497 100
informacion@icex.es

Embajada de Costa de Marfil en Madrid
C/ Serrano, 154
28006 Madrid
Tel. 915 626 916

ofrecer un producto adaptado a cada país es clave para poder estar presente en esa zona de África”.

MANUEL JAVIER ARCE



Fiscalidad en Costa de Marfil

Costa de Marfil es miembro de la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO) y de la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA), que unifica el sistema monetario y aduanero entre sus países miembros. El Impuesto sobre Sociedades se impone tanto a empresas residentes como no residentes y se basa en el Código General Tributario.

Impuesto sobre Sociedades

El principal impuesto directo aplicable a las sociedades que operan en Costa de Marfil es el Impuesto sobre Beneficios Industriales y Comerciales (en adelante denominado IBIC). A través de este impuesto se grava a toda persona jurídica que desarrolle una actividad comercial, industrial, agrícola o artesanal, sobre la base de los resultados netos del ejercicio, a un tipo de gravamen del 25%.

Las empresas dedicadas a la actividad de telecomunicaciones están sujetas a un tipo de gravamen del 30%, impuesto por la *Finance Law 2014*. Sin embargo, las sociedades que operan en determinados sectores productivos o que inician su actividad en Costa de Marfil están exentas del pago de este impuesto durante un período de hasta siete años.

Las sociedades son gravadas por su renta mundial. Se consideran residentes aquellas registradas en el país, con independencia de la nacionalidad de sus socios o del lugar desde el que son dirigidas o controladas.

Por su parte, las compañías extranjeras que operan regularmente en Costa de

Marfil están sujetas a este impuesto por sus beneficios de fuente marfileña, de forma idéntica a las sociedades nacionales.

Con independencia del resultado del ejercicio, las compañías sujetas al IBIC deben pagar en todo caso un impuesto mínimo, por un importe equivalente al 0,5% (anteriormente 2%) del total de ingresos del año anterior, con un mínimo de 3.000.000 de francos CFA (4.600 euros aproximadamente) y un máximo de 35.000.000 de francos CFA (53.400 euros aproximadamente). El tipo de gravamen aplicable se reduce para las compañías que operan en determinados sectores, mientras que a las sociedades exentas del IBIC no se les aplica esta imposición mínima.

Por último, las empresas de nueva creación y las organizaciones sin ánimo de lucro resultan exentas durante el primer año de ejercicio de su actividad. Este impuesto mínimo es posteriormente deducible de la cuota resultante en el IBIC del mismo ejercicio.

El beneficio gravable se determina sobre la base de una contabilidad preparada de acuerdo con el sistema contable vigente en los países de África Occidental.

Los gastos derivados del ejercicio de la actividad son generalmente deducibles, salvo que estén específicamente excluidos por la ley, y no existen grandes diferencias con nuestro sistema en este aspecto.

Las pérdidas sufridas por la sociedad son compensables con los beneficios obtenidos en los cinco años siguientes, no

siendo sin embargo compensables con los beneficios de los años precedentes.

La ley no prevé un régimen de consolidación fiscal para grupos de sociedades vinculadas entre sí.

En general, y salvo que lo permita un convenio de doble imposición que sea aplicable al caso concreto, la ley marfileña no permite la deducción del impuesto pagado en el extranjero sobre los beneficios percibidos por las sociedades que sean igualmente gravados por el IBIC.

Las sociedades cotizadas que repartan beneficios a sus socios, residentes o no, están obligadas a practicar una retención o *withholding tax* del 10%, mientras para otro tipo de entidades se establece una retención del 15%. Los dividendos distribuidos procedentes de ingresos exentos del IBIC están igualmente sujetos a un tipo de gravamen del 20%.

No existe especialidad alguna en la tributación de las ganancias de capital, siendo tratadas como cualquier otro beneficio ordinario en el IBIC, aunque se prevé un método de exención en caso de reinversión del importe de la ganancia.

No residentes

Como ya se ha mencionado, las sociedades no residentes están sujetas a tributación solamente por sus rentas de fuente marfileña.

En el caso de pago de dividendos a sociedades no residentes, el tipo de retención aplicable es del 10% cuando el pagador es una empresa cotizante, y del 15% en los demás casos.

En el caso de intereses, se aplican dife-

rentes tipos de retención que varían del 1%, 5%, 10% al 16,5% para intereses derivados de depósitos bancarios, 5% y 10% para ingresos provenientes de bonos del estado y 15% para los demás tipos de intereses.

La ley marfileña impone a los cánones o *royalties* pagados a no residentes una retención del 20% del importe satisfecho como canon.

El Código General Tributario impone una retención especial para los beneficios repatriados por la sucursal a su casa central localizada en el extranjero. El tipo aplicable es del 15%, siendo la base imponible el 50% de los beneficios obtenidos en el país tras efectuar el IBIC. De ello resulta un tipo de gravamen efectivo del 7,5%.

Conviene tener en cuenta que tanto los dividendos como los intereses y los cánones pagados a no residentes pueden ver reducida sustancialmente la retención aplicable en el caso de que el perceptor resida en algún país con el que Costa de Marfil haya suscrito un convenio de doble imposición. España aún no ha suscrito con este país un convenio de este tipo, aunque sí lo han hecho países como Suiza, Alemania, el Reino Unido o Bélgica.

Incentivos fiscales

Para fomentar las inversiones en Costa de Marfil, la Ley General Tributaria Marfileña prevé los siguientes incentivos fiscales:

- Exención de los beneficios derivados de la explotación minera
- Exención de las ganancias de capital derivadas de la transmisión de bienes pertenecientes a los activos fijos
- Exención de determinados ingresos de capital mobiliario
- Exención de los beneficios reinvertidos en proyectos de modernización y amplia-

IMPUESTOS	
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. TIPO IMPOSITIVO GENERAL	25%
NO RESIDENTES. TIPO IMPOSITIVO	
Beneficio empresarial	25%
Ganancias de capital	25%
Intereses	1%-5%-10%-15%-16,5%
<i>Royalties</i>	20%
Dividendos	1%-15%
IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO	SÍ
Tipo general	18%
Tipos reducidos	9%
¿Se prevén exenciones?	SÍ
¿Grava las exportaciones?	NO
ARANCELES A LA IMPORTACIÓN	SÍ
INCENTIVOS FISCALES PARA INVERSIONES EXTRANJERAS	
Vacaciones fiscales	SÍ
Exención / Reducción en caso de reinversión de ganancias	SÍ
Compensación de bases imposables negativas de ejercicios anteriores	SÍ
CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN CON ESPAÑA	NO
CONVENIOS CON OTROS PAÍSES	
Entre otros: Alemania, Bélgica, Canadá, Francia, Italia, el Reino Unido, Suiza	SÍ
NORMAS ANTIELUSIÓN	
Normas sobre precios de transferencia	SÍ

ción del negocio existente

El *Investment Code* prevé además ciertos incentivos para inversiones realizadas en determinadas zonas geográficas. Entre ellas figuran:

- Vacaciones fiscales de entre cinco y 15 años
- Exención de las licencias de negocio y de comercio
- Exención del Impuesto sobre Bienes Inmuebles

Impuestos indirectos

Por lo que a los impuestos indirectos se refiere, el Impuesto sobre el Valor Añadido se aplica sobre todo tipo de ventas de bienes y prestaciones de servicios. Se aplican dos tipos: el ordinario, del 18%, y

uno reducido, del 9%. Existen numerosas exenciones del IVA, entre las cuales figuran:

- Transacciones de seguros
- Actividades relacionadas con el turismo y el transporte
- Actividades de construcción
- Servicios médicos

NATALIE HALLA-VILLA JIMÉNEZ
Información elaborada por David Mülchi & Asociados

SÍGANOS

