



Universidad de Matanzas
Facultad de Ciencias Empresariales
Departamento de Economía

**TRABAJO DE DIPLOMA PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
LICENCIADO (A) EN ECONOMÍA**



Título: Relaciones comerciales de Angola con el resto del mundo

Autora: Fátima da Conceição Unigénito Mungingo

Tutora: MSc. Mariledy Quintana González

Matanzas

2018

Declaración de Autoridad

Por medio de la presente declaro que yo Fátima Da Conceição Unigénito Muingo soy la única autora del trabajo de Diploma titulado: "Relaciones Comerciales de Angola con el Resto del Mundo". En calidad de lo cual autorizo a la Universidad de Matanzas Sede Camilo Cienfuegos a hacer a hacer uso del mismo con la finalidad que estime pertinente.

Y para así conste firmo a los ____ días del mes de _____ del año 2018.

_____.

Fátima Da Conceição Unigénito Muingo

Pensamiento

El hombre no se mide por las veces que se cae sino por la cantidad de veces que se levanta.

Fidel Castro Ruz



Dedicatoria

Dedico este trabajo de a:

A mi abuelo Unigénito Armando por sus enseñanzas y que estará siempre presente en mi corazón.

Mi hijo José Mucunha Unigénito de Sousa mi mayor fortaleza

A mis padres José Mucunha Faria y Mizenzo de Alegría Unigénito mis grandes amores y guías.

Agradecimientos

- ✚ Agradecer a Dios todo poderoso por cuidar de mí y de mi familia en todos estos años y por darme fuerza de seguir adelante, sin ti nada hubiese sido posible. Gracias te doy.
- ✚ Agradezco inmensamente a mis padres por el cariño, paciencia por el amor que han brindado siempre.
- ✚ A mi abuela Aurora Mario por su atención y amor en esta vida.
- ✚ Mis tíos en general gracias por el apoyo incondicional. Pero no puedo dejar de tras alguien muy especial. no es tío más si abuelo por sus consejos y siempre creo en mí y me ha dado y demostrado un amor que ni se describir Francisco Cassumba Teca te amo.
- ✚ A mi compañera de batalla, amiga y consejera” Afonsina Edna Teca” dándome fuerza siempre que necesito, a mis niñas que las amo con mi vida Amelia, Sandra a mis primos. A mis poderosas que también siempre estuvieron ahí siempre (ellas saben de quien hablo).
- ✚ A mis compañeros/hermanos de batalla: Suzeth Do Carmo Samuel (Comadre), Anderson Cícero, Jacira Fortunato, Teresa Nicolau, Fábio Evander, Havandro Tunga, José Gaspar, Edvaldo Serra Francisco Chissuco, Sténia Passos Joana André y Rosalina Manzambi..., muchísimas gracias por todo (risas, llantos, repasos, etc.), que me brindaron a lo largo de esos años. A mi compadre Raikov Santana por tu gran apoyo siempre.
- ✚ A mis queridos amigos que la vida me ha regalado al largo de mi existencia que mismo lejos siempre dándome fuerza Iliandro Dos Anjos, Celsio Mota y Joao A. Santos Mota. Y a mis hermanos de corazón Mamissa Zengani, Ilisnay Castillo, Maura Puri, Adriano Rodrigues, Desiderio Baiao muchas gracias.
- ✚ A mi familia unigénito, Quituia, y Faria por el cariño que me ha demostrado siempre.
- ✚ A mi novio Paulo Ligorio Matías el regalo de mi vida por el amor.
- ✚ A mi tutora Mariledy Quintana por la paciencia y disponibilidad para la realización de este trabajo.

- ✚ A todos los compañeros del aula por haberme acompañado esos cinco años; en especial a mis amigos: Adrián, Liandys, Debby y Merlín por tornaren mis días en el aula agradables.
- ✚ A mis profesores en general muchas gracias por todo.

De corazón...

Muchas Gracias 😊

Resumen

Las relaciones económicas de Angola con el resto del mundo, están basadas en una apertura unilateral, y un acuerdo de complementación económica susceptible de ser revisada, por lo que se hace evidente la necesidad de profundizar en su estudio cada vez más con el objetivo de conocer las causas, y efectos que puedan ser tenidos en cuenta a la hora de tomar decisiones en el corto, mediano y largo plazo. La investigación de tipo exploratoria se le realizó a la República Popular de Angola, la cual tiene como problemática la poca apertura comercial más allá del petróleo ya que no tiene suficientes herramientas para poder desarrollarse en el ámbito internacional generándole serios problemas al momento de exportar sus productos, lo cual en muchas ocasiones le impide obtener una balanza comercial favorable., por lo que se plantea como objetivo: diagnosticar el estado de la situación actual de las relaciones comerciales de Angola con el resto del mundo. Para ello fue necesario realizar un análisis conceptual de las categorías relacionadas con el comercio internacional y las relaciones comerciales dentro del objeto de estudio de las relaciones económicas internacionales y el campo de acción de las relaciones comerciales de Angola. Se utilizaron métodos teóricos, que permitieron diagnosticar la situación comercial de Angola en las condiciones actuales, por lo que se pudo realizar recomendaciones de mejora en el orden teórico.

Palabras clave: Comercio internacional, relaciones comerciales.

Summary

The economic intercourses with the remains of world, are based on an unilateral opening in Angola, the concurrence in huffy economic execution in being checked in which the need for compounding is made patent managed each time to a greater extent to know about the causes with the target on him, there the effects that can be held in account in the hour in being able to take decisions in the short, average and long time limit. I know the exploratory type determination, happened when the Republic in such Angola has like debatable, commercial opening has sufficient kits for the petroleum since no more there to can develop on the international scope generate it the serious troubles in the moment for being able to export his merchandises, the such prevents getting favorable trade balance on many lanthanums occasions for what is presented like a target: Diagnosing state in current situation in dealings in Angola with him rest of the world. It stops, it was necessary to perform a conceptually analysis in the classes related to the international trade and the inside dealings of the object in a study, the international economic records and the field in act in the dealings in Angola. The theorist's methods that permit diagnosing the commercial situation in Angola in the current states were used, for this reason. If can be able to gain recommendations of improvement on the theoretical orderliness.

Cardinal Word: Trade internaciotional, commercial dealings.

Índice

Introducción.	1
Capítulo 1. Fundamentación teórica de las relaciones comerciales	4
1.1 Teorías del Comercio internacional.....	4
1.2. Comportamiento de la Economía mundial a partir del 2000.	8
1.3. Comercio internacional de mercancías.	10
1.3.1. Razones para exportar	12
1.3.2. La importación de mercancías	13
1.3.3. Modalidades de Comercio	14
1.4. Composición del comercio mundial.....	17
1.5. Finanzas internacionales. Tipos de cambio y flujos de capital	18
1.6. El impacto de la política ambiental en el comercio internacional	19
1.7. Relaciones comerciales.	20
1.8. Acuerdos y tratados comerciales	23
Capítulo II. Procedimiento metodológico de la investigación	27
2.1. Caracterización de la región africana.	27
2.1.1. Ubicación geográfica	27
2.1.2. Principales sectores.....	27
2.1.3. Integración africana	29
2.1.4. Estructura comercial de África	31
2.2. Antecedentes del procedimiento	32
2.3 Procedimiento metodológico de la investigación	32
2.4. Métodos utilizados	35
Capítulo III. Aplicación del procedimiento diseñado a la República de Angola. 37	
3.1. Fase I. Diagnóstico	37

3.2. Fase 2. Compilación de datos comerciales	43
3.3. Fase III. Propuestas de medidas.....	55
Conclusiones	58
Recomendaciones	59
Bibliografía.....	64
Anexos	

Introducción

En los últimos años, la economía mundial ha experimentado profundos cambios. Estos cambios han convertido un comercio puramente nacional en un comercio global, es decir, prácticamente un comercio en el que el mercado es todo el mundo.

El mundo ha asistido a una extraordinaria intensificación de las tendencias mundiales que se insinuaban en décadas anteriores, y que afectan a todos los países y obligan a reciclar los conceptos y a revalorizar la utilidad de los procesos de integración. Las características estructurales y coyunturales de las relaciones internacionales y del desarrollo interno de los países en lo político, en lo económico y en lo social sufrieron fuertes transformaciones y siguen evolucionando con gran dinamismo, tanto en el plano de los hechos, como en el de los conceptos, las teorías, y las ideologías que orientan en el que hacer de los gobiernos y los agentes económicos y sociales.

La mayoría de los países luchan por participar fructíferamente en el comercio internacional, con el fin de elevar el nivel de vida de sus ciudadanos, se importan y exportan bienes, servicios y capital, piden y conceden préstamos a extranjeros, imitan las tecnologías extranjeras o venden nuevos productos a otros países. Sus gentes viajan por todo el mundo por motivos de negocios y de placer, etc. A largo plazo, los países luchan generalmente por mantener en equilibrio las importaciones y las exportaciones. El objetivo de expandir el comercio internacional ha cobrado una creciente importancia, ya que todos los países del mundo han observado que éste, fomenta la eficiencia y acelera el crecimiento económico.

El fenómeno de la relación comercial en el ámbito internacional, así como la apertura y los ajustes en los ámbitos internos resolvieron algunos problemas, e intensificaron otros pero en definitiva crearon nuevas oportunidades para los países, los gobiernos y los agentes económicos, en particular. Las relaciones comerciales colocan a los países en desarrollo frente a grandes riesgos y a grandes oportunidades, en el contexto del inevitable cambio en la inserción internacional por el que deben pasar nuestros países, y en el cual existe un complejo esquema de estrategias de comercio internacional, de relaciones bilaterales, subregionales, regionales y mundiales, la integración pasa a tener la utilidad de contribuir a la atenuación de los problemas de riesgo por un lado

y, por el otro, al aprovechamiento de las oportunidades para una inserción internacional competitiva.

En el escenario de apertura de mercado se desarrolla las relaciones económicas de Angola con el resto del mundo, basadas en una apertura unilateral, y un acuerdo de Complementación económica que luego de años de vigencia necesariamente debe ser evaluado.

Las relaciones económicas internacionales de los países subdesarrollados ocupan el lugar central en el intercambio de mercancías y el movimiento de capitales y otros recursos financieros. En la medida en que el capitalismo se desarrolla en el escenario de la economía mundial, considerado como "el sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes, que abarcan la totalidad del mundo", las relaciones económicas, no están ya confinadas a simples cambios de mercancías; estos son suplementados, por movimientos de capital, es decir exportación por algunos países e importación por otros, de mercancías que tienen características y funciones específicas del capital. (Eco, 2000).

La política comercial de Angola está orientada a lograr una mayor inserción en el comercio internacional para volver más eficiente, diversificada y competitiva la producción nacional, aprovechando las ventajas comparativas y la apertura de nuevos mercados, eliminando distorsiones y obstáculos al flujo comercial, poniendo también en marcha un programa de ajuste estructural.

A pesar de la escasez de trabajos académicos sobre el tema abordado, hay algunos estudios, informes, notas técnicas y relatorías oficiales a ese respecto, posibilitando el acceso a las informaciones imprescindibles a la investigación. El reto consiste en reunir y analizar al mayor número de información posible en cuanto a la relaciones comerciales en la economía mundial, específicamente en la Economía angolana.

Situación Problemática

Las empresas angolanas tienen muy poca apertura comercial más allá del petróleo ya que no tienen suficientes herramientas para poder desarrollarse en el ámbito internacional generándole serios problemas al momento de exportar sus productos, lo cual en muchas ocasiones le impide obtener una balanza comercial favorable.

Problema de investigación

¿Cómo diagnosticar la situación comercial de Angola con el resto del mundo?

Objetivo de General: Proponer un procedimiento para el diagnóstico el estado de la situación actual de las relaciones comerciales de Angola con el resto del mundo.

Objeto de estudio: Relaciones Económicas Internacionales

Campo de acción: Relaciones comerciales de Angola con el resto del mundo.

Preguntas científicas:

- ✚ ¿Cuáles son los fundamentos teóricos que sustentan el estado del arte?
- ✚ ¿Cuál sería el procedimiento para diagnosticar la situación comercial de la República Popular de Angola?
- ✚ ¿Cuáles son los resultados de la aplicación del procedimiento diseñado?

Tareas de investigación:

- ✚ Fundamentación de los conceptos y categorías relacionados con el estado del arte.
- ✚ Diseño de un procedimiento para el diagnóstico de la situación actual de las relaciones comerciales de Angola con el resto del mundo.
- ✚ Aplicación del procedimiento diseñado para el diagnóstico de la situación comercial de Angola.

El trabajo de diploma se estructura en introducción, desarrollo que aborda tres capítulos:

Capítulo I. Se realiza una fundamentación de las categorías y conceptos teóricos relacionados con el comercio internacional y las diferentes teorías existentes, para ello se exponen las relaciones comerciales, los tratados comerciales, así como la composición del comercio mundial.

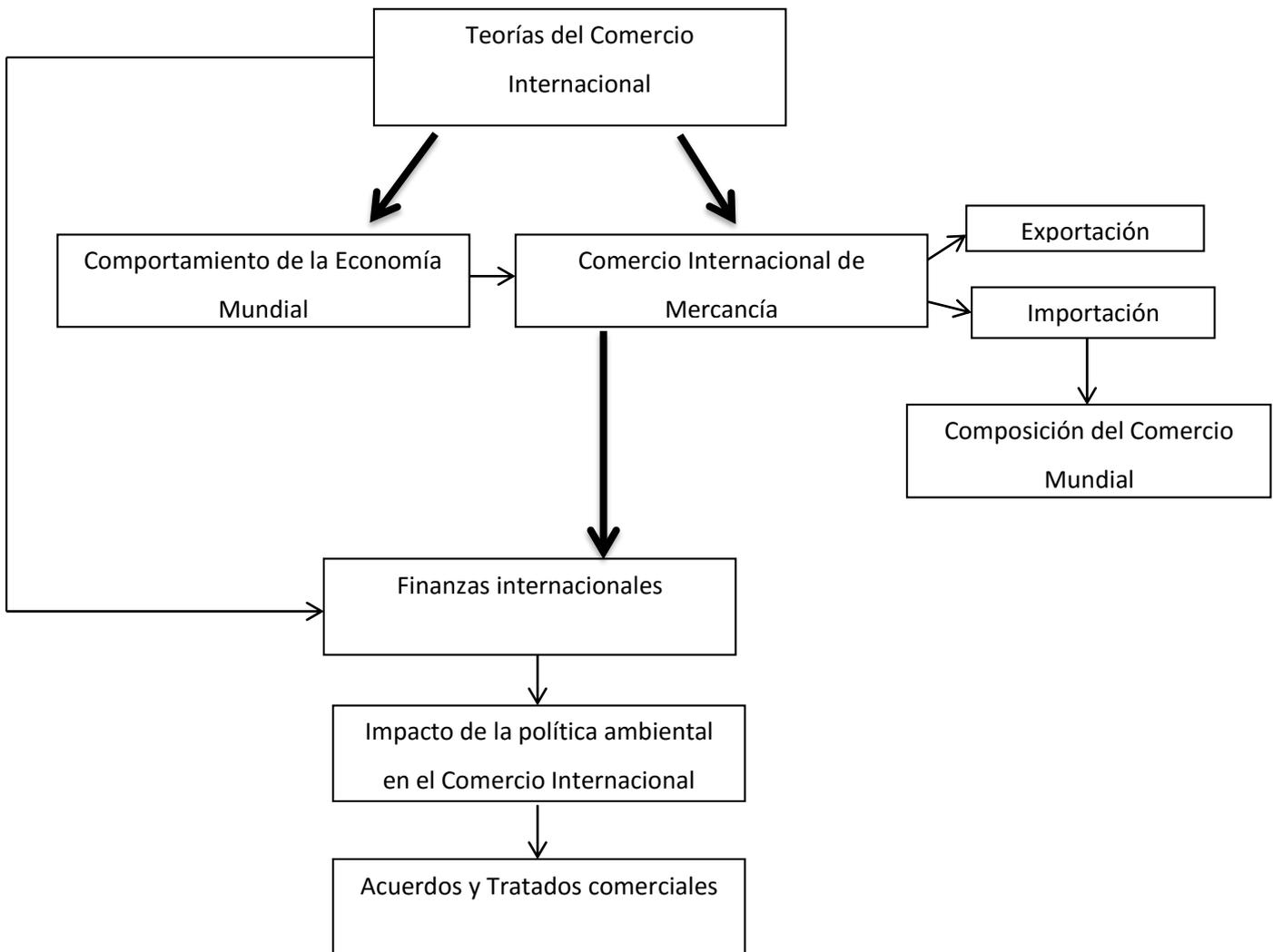
Capítulo II. Comprende la parte operacional de la tesis, donde se desarrolla el procedimiento a seguir para la investigación de campo necesario, la cual con sus resultados es posible conocer los problemas que existen de manera, que permita dar las recomendaciones necesarias para las mejoras.

Capítulo III. Se muestra el resultado de la aplicación del procedimiento diseñado para el análisis y evaluación de la situación de las relaciones comerciales de Angola y se realiza una propuesta de medidas que debían ser analizadas dentro de las políticas macroeconómicas además de las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

Capítulo 1. Fundamentación teórica de las relaciones comerciales

En el presente capítulo, se realiza una fundamentación de las categorías y conceptos teóricos relacionados con el comercio internacional y las diferentes teorías existentes, para ello se exponen las relaciones comerciales, los tratados comerciales, así como la composición del comercio mundial.

Diagrama 1.1. Hilo conductor del capítulo I



Fuente: elaboración propia.

1.1. Teorías del Comercio internacional

La teoría del comercio internacional tuvo su origen en los aportes de Adam Smith y David Ricardo.

“Según Adam Smith” quien en 1776 publicó su obra la investigación sobre la naturaleza de las naciones en la cual atacaba la visión mercantilista de comercio y promulgada el libre comercio como la mejor política para las naciones del mundo. A. Smith sostenía que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera ventaja absoluta, es decir en aquellos que pudiera producir bajo principio de racionalidad económica (minimizar los costos y maximizar ganancia), e importar aquellos bienes en los cuales tuviera una desventaja absoluta o sea, aquellos que no pudiera producir eficientemente.

La economía enseña que se puede beneficiar cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la “ventaja comparativa” significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

“Según David Ricardo” estableció aunque el país tuviera una desventaja absoluta en la producción de bienes con respecto a otros países, el comercio mutuamente ventajoso todavía podría tener lugar; la nación menos eficiente deberá especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta fuera menor, este es el bien en el cual el país tiene una ventaja comparativa; por otro lado, el país debería importar el bien en donde la desventaja absoluta fuese mayor (donde al país le resultaría muy costoso la producción de un bien.) Ricardo basó su razonamiento en un número de supuesto entre las que está la teoría del valor-trabajo, que establece que el valor o el precio de un bien, es igual a la cantidad de trabajo empleado en la producción de dicho bien, la ley de las ventajas comparativas es válida y puede, aplicarse en la práctica. (Salvatore, 1990)

Siglos después, “Samuelson” sostiene que un país comerciara con otras regiones en una situación de satisfacer la demanda de su mercado aunque este tenga desventaja absoluta en la producción de todos los bienes.

El principio de las ventajas comparativas establece que cada país se especializa en la producción y exportación de los bienes con costo relativamente bajo, en los cuales es relativamente más eficiente que los demás, e importara los bienes que se produzcan a un costo relativamente elevado en los cual sea relativamente menos eficiente que los demás para producirlos.

Según Tamames” es el intercambio de bienes y servicios entre países. “Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas y también el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías. Se mide con las exportaciones e importaciones de los bienes y servicios.

La explicación clásica del comercio internacional se basa en la teoría de la ventaja comparativa, que afirma que los países se especializarán en aquellos bienes y servicios en los que tengan mayores ventajas en costos, es decir, que puedan producirlos con costos relativamente menores que en los demás países. Además, existen otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional como el incremento de la producción mundial que hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los individuos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación. La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. (Tamames, 1992).

Dada la importancia del comercio internacional para una economía concreta, los gobiernos a veces restringen la entrada de bienes foráneos para proteger los intereses nacionales: a esta política se la denomina proteccionismo. La intervención de los gobiernos puede ser una reacción ante políticas comerciales emprendidas por otros países, o puede responder a un interés por proteger un sector industrial nacional poco desarrollado. Desde que surgió el comercio internacional moderno, los países han intentado mantener una balanza comercial favorable, es decir, exportar más de lo que importan.

En una economía monetaria, los bienes no se intercambian por otros bienes, sino que se compran y venden en el mercado internacional utilizando unidades monetarias de un Estado. Para mejorar la balanza de pagos (es decir, para aumentar las reservas de divisas y disminuir las reservas de los demás), un país puede intentar limitar las importaciones. Esta política intenta disminuir el flujo de divisas de un país al exterior.

Como se ha señalado, la aparición del comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación. La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional, ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio. (Tamames, 1992).

Existen diferencias entre el comercio internacional de bienes, mercancías, visible o tangible y el comercio internacional de servicios invisible o intangible. Los movimientos internacionales de factores productivos y, en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen en este a través de las exportaciones e importaciones ya que influyen en el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía, tradicionalmente el comercio internacional es justificado dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados, tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

El comercio exterior se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas. Como por ejemplo el intercambio de

bienes y servicios entre la Unión Europea y Centroamérica. Las economías que participan de éste se denominan abiertas. Este proceso de apertura externa se produce fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90 al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este. La internacionalización y la globalización son fenómenos que actualmente se encuentran presentes en las interrelaciones humanas en muchos ámbitos y en relación a este ensayo, comercial.

A través de la historia desde los inicios del Mercantilismo hasta el Neoproteccionismo se han experimentado un gran número de teorías del comercio que tratan de explicar tal intercambio de bienes y de servicios, pasando por teorías clásicas y neoclásicas que fomentaban la libre circulación de las mercancías basadas en ventajas absolutas, comparativas recíprocas (de Adan Smith, David Ricardo y Stuart Mill) etc. hasta aquellas que indagaban a favor de la protección del mercado interno fomentando una balanza superavitaria en los tiempos del Mercantilismo o bien hasta hoy podemos ejemplificar este fenómeno con el Neoproteccionismo.

1.2. Comportamiento de la Economía mundial a partir del 2000.

Las condiciones mundiales inusualmente favorables, como los elevados precios de las materias primas y el rápido desarrollo de los mercados financieros, incrementaron el crecimiento potencial en varias economías en la década de 2000, y en varios casos a eso se sumó un componente cíclico. A medida que se estabilizaban los precios de las materias primas y se endurecían las condiciones financieras, el crecimiento potencial bajaba, produciendo en algunos casos un drástico ajuste cíclico. Frente a estas condiciones cambiantes, los gobiernos de las economías de mercados emergentes tuvieron ante sí dos retos. El primero fue adaptarse a un crecimiento potencial más bajo, aunque cierta disminución del crecimiento respecto de la década de 2000 fue inevitable, las reformas estructurales podían ayudar a facilitar el ajuste y se hacían cada vez más urgentes. La lista fue conocida: desde el reequilibrio orientado al consumo en China, hasta la eliminación de las barreras a la inversión en Brasil e India. El segundo reto consistió en afrontar el ajuste cíclico, y aquí también tuvieron validez las recomendaciones de siempre.

En la mayoría de los países de África subsahariana se observó un repunte paulatino del crecimiento, pero a tasas inferiores a las de la última década del siglo XX debido a la caída de los precios de las materias primas. Esto se debe, más que todo, al continuo ajuste que exigen el abaratamiento de las materias primas y el costo más alto de endeudamiento, factores que constituyen un pesado lastre para algunas de las economías más grandes de la región (Angola, Nigeria y Sudáfrica), así como para una serie de exportadores más pequeños de materia prima.

Tras el deslucido resultado de 2016, las proyecciones apuntaron a un repunte de la actividad económica en 2017 y también al 2018, especialmente en las economías de mercados emergentes y en desarrollo. Sin embargo, existe una amplia dispersión de posibles desenlaces en torno a las proyecciones, dada la incertidumbre que rodea a la orientación de las políticas del gobierno estadounidense entrante y sus ramificaciones internacionales.

En un análisis por sub áreas y países de la región SSA, el conjunto de países exportadores de petróleo, el FMI apunta a que tras una contracción en 2016 de -1,9%, se espera que crezcan un 0,6% en 2017 y un 1,6% en 2018. En concreto, Angola registró una tasa de crecimiento en 2016 de -0,7%, para crecer en los dos próximos años un 1,5% y un 1,6% respectivamente. En Nigeria, tras decrecer su PIB real en 2016 un -1,6%, la economía nigeriana se estima que crezca un 0,8% en 2017, como consecuencia de la recuperación de la producción de petróleo y de la fortaleza del sector agrícola. Así, para 2018 las estimaciones apuntan a una aceleración, pudiendo alcanzar un 1,9%.

El conjunto de países de ingresos medios, registró un crecimiento en 2016 de 2,0%, para acelerarse ligeramente, pudiendo alcanzar una tasa de 2,5% en 2017 y 3,2% en 2018. En Sudáfrica, tras crecer en 2016 un 0,3%, las previsiones señalan que en los dos próximos años crezca a un 0,7% y un 1,1% respectivamente. Esto es debido a unos precios de exportación de materias primas más favorables y una fuerte producción agrícola. En Camerún su crecimiento se cifró en un 4,7% en 2016, para moderarse ligeramente en 2017 (4,0%), y acelerarse nuevamente en 2018 (4,6%). Por su parte, Senegal, continuará su expansión creciendo en 2017 y 2018 a unas tasas de 6,8% y 7,0% respectivamente, tras haber crecido en 2016 un 6,7%.

En los países de bajos ingresos, en su conjunto el crecimiento económico en 2016 fue de 5,3%. Según el FMI, esta región se aceleraría en 2017 y 2018 creciendo a una tasa de 5,6% y 5,9% respectivamente. En países como Etiopía, se prevé que crezca en 2017 y 2018 a una tasa de 8,5%, acelerándose respecto a 2016 (8,0%). En Kenia, la tasa de crecimiento de 2016 se cifró en 5,8%, así mismo, se espera que en 2017 se modere hasta un 5,0%, para volver a incrementarse en 2018, pudiendo alcanzar un 5,5%. La economía de Tanzania registró un incremento en 2016 de un 7,0%, las estimaciones señalan que crezca un 6,5% en 2017 y un 6,8% en 2018.

Respecto a los países del norte de África, no comprendidos en el SSA, el FMI proyecta para Marruecos un aumento del PIB real para 2017 de un 4,8%, acelerándose respecto a 2016 (1,2%). Para 2018 la economía marroquí perdería impulso y anotaría una tasa de 3,0%. A su vez, Egipto, que creció un 4,3% en 2016, continuaría mostrando crecimientos dinámicos de 4,1% en 2017 y de 4,5% en 2018. En Túnez, tras crecer un 1,0% en 2016, las previsiones apuntan a una aceleración en 2017 y 2018, pudiendo alcanzar unas tasas de 2,3% y 3,0% respectivamente. (FMI, 2017)

El crecimiento del producto mundial durante el tercer trimestre de 2016 rondó 3,0% (a una tasa anualizada); es decir, aproximadamente igual que en los dos primeros trimestres del año. Sin embargo, esta tasa de crecimiento promedio estable ocultó divergencias entre los diferentes grupos de países. El crecimiento repuntó con más vigor de lo previsto en las economías avanzadas, mayormente porque el efecto de lastre que generaban las existencias se había atenuado y porque la producción manufacturera revivió en cierta medida.

El crecimiento mundial, alcanzó un 3,1% para 2015, un 3,4% en 2016 y se estima 3,6% en 2017. (FMI, 2015)

1.3. Comercio internacional de mercancías.

Al analizar la economía debemos revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir la que aborda los problemas económicos con fines internacionales. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración. Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o

más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

El origen del comercio internacional se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

Brinda los siguientes beneficios:

- ✚ El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos.
- ✚ Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países.
- ✚ La Utilidad la determina la empresa: “utilidad pretendida”; condicionada por la competencia en el mercado internacional.
- ✚ Los incentivos: son los que promueve el estado para el desarrollo de las exportaciones; tanto de orden fiscal como financiero.

Dentro de sus operaciones se encuentran entre otras:

Las exportaciones e las importaciones

Exportación: la exportación comienza con la participación en una exposición de carácter internacional, en la que se contacta con agentes extranjeros que comienza a realizar pedidos. Las exportaciones representan el valor de todos los bienes y servicios creados en el país durante un período dado y que se destinan a la satisfacción de necesidades de otros países. Es la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. La exportación, se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo. Incluye todas las mercancías y servicios vendidos en el exterior como las donaciones efectuadas.

Entre los beneficios de la exportación encontramos:

La competitividad.

El costo local.

En algunos casos la calidad.

Expansión del mercad

Obtención de divisas etc.

Chávez, 2005

1.3.1. Razones para exportar

Para hacer frente a las tendencias de comercialización externa, la política comercial de cada país es aquella que toma el gobierno de cada Estado como respuesta a los flujos de comercio, su actitud frente a las distintas prácticas comerciales y la marcha de la economía. Tras estas características el gobierno define las posturas y participación en este comercio, dejando fluir más libremente el comercio u optando por la protección de sus industrias nacionales.

Actualmente se ha propugnado por la libre comercialización, sin embargo existen políticas o barreras que tratan de entorpecer los flujos comerciales (Proteccionismo) o que bien prefieren la liberalización comercial (Neoproteccionismo) para incrementar los flujos de mercancías.

En la actualidad las empresas deben conocer y aprovechar las modalidades del comercio, así como sus variantes ya que el mercado internacional, la globalización y el neoliberalismo exigen las aperturas comerciales.

En este sentido los gobiernos centrando sus objetivos por una estabilidad macroeconómica y comercial sustentable, tienden a enfocar sus esfuerzos en la actividad exportable por distintas razones y fines dentro de los cuales se destacan:

- ✚ Mejorar la competitividad e imagen del país.
- ✚ Tener mayor estabilidad financiera por flujos en otras divisas.
- ✚ Tener mejor aprovechamiento de las capacidades de producción instaladas en el país.
- ✚ Reducir los costos por mayores volúmenes de venta.
- ✚ Tener créditos menos caros.

(Douglas, 2004)

1.3.2. La importación de mercancías

La Importación (M), representa el valor de todos los bienes y servicios con que cuenta la economía durante un período dado y que no han sido creados en el territorio nacional. Es la introducción de mercancías, capitales y servicios extranjeros en el mercado interior de un país. Incluye tanto los productos comprados en el exterior como las donaciones recibidas.

La importación, como la exportación, también se halla condicionada por el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo y cuando el valor de las importaciones es sistemáticamente superior al valor de las exportaciones, se produce un peligroso desnivel en la Balanza Comercial (Boríssov y Zhamin, 1991).

La principal ventaja de la importación la constituye el introducirse al comercio internacional con un costo relativamente bajo. El ámbito de las relaciones comerciales lo constituyen, la comercialización, los estímulos financieros, las franquicias impositivas, los instrumentos de pago, el régimen de cambios, el régimen normativo, el transporte internacional, los fletes y los seguros.

Una de las formas más sencillas de limitar las importaciones consiste en impedir que entren en el país bienes producidos en el extranjero. Por lo general, se establece un límite cuantitativo a la entrada de productos foráneos. Estas restricciones cuantitativas se denominan contingentes. También son útiles para limitar la cantidad de divisas o de moneda nacional que puede entrar y salir del país. Los contingentes a la importación representan el medio más rápido para frenar o revertir una tendencia negativa en la balanza de pagos de un país.

La economía enseña que puede obtener beneficios cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor. El comercio internacional obedece a dos causas:

Distribución irregular de los recursos económicos.

Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor. (Troncoso, 2000, P.107)

1.3.3. Modalidades de Comercio

Así mismo el comercio para hacer frente a los cambios en materia económica, tecnológica y de interacción humana etc. ha tenido que adaptarse a los distintos cambios y modelos llevados a cabo por el hombre y es así como surgen las Modalidades de Comercio, que son las representaciones más comunes de las distintas formas en las que se lleva a cabo el intercambio de bienes y servicios.

Entre estas modalidades tenemos al Comercio Internacional de Bienes y de servicios; los bienes circulan de manera internacional donde los productores y compradores intercambian determinados objetos físicos entre determinados países.

Para poder agilizar tales transacciones existen determinados mecanismos que facilitan las operaciones, tales como organismos internacionales, tratados de libre comercio, figuras de arbitraje internacional (cuando existan controversias) etc. a su vez existen mecanismos como los aranceles que entorpecen tal flujo y como ejemplos podemos tener maquinaria, equipos electrónicos, productos alimenticios, farmacéuticos etc.

Para los servicios podemos distinguir entre Acciones Tangibles que son todas aquellas que tienen relación con servicios dirigidos a bienes y otras posesiones físicas como transportación de carga, reparación y mantenimiento de equipo industrial, servicios de limpieza, lavandería y tintorería, jardinería, veterinaria etc. en cuanto a las llamadas Acciones Intangibles compuestas por servicios que no necesariamente involucran manipulación o transmisión de productos

físicos, sino más encaminadas a la utilización de mecanismos ideados o provenientes de la inteligencia humana y de un proceso mental como ejemplos tenemos a los servicios dirigidos a banca, aspectos jurídicos, de contabilidad, valores, seguros, patentes o marcas etc.

La transmisión de tecnología y propiedad intelectual se da de tal manera en las que las empresas o los países pueden intercambiar innovaciones tecnológicas y propiedad en marcas o patentes y esto puede ser impulsado entre otros medios por el uso de tratados de libre comercio o acuerdos bilaterales.

Con lo que respecta a la propiedad intelectual y patentes es necesario mantener en especificación tales conceptos, debido a que estas se encuentran protegidas por los derechos de autor o actividad creadora, lo que significa que estas no pueden ser utilizadas por terceras personas a menos que cuenten con el permiso del inventor de las mismas, como puede ser mediante el uso de franquicias o del Licensing.

En cuanto a la propiedad intelectual actualmente se pueden observar diversas controversias en relación al manejo de las mismas, entre las que destacan:

- ✚ el mal o erróneo uso de las licencias poniendo en tela de juicio la calidad con la que el poseedor de tal licencia explota la marca pudiendo producir componentes de menor calidad.
- ✚ el excesivo afán de lucro de los poseedores de las patentes los cuales se aprovechan del descubrimiento del producto para vender tal producto con márgenes muy por encima del precio de producción.

El Comercio Compensado lo podemos definir como el intercambio de bienes y de servicios en donde su pago se da en especie, esto es sin la utilización real del dinero; este modelo se emplea generalmente entre los países con poca capacidad de pago pero que al contrario cuentan con bienes que pueden ser intercambiados; anteriormente este sistema era utilizado en la URSS y sus satélites o aliados.

El Comercio Administrado es una práctica gubernamental que legitima la participación del Estado interviniendo en el comercio con el propósito de proteger los mercados internos, garantizar la seguridad nacional en materia de salud pública o de estabilidad interna y preservando la calidad de los bienes consumidos internamente. Esta intervención la podemos ejemplificar análogamente con el Neoliberalismo que hasta cierto punto pone de pretexto la

seguridad interna y de calidad de productos para poder regular los flujos de comercio protegiendo a las compañías internas y a la vez mantener un control sobre las entradas y salidas de la mercancía.

Los Derivados Financieros y el comportamiento del mercado de futuros son conocidos como contratos adelantados o *forwards*, son contratos mediante los cuales el comprador se compromete a pagar en una fecha futura determinada el precio acordado por un bien o servicio como productos agropecuarios o de divisas.

Esto se hace con el objetivo de que si se presentase un incremento en tal mercancía o bien, este tras haberse firmando en contrato será pagadero a las estipulaciones de tal contrato. Para la mayoría de las monedas, los tipos a cambio *forward* se cotizan por 30, 90 y 180 días y son muy recurridos a la compra y venta de divisas.

Para entender como se comercializan toda clase de bienes y servicios, hablando de tecnología, productos agrarios, electrónicos, la propiedad intelectual etc. es necesario distinguir las modalidades de comercio y la evolución que se ha dado en esta, si se desea mantenerse al día en las operaciones comerciales y como ejemplo más claro existe el Comercio Electrónico el cual hasta hace algunos años no se consideraba como un medio para mantener relaciones comerciales y hoy en día puede representar la manera más sencilla de acceder al comercio en mercados extranjeros mediante la vía electrónica o bien para los contratos de futuros han mostrado una popularidad más recientemente sobre todo en el mercado de divisas debido a las constantes fluctuaciones de las monedas.

Hoy en día el uso del Internet se ha popularizado y a su vez se ha difundido de una manera impresionante a nivel mundial haciéndola una herramienta indispensable. Por ello se puede observar que el comercio electrónico es una transacción comercial donde las partes involucradas hacen sus transferencias de manera computacional en vez de involucrarse físicamente como compradores-vendedores y sin manejo de efectivo en forma tangible.

El Comercio electrónico es el uso de la tecnología computacional y de telecomunicaciones que se realiza entre empresas o bien entre vendedores y compradores para apoyar el comercio de bienes y servicios. Este fenómeno se da porque hoy en día la tecnología ha avanzado a pasos gigantescos y si una

empresa desea seguir siendo competitiva de manera internacional debe de contar con las innovaciones tecnológicas necesarias para poder lograrlo. (Enciclopedia Encarta, 2006).

1.4. Composición del comercio mundial

A partir del año 2012 varió la composición regional y por productos del crecimiento de las exportaciones y las importaciones. La fuerte demanda de importaciones de bienes y servicios por parte de China y otras economías en desarrollo ayudó a amortiguar el lento crecimiento del PIB y la debilidad de la demanda de importaciones de los países desarrollados, sobre todo en la zona euro. Sin embargo, la recuperación de las importaciones de Europa y América del Norte en 2015 compensó la escasa demanda de importaciones de los países en desarrollo, y en especial la de los países exportadores de recursos naturales y las economías en desarrollo asiáticas.

A lo largo de 2015, el volumen sufrió una volatilidad inusual, disminuyendo pronunciadamente durante el segundo trimestre para volver a recuperarse en la segunda mitad del año. La caída del 1,4% en el comercio mundial registrada en el segundo trimestre (promedio de las exportaciones y las importaciones) fue equivalente a una disminución anual de cerca del 5%, pero la tendencia se invirtió en el tercer y el cuarto trimestre hasta tal punto que el volumen de comercio al finalizar el año fue superior a su nivel inicial. La disminución de las exportaciones y las importaciones de las economías desarrolladas durante el segundo trimestre fue inferior a la media mundial, aunque todas las economías sufrieron en mayor o menor grado la desaceleración del comercio.

La caída en el crecimiento del comercio mundial es tanto una causa como también un síntoma de la desaceleración económica global. Los volúmenes de comercio mundial se expandieron solamente en un 1.2% en 2016, se espera que la penetración de las importaciones globales muestre una recuperación modesta, es poco probable que el crecimiento del comercio mundial supere significativamente el crecimiento de producto bruto mundial en los años venideros. En este contexto, se proyecta que el comercio mundial se expanda en un 2.7% en 2017 y en un 3.3% en 2018.

El crecimiento ha repuntado con más vigor de lo previsto en las economías avanzadas, mayormente porque el efecto de lastre que generaban las existencias se ha atenuado y porque la producción manufacturera ha revivido

en cierta medida. Por el contrario, se observa una desaceleración inesperada en algunas economías de mercados emergentes, atribuible más que todo a factores idiosincráticos.

Los indicadores anticipados como los índices de gestores de compras conservaron el vigor en el cuarto trimestre en la mayoría de los casos.

En este momento, el crecimiento mundial avanza a marcha lenta, los factores que impulsan la actividad están cambiando y persisten los riesgos a la baja. China y un creciente número de economías de mercados emergentes están dejando atrás niveles máximos cíclicos. Según las proyecciones, sus tasas de crecimiento se mantendrán muy por encima de las tasas de las economías avanzadas, pero por debajo de los elevados niveles observados en los últimos años, por razones tanto cíclicas como estructurales. Estados Unidos ha experimentado varios trimestres de demanda privada sólida. Aunque la demanda del sector público ha estado empujando en la dirección opuesta, esta fuerza contraria hizo disminuir en 2014, sentando las bases para un crecimiento más elevado. La economía de Japón experimentó un vigoroso repunte, pero perdió ímpetu en 2014 a medida que se endureció la política fiscal, la zona del euro tiene una actividad tenue. En estas tres economías avanzadas, la capacidad ociosa abunda, y se prevé que la presión inflacionaria continúe siendo suave. Esta cambiante dinámica de crecimiento plantea nuevos retos para la política económica, y los efectos de contagio pueden ser motivo de mayor inquietud. (Informe WEO, 2009)

1.5. Finanzas internacionales. Tipos de cambio y flujos de capital

El dólar de EE.UU. se ha apreciado en términos efectivos reales en más de 6,0% desde agosto 2017. Las monedas de las economías avanzadas exportadoras de materias primas también se han fortalecido gracias al afianzamiento de los precios de las materias primas; entre tanto el euro y especialmente el yen japonés se han debilitado. Las monedas de varios mercados emergentes se depreciaron sustancialmente en los últimos meses sobre todo la lira turca y el peso mexicano, en tanto que las monedas de varios exportadores de materias primas sobre todo Rusia se apreciaron. Los datos preliminares apuntan a elevadas salidas de inversiones de cartera de no residentes de mercados emergentes tras las elecciones estadounidenses, luego de meses de abundantes entradas.

En las economías avanzadas que siguen teniendo problemas de balance, un déficit prolongado de la demanda privada y la falta de avance adecuado de las reformas (incluido el saneamiento de los balances bancarios) podría reducir permanentemente el crecimiento y la inflación, con implicaciones negativas para la dinámica de la deuda. (Anuario del FMI, 2016)

1.6. El impacto de la política ambiental en el comercio internacional

Las cuestiones ambientales que influyen en los procesos y las cadenas de suministro y la alteración de la competencia del mercado, se han incorporado al negocio y tienden a intensificarse en los nuevos contextos y entornos, incluso en relación con el comercio internacional. El impacto ambiental en los procesos de producción, indirectamente repercuten en la competitividad industrial y puede hacer que la ubicación de la propia industria desarrolle sus métodos de política ambiental para el cuidado ecológico. Los aspectos ambientales de los productos, a su vez, tienen una influencia directa en el comercio internacional si se tiene en cuenta, por ejemplo, el costo de cumplimiento de las regulaciones y normas, o la preferencia de los consumidores de productos ecológicos, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. (Filho, 2002)

El tema central de las relaciones entre el medio ambiente y el comercio internacional se encuentra en el proceso de dumping ambiental, de la cual los países tienen más competitividad con base en la degradación del medio ambiente. Los países con reglamentos, normas y prácticas de beneficio ambiental menos estricta o generan una ventaja comparativa en el sistema de comercio mundial, que no existiría si los costos de la aplicación de las normas o estándares internacionales fueran internalizados. Esto daría lugar, a la luz de las diferencias significativas en el entorno regulatorio, un cambio de las inversiones en detrimento de los países conscientes de la preservación del medio ambiente.

En el caso de las restricciones ambientales, también hay un uso arbitrario y discriminatorio de las barreras comerciales restrictivas relacionadas con el medio ambiente. Los países desarrollados pueden utilizar no como un mecanismo para el logro de los objetivos reconocidos para mejorar el medio ambiente, sino para legitimar el uso de medidas proteccionistas, a fines específicamente relacionados con el comercio internacional. Sin embargo, hay que reconocer que la mejora de las condiciones ambientales, especialmente en

los países en desarrollo, dependen de la interacción de factores como la voluntad política de los gobiernos, la presión social e internacional, la disponibilidad de recursos técnicos y financieros, y las instituciones adecuadas. Las relaciones entre el medio ambiente y el comercio internacional son bastante controvertidas, en ese sentido, serían aún más relevantes si se considera la evolución reciente del proceso de liberalización del comercio y los principales impactos ambientales globales. Este tema ha generado mucho debate, con opiniones muy diversas y, en algunos puntos, incluso antagónicas, lo que hace necesario que la investigación en este campo continúe desarrollándose. (Ruppenthal, 2002).

1.7. Relaciones comerciales.

A lo largo de la historia de comercio, los países y regiones tan tenido la necesidad de intercambio entre países, durante años se ha considerado que el ser humano ha establecido relaciones comerciales, abriendo sus puertas a los mercados hacia otros países, en la actualidad se hacen diferentes tipos de intercambios.

Al analizar la economía se debe revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales. La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del relaciones comerciales.

Las relaciones comerciales son aquellas actividades productivas que realizan los agentes involucrados (comprador y vendedor), con el fin de mantener su producto o servicio dentro del mismo mercado y satisfacer sus necesidades respectivamente. Estas son sumamente vitales puesto que dentro de un mundo globalizado y de alta competitividad en productos y servicios al igual que de las mismas compañías, es necesario mantener tanto las exigencias como las expectativas del mercado que está en constante cambio y actualización.

Se entiende que es el intercambio q se da entre países o regiones a través de la apertura comercial, estos intercambio son tanto político, cultural y tecnológico, así también el intercambio de productos y servicios. Al lado de las relaciones de intercambio comercial y como parte del contenido de las relaciones económicas internacional situamos las relaciones financieras.

En el mundo actual las relaciones económica nacionales e internacionales no pueden analizarse objetivamente sin tener en cuenta las relaciones que se desprenden de la existencia del capital financiero y su dominio. Es preciso considerar las distintas manifestaciones internacionales del dominio financiero, el flujo de capitales, sus esferas de dominación y sus efectos, los sistemas monetarios, sus características y sometimiento a las políticas internacionales, así como los medios de reflejar esta situación, su influencia en el desarrollo económico de los países y su expresión en los balances de pago. Por último, en las condiciones actuales, las relaciones monetario-financieras han cobrado una creciente importancia de acuerdo al papel dominante de estos vínculos en el contexto del conjunto de las relaciones entre países.

En las relaciones comerciales se comparan las diversas condiciones de producción nacionales bajo la influencia de las relaciones políticas existentes entre los países y a través de las mismas, podrá lograrse por parte de los estados participantes en el intercambio, una fuente de acumulación o empobrecimiento, ya que mediante el intercambio comercial se efectúa una distribución y redistribución de la riqueza creada en cada país. Es decir, que en el intercambio comercial pueden darse condiciones para que se produzca una diferenciación de los distintos países participantes. Asimismo, enfocado este intercambio como una cooperación entre países y aplicado justamente este principio, puede dar lugar a una equiparación de los niveles de desarrollo de los distintos países, o al menos, contribuir a ello.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración. La relación comercial tiene como importancia el desarrollo y crecimiento de la economía de cualquier país, fomentando la apertura comercial, estableciendo las nuevas formas de hacer negocio.

Es de vital importancia que las empresas tengan no solo la competitividad regional, si no también sean capaces de cubrir las necesidades del mercado exterior en estos caso las empresas deben hacer uso de las técnicas y herramientas que les proporcionan las relaciones comerciales que bien empleadas constituyen una potencia dentro de la empresas. Ahora bien dentro

del país comercialización como conjunto de actividades realizadas por las empresas es un punto vital para el ingreso nacional las importaciones y exportaciones como ciclo económico son definitivamente importantes para el desarrollo económico puesto que de las exportaciones depende gran parte del ingreso. (Cárdenas, 2005)

Entonces realizar y mantener intercambio con otros países esto significa elevar la productividad, se utilizan mejor los factores de producción; es más eficiente, la productividad está ligada a la eficiencia del sistema económico, es decir posibilita al crecimiento económico y lo importante es la base o requisito para que existe desarrollo económico. Competitividad es otro elemento que está relacionado a la economía siendo un proceso mediante el cual las empresas realizan con objeto de tener mejor posicionamiento en el mercado. Con la innovación se obtiene mejores resultados y rendimientos utilizando y aprovechando mejor los recursos de trabajo.

Para estas se necesitan tratados y convenios que en general ayudan a vender los productos nacionales a países extranjeros. Este es una alternativa de comercio que fue promovida por las organizaciones comerciales privadas y gubernamentales que sin ayuda de las relaciones comerciales en este caso de las relaciones públicas con otras naciones no fuese posible.

Las relaciones comerciales seguirán siendo de vital importancia para las economías de los países. Una de las razones principales es que siempre existirá la desigualdad de recursos naturales en las diferentes naciones. A través del comercio se le da una solución a esa desigualdad, ya que todos los países tienen acceso a los mismos bienes, provengan o no de su país. Gracias a las relaciones comerciales podemos disponer de mayor oferta, cantidad, calidad y a mejor precio además de disfrutar de muchos productos que no tenemos o no podemos hacer. Así el mundo se conecta día a día, para estas se necesitan tratados y convenios que en general ayudan a vender los productos nacionales a países extranjeros.

Dentro de estos tratados o convenios comerciales se favorece a la libertad de comercio en iguales condiciones para los miembros. (Tendencias de Economía Mundial Parte 2, 2009.)

Tipos de relaciones comerciales

- ✚ Bilateral es aquella donde intervienen dos estados-nación o dos entidades del mismo país donde ambas partes serán beneficiadas en el acuerdo y en la cual se fijan volúmenes de comercio se pactan precios y se establecen formas de pago y plazos.
- ✚ Exterior en esta se pacta el tipo de cambio los aranceles y el costo de transporte.
- ✚ Interior esta actividad se realiza como su nombre lo indica hacia el interior del país, entre diferentes entidades que lo componen. Representa una rama económica del sector servicio q contribuye a la formación del producto interno bruto.
- ✚ Internacional -las relaciones comerciales se da entre países toma en cuenta factores como: volumen de importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte.
- ✚ Multilateral en la actualidad es más practicada por países es decir en ella muchos países se involucran a la vez.um ejemplo de este tipo de relación comercial son los países miembros del GATT con el cual pretenden eliminar el proteccionismo comercial y facilitar las importaciones y exportaciones de mercancías y servicios sin restricciones. (Wikipedia, 2018)

1.8. Acuerdos y tratados comerciales

En la actualidad, el mundo de globalización requiere entre sus funcionalidades, de un proceso de integración de mercados. Los países pueden elaborar proyectos comunes de diversa naturaleza, expresando una concertación de política simples sin carácter obligatorio o sentido jurídico, asimismo podrían elaborar proyectos que implican programas de acción y presupuestos administrativos donde las iniciativas de un país u otro, pueden armonizar. Por otro lado, podrían elaborar iniciativas que constituyen compromisos que obligan al Estado y, por lo tanto, tienen temas jurídicos que involucra a los Gobiernos implicando procedimientos más formales de carácter obligatorio.

Ahora bien, un acuerdo es cualquier forma de compromiso que involucra dos o más partes diferentes (individuos, grupos o agencias) que, tomando un compromiso para un cierto curso de acción, piensan en algún beneficio común

a todas las partes involucradas; desarrollarlo y realizarlo requiere confianza y cooperación, así como construir una relación positiva entre las partes.

Tratado, convenio, pacto, acuerdo, alianza, protocolo, intercambio de notas y acta final son los términos comúnmente utilizados en diversos casos para designar aquello que constituye, fundamentalmente, una vinculación internacional basada sobre un acuerdo de voluntades entre estados u otros sujetos de derecho internacional que implica, a la vez, obligatoriedad para las Partes.

Tratado Comercial

Es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

Consiste principalmente:

- ✚ Disminución o eliminación de los pagos que se realizan para importar (con el país con el que se está pactando)
- ✚ Establecer el conjunto de reglas de juego (normas jurídicas) para la interacción entre los mercados de los países intervinientes. Entre los más importantes aspectos a regular están:
 - ✚ Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
 - ✚ Promover las condiciones para una competencia justa, Incrementar las oportunidades de inversión.
 - ✚ Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual
 - ✚ Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional
 - ✚ Fomentar la cooperación entre países amigos y ofrecer una solución a controversias.

Entre los tipos de tratados comerciales más grandes tenemos:

Zona de Libre comercio: en una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de

la zona de libre comercio. Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales puede citarse la asociación europea de libre comercio (EFTA) y el tratado de libre comercio norteamericano (TLC).

Unión Aduanera: una unión aduanera es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, se crea un arancel externo común (AEC) para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel. Las uniones aduaneras suelen también permitir la libre circulación de personas y capitales por todos los territorios de los países miembros, lo que permite la libre adquisición de bienes de consumo y empresas de los ciudadanos de un país en el resto de los países pertenecientes al acuerdo comercial. El ejemplo más destacado de unión aduanera fue la comunidad económica europea, germen de la unión europea (UE).

Unión Económica: representa el grado sumo de integración comercial entre distintos países. Además de los beneficios derivados de la unión aduanera, se produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la unión, creándose un único banco central para todos ellos.

La UE constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el euro.

Ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio (TLC).

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto:

- ✚ Permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio.
- ✚ Contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos);
- ✚ Facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas.

- ✚ Ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales.
- ✚ Fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general. Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento. (Fernández, 2008)

Conclusión Parcial

Con las definiciones y conceptos generales que son de particular importancia para entender el entorno de las relaciones comerciales y comercio internacional, se estableció un primer acercamiento como base teórica, necesaria para el procedimiento propuesto.

Capítulo II. Procedimiento metodológico de la investigación

Este capítulo comprende la parte operacional de la tesis, donde se desarrolla el procedimiento a seguir para la investigación de campo necesario, la cual con sus resultados es posible conocer los problemas que existen de manera que permita dar las recomendaciones necesarias para las mejoras.

2.1. Caracterización de la región africana.

2.1.1. Ubicación geográfica

África es el tercer continente (después de Asia y América) del mundo por extensión territorial. Limita al norte con el mar Mediterráneo, al oeste con el océano Atlántico, al sur con la conjunción de los océanos Atlántico e Índico y al este con el mar Rojo y el océano Índico. Aunque posee una superficie total de 30.272.922 Km² (621.600 en masa insular), la cual representa el 20.4% del total terrestre, la población es de mil millones de habitantes, menos del 15%. El continente se organiza en 54 países, siendo todos ellos, miembros de la Unión Africana, con excepción de Marruecos.

La actividad económica de África durante el 2015 no logró mantener los ritmos de crecimiento de años anteriores. Según el Banco Mundial, el crecimiento promedio anual de África al sur del Sahara fue de 4,2 % en 2015, una cifra inferior a la de 4,6 % en 2014. La caída de 0,4 puntos porcentuales se debió a la reevaluación de las perspectivas en Angola, Nigeria y Sudáfrica. Sin embargo, a pesar de la desaceleración de las principales economías africanas, el producto interno bruto (PIB) de la región se recuperó y llegó a un promedio de 4,6 % y 5 % en 2016 y 2017, respectivamente. Este aumento estuvo motivado por la demanda interna, respaldada por las actuales inversiones en infraestructura y al consumo privado, los que a su vez son impulsados por los menores precios del petróleo. Se pronostica que la demanda externa también respalde el crecimiento debido a las mejores perspectivas en las economías de ingreso alto para el 2018.

2.1.2. Principales sectores

África es un continente con gran potencial económico pero tiene una grande dependencia económica.

Petróleo:

África dispone de 9.6% de las reservas mundiales de petróleo demostradas y es la tercera región productora en el ranking global.

Dispone también de importantes reservas estimadas, aunque aún no demostradas.

China está presente en países con grandes recursos, como petróleo, en Angola, que es su principal proveedor, y en otros países como son Guinea Ecuatorial, Nigeria, Chad, Sudán, Gabón, Zambia y República Democrática del Congo, estos dos últimos países productores de minerales.

Después de Estados Unidos y de la Unión Europea, China es el tercer socio más importante del continente, con inversiones e industrias de la construcción que están haciendo rutas, represas, viviendas, hospitales, y en la explotación de hidrocarburos y minerales. China tiene estrecha relación con Zimbabwe, y Sudán, cuyos gobiernos son cuestionados. Estados Unidos tiene interés en África por el petróleo.

Minería:

Ya hemos visto que las reservas minerales de África son impresionantes: las estimaciones corrientes calculan que el continente africano acapara:

90% del cobalto y del platino del planeta, 50% del oro, 98% del cromo, 70% de la tantalita, 64% del manganeso, un tercio del uranio y 70% del coltán.

A esto se añade el aumento de los precios de los minerales: cuando, a partir del año 2000, los países del BRIC comienzan un gran proceso de industrialización y urbanización.

Es probable que los altos precios se mantengan ya que este proceso durará entre 10 y 20 años. Además USA y la UE también muestran gran interés en asegurarse la provisión de minerales estratégicos.

Agricultura

Los alimentos se están convirtiendo en uno de los grandes problemas del mundo actual. África dispone del 60% de tierras arables no cultivadas en el mundo (700 millones de hectáreas). Para alimentar a la población actual del planeta habrá que aumentar la producción de alimentos en un 70%. Esto explica que numerosos países extranjeros, especialmente los países emergentes, estén invirtiendo fuertemente en tierras de cultivo, para alimentar a sus poblaciones y para negociar en los mercados.

A pesar de las inmensas posibilidades de que África dispone:

- ✚ 300 millones de personas se ven afectadas por el hambre en el continente.
- ✚ África importa hasta un 85% de los alimentos que consume.
- ✚ África está atravesada por inmensos ríos y según el British Geological Survey y el University Collage of London las agua subterráneas superan 100 veces a las aguas superficiales; aun así sólo entre un 3 y un 5% de sus tierras de cultivo están irrigadas frente a un 20% de media en el mundo.(Araujo,2010).

Lo cierto es que numerosas grandes empresas y gobiernos están comprando, o arrendando por largos periodos de tiempo, inmensas extensiones de suelo africano para promover cultivos de diferentes tipos, desde platanares y cereales hasta biocarburantes y maderas.

Este acaparamiento de tierras supera varias decenas de millones de hectáreas

2.1.3. Integración africana

La integración económica en África fue una parte fundamental de la estrategia de los países tras su independencia de los regímenes coloniales, considerada como un instrumento para alcanzar la estabilidad y el desarrollo. El continente africano se caracteriza por un panorama de países fragmentados, con economías reducidas y poco estables, por lo que la conformación de espacios más amplios que permitan el desarrollo de economías de escala, fue uno de los motivadores de la implementación de muchos de los esquemas de integración, modelo que además se planteaba como opción frente al fracaso de las políticas nacionales de gran parte de los países del continente (Kabunda, 2009).

En términos históricos, cabe resaltar que el continente africano no se mantuvo ajeno al crecimiento de procesos de integración que se observó en las últimas décadas a nivel internacional, incluso registrando antecedentes en décadas pasadas luego del progresivo y problemático proceso de independencia. Sin embargo, algo que debe destacarse de dichos procesos, es el nivel de compromisos asumidos a la hora de conformar los bloques. Mientras las zonas de libre comercio o los tratados de libre comercio son los instrumentos mayormente utilizados a nivel internacional, África desplegó la conformación de uniones aduaneras, instrumento poco flexible para enfrentar la velocidad de los cambios a nivel internacional, lo que genera afectos adversos en el éxito de los

procesos de integración. Actualmente en la organización mundial del comercio (OMC) hay notificadas siete uniones aduaneras en el continente africano.

No podemos pensar apenas en el mercado angoleño pero si en mercados regionales. Sumando estos mercados estamos hablando en más de 600 millones de consumidor.

Creación de Instituciones para la integración económica:

Panafricanismo → Organización de la comunidad → Unión Africana (UA).

Dicha organización ha producido más discursos que realidades, pero a su amparo han ido surgiendo otras asociaciones regionales con mucho más contenido, tanto económico como político e incluso militar.

Tratados de libre comercio en África

La globalización ha llevado a establecer múltiples tratados de libre comercio no con Angola; si no con varios países africanos entre sí, los Tratados de Libre Comercio africanos se multiplican en todas direcciones y hacen que el comercio de esa región encuentre nuevas vías mundiales para desarrollarse. En África existen varias agrupaciones supranacionales relacionadas con el comercio, cuatro de ellas constituyen uniones aduaneras y por lo tanto, dentro de ellas los países miembros no tienen o tienen rebajadas las barreras arancelarias.

Estas agrupaciones regionales promueven una integración política, económica, comercial y militar del continente.

El panorama de retracción de las permutas comerciales entre los países africanos es, todavía, observable al nivel de sus espacios regionales, los cuales pretenden ser en el futuro zonas económicas únicas e integradas. La SADC aunque en un proceso más avanzado de integración comercial que la mayor parte de sus congéneres continentales, también aquí, a manifestarse a la influencia externa sobre el direccionamiento de las exportaciones e importaciones. Agregase en este caso la poderosa influencia de Sudáfrica la gran potencia económica regional en vuelta de la cual gravita la mayor parte de la actividad económica de la región un otro abordaje cuanto la implantación de la economía angolana en el contexto africano puede ser dada por la vía de comparación con algunos de los países productores de petróleo. Los países escogidos fueron Argelia, y el Egipto de la zona árabe y tradicionales apoyantes de Angola y Nigeria el mayor productor y exportador africano al sur

del desierto la costa del Marfin, Gabón y República del Congo del área geográfica del CEEAC. (Bassey, 2005).

Cuadro 2.1 Agrupaciones de integración comerciales regional

África del Norte		Unión Árabe del Maghreb(UMA)
		Comunidad de Estados del Sahel-Sahara (CEN-DAD)
	África del Oeste	Unión Económica y Monetaria del Oeste(UEMOA)
		Comunidad Económica del Oeste(CEDEAO)
		Unión del Rio Manu
África al Sur del Sahara	África Central	Comunidad Económica de Estados de África Central(CEEAC)
		Comunidad Económica y Monetaria de África Central(CEMAC)
		Comunidad Económica de los países de los Grandes Lagos
	África del Este y África del Sur	Mercado Común para África del Sur y el Este(COMESA)
		Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo(IGAD)
		Comisión para el océano indico(COI)
	Comunidad para el desarrollo del África austral(SADC)	
	Unión aduanera del África austral(SACU)	

Fuente: elaboración propia.

2.1.4. Estructura comercial de África

África está caracterizada por una estructura económica, donde la agricultura aporta 40% de los productos de exportación. La región ha mantenido la proporción más baja dentro del conjunto de países subdesarrollados(alrededor de 10%) de los productos manufacturados en el interior de sus exportaciones y la tasa de crecimiento más baja de este indicador durante los dos últimos decenios, lo cual afecta los términos del intercambio.

La forma en que Occidente aplica los aranceles a las importaciones y se convierte en un elemento que perpetúa la espuria especialización productiva de África. La Unión Europea por ejemplo no aplica aranceles a las importaciones de determinados productos primarios, sin embargo, el arancel que se aplica a un producto secundario crece de manera importante. Un producto primario

como el café enfrenta un arancel del 7%, sin embargo cuando está mínimamente elaborado crece a 12,1%.(Economía africana, 2015)

Esta situación es una forma de eternizar el lugar que presenta los exportadores de materia prima dentro de la actual división internacional del trabajo, pues a estos países les resulta más difícil, “más arriesgado y menos costoso” enfrentar un cambio tecnológico para que al final se encarezca su exportación y se ponga en peligro la ligera competitividad que presentan el mercado europeo con el producto en bruto. Tendencias de Economía Mundial Parte 2. (2005).

2.2. Antecedentes del procedimiento

Teniendo en cuenta que no existe un procedimiento propio para el tema que se refiere en el presente trabajo de tesis, para su realización se consultó una variedad de bibliografía que se refieren a procedimientos de marketing. La mercadotecnia puede ayudar a que los procesos de internacionalización de productos se desarrollen dentro de un marco de mayor equidad y competitividad, en la medida que los diferentes actores pueden hacer llegar sus productos.

Para la realización de esta investigación se ha desarrollado la sistematización de información secundaria para conocer el estado del arte de la temática a partir de la lectura y evaluación de bibliografía de consulta y de referencia.

El tipo de estudio realizado es exploratorio, debido a que no hay antecedentes bibliográficos sobre relaciones comerciales de Angola y la bibliografía existente que trata el tema de las relaciones comerciales está enfocada a otros países.

El estudio sirvió para aumentar el grado de familiaridad con dicho tema, el cual es relativamente desconocido. (Ver anexo 1).

(Sáez, 2007)

2.3 Procedimiento metodológico de la investigación

De acuerdo con la estructura definida en la tesis expuesta en el capítulo I del presente trabajo, se ha diseñado el procedimiento general a utilizar en la investigación a partir de la revisión de otros procedimientos.

Cuadro 2.2. Esquema del Procedimiento metodológico

<i>Fase I Diagnóstico</i>	<i>Etapa 1 Caracterización de la economía</i>	<i>Pasos 1. Ubicación geográfica 2. Principales sectores 3. Principales variables macroeconómica</i>
	<i>Fase II Compilación de datos</i>	<i>Etapa 1 Relaciones comerciales</i>
	<i>Etapa 2 Socios comerciales</i>	<i>Pasos 1. Aperturas comerciales 2. Relaciones con el resto del mundo 3. Comercio de bienes y servicios</i> <i>1. Principales socios comerciales</i>
<i>Fase III Propuesta</i>	<i>Etapa 1 Recomendaciones teórica</i>	<i>Pasos 1. En las relaciones comerciales 2. En toda la macroeconomía</i>

Fuente: elaboración propia.

Fase I. Diagnóstico

Se expondrán los principales rasgos propios y suigéneris de la economía del país.

Etapa 1. Caracterización de la economía

En esta etapa se caracteriza la economía a fondo para conocer como está constituida. Su ubicación geográfica, principales sectores y las variables macroeconómicas.

Paso 1. Ubicación geográfica

En este paso se expondrán la extensión, los límites geográficos del país, la superficie, capital, lengua, religión, moneda, Estado o provincias, geografía, población, renta e indicadores sociales.

Paso 2. Principales sectores

Se señalarán los principales sectores de la economía.

Del sector primario, su aporte al PIB y los porcentos de ocupación divididos por hombres y mujeres, grado de eficiencia, recursos con que cuenta el país, oportunidades de inversión, tasa de crecimiento.

Del sector secundario, las principales industrias y su significación para la economía del país, las principales áreas industriales, proyecto de transformación, reservas y de petróleo.

Del sector terciario peculiaridades de la industria turística, proyecciones hasta 2020 y creación de puesto de trabajo, condiciones de los países para el desarrollo de este sector.

Paso 3. Principales variables macroeconómicas

Se realizará un análisis del comportamiento de indicadores en los años 2014, 2015, 2016 y 2017, comportamiento del PIB, equilibrio/desequilibrio fiscal, IPC, cotización y tipo de cambio, balanza comercial.

Fase II. Compilación de datos comerciales

La compilación de datos ayudará a comprender las relaciones comerciales en el país.

Etapas 1. Socios comerciales

En esta etapa se expondrá todo lo que se refiere a las relaciones comerciales existente en sus principales socios. Se recopilará información de fuentes secundarias, en internet sobre el tema; por ejemplo: la situación económica concretamente de Angola, relaciones comerciales, aperturas comerciales etc.

Paso 1. Aperturas comerciales

Se analizarán los ratios de exportaciones e importaciones en el PIB y su significado para las aperturas comerciales del país con el resto del mundo como estrategia para el crecimiento y desarrollo de la economía nacional y se expondrá el componente de las exportaciones, el desenvolvimiento del comercio exterior.

Paso 2. Relaciones con el resto del mundo

Se analizará los recursos con que cuenta Angola y el signo de los saldos de la balanza comercial.

Paso 3. Comercio de bienes y servicios

Se tendrá en cuenta la cantidad de bienes y servicios presentando balances de importación y exportación.

Etapa 2. Socios comerciales

Se expondrán los principales socios y principales ramas del comercio.

Paso 1. Principales socios comerciales

Se analizará el significado que tenga el país para diferentes socios comerciales, cómo es catalogado su potencial, así como su capacidad de inversión directa o indirecta a lo endógeno y a lo exógeno a partir de sus recursos disponibles.

Fase III. Propuesta

Las propuestas recomendadas en el presente trabajo pretender lograr mayor eficiencia y eficacia dentro del mercado internacional.

Etapa 1. Recomendación teórica de política comercial al país.

Se realizará una propuesta de medidas que puedan encaminar al país hacia el logro de una mayor competitividad de sus productos con el objetivo de alcanzar cada vez mayor suficiencia productiva, económica y financiera.

Paso 1. En las relaciones comerciales

Se caracterizará a la Política económica exterior del país como instrumento de política macroeconómica por ser un medio para incrementar los niveles de vida, sus principales áreas de la Gestión comercial y la Gestión financiera internacional las cuales se agregan a las fundamentales políticas macroeconómicas para actuar de forma interrelacionada.

Paso 2. En toda macroeconomía

Analizar la política monetaria, fiscal además de la política económica exterior para la resolución de los problemas encontrados en las relaciones comerciales de Angola.

2.4. Métodos utilizados

Para la realización de este trabajo se utilizaron métodos teóricos tales como:
Análisis – Síntesis:

- ✚ Análisis: procedimiento mental, descompone lo complejo en sus partes y cualidades, permite la división mental del todo en sus múltiples relaciones.
- ✚ Síntesis: unión entre las partes analizadas, descubre relaciones y características generales entre ellas, se produce sobre la base de los resultados del análisis.

Este método se emplea en el trabajo durante el análisis del objeto de estudio teórico, se descompone en sus distintas variables, identificándose sus principales características y las relaciones entre ellas.

Se emplea en el capítulo I durante la elaboración del estudio del estado del arte, así como en el capítulo II, durante la descripción del objeto de estudio práctico y en el análisis de las relaciones comerciales en Angola.

Inducción – Deducción:

- ✚ Inducción: conclusión que se infiere a partir de una propiedad o relación que existe en uno de los elementos que conforman el objeto, generalizándose a todo el objeto. Partiendo de hechos singulares se pasa a proposiciones generales.
- ✚ Deducción: se apoya en aseveraciones y generalizaciones a partir de las cuales se realizan demostraciones o inferencias particulares. Las inferencias deductivas constituyen una cadena de enunciados, cada una de las cuales es una premisa o conclusión que se sigue directamente según las leyes de la lógica.

Entre los métodos empíricos está:

Revisión de documentos: consiste en el análisis de los documentos existentes sobre las relaciones comerciales de Angola con el resto del mundo, relacionado con el objeto de estudio y otros para recopilar la información necesaria de la investigación.

Conclusión parcial

El procedimiento diseñado en el presente trabajo da lugar a la caracterización de las relaciones comerciales que posibilita la selección del comportamiento deseado y localización dentro de la economía.

Capítulo III. Aplicación del procedimiento diseñado a la República de Angola.

En el presente capítulo se muestra el resultado de la aplicación del procedimiento diseñado para el análisis y evaluación de la situación de las relaciones comerciales de Angola culminando con una propuesta de medidas que debían ser analizadas dentro de las políticas macroeconómicas.

3.1. Fase I. Diagnóstico

Etapa 1. Caracterización de Angola

Paso1. Ubicación geográfica

Extensión

Es el sexto país en extensión de África, su longitud máxima en sentido Norte-Sur es de 1.277 Km y en dirección Este-Oeste de 1.236 Km. Está situado en la costa occidental del África Austral, 12° 30' Sur, 18° 30' Este.

Límites geográficos:

Limita al Norte y Noreste con la República Democrática del Congo, al Sureste con Zambia y al Sur con Namibia, en el Oeste tiene una costa de 1.650 Km, sobre el Océano Atlántico. En el Norte posee el enclave de Cabinda situado entre la República Democrática del Congo y la República Democrática del Congo (Congo Brazzaville) y el océano Atlántico.

Superficie:

Tiene una superficie de 1.246.700 Km², con 1.650 Km, de costa atlántica y 4.837 Km, de frontera terrestre. Tiene una población de 26.563.000 habitantes.

Capital:

Su capital es Luanda. (Instituto Nacional de Estadística (INE), 2014).

Lengua:

La lengua oficial es el portugués se hablan, además otras 40 lenguas, la mayoría de origen bantú, destacando el umbundo, kimbundo, kikongo, chokwe, mbunda, luvale, nhanheca, gangela y xikuanyama.

Religión:

El 90% de la población es cristiana con un 45% de católicos y un 45% de cristianos no católicos.

Moneda:

La unidad monetaria es el “Kwanza”,

Estado o provincias:

La forma de Estado es la República unitaria presidencialista con una división administrativa es de 18 provincias: Bengo, Benguela, Bié, Cabinda, Cuando - Cubango, Kwanza Norte, Kwanza Sul, Cunene, Huambo, Huila, Luanda, Lunda Norte, Lunda Sul, Malanje, Moxico, Namibe, Uíge, Zaire. Las provincias se dividen en municipios, subdivididos a su vez en comunas. Barrios y poblaciones son la división administrativa menor en ciudades y medio rural respectivamente. (INE, 2015).

Geografía:

En cuanto a la geografía, Angola posee paisaje tropical en su parte Norte y desértico en su parte Sur. El punto más alto del país se sitúa en el monte Moco (2.620 m). Localizado en la provincia de Huambo, Con un régimen pluvial privilegiado respecto al resto del continente, Angola tiene como principales ríos el Kwanza, el Zaire, el Cunene y el Cubango. (INE, 2015).

Población:

En el 2014 la población de Angola era de 25.789.024 de los cuales 12.499.041 son hombres y 13.289.983 mujeres, la densidad media es de 20 hab. /Km², oscilando entre la aglomeración urbana de Luanda (6.5 millones de habitantes) y la provincia de Bengo (351.000 habitantes). El 62.3% de la población se concentra en núcleos urbanos. (INE, 2015).

Renta:

La renta per cápita se sitúa en los 4.102,1 US\$ a precios actuales, 7.371 US\$ PPA, \$ a precios internacionales. El Banco Mundial considera a Angola un país de renta media. Según los datos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en el 2014 Angola ocupaba la posición 149º de 180 países analizados según el Índice de Desarrollo Humano (IDH), considerándose un país de “Desarrollo Humano Bajo”. (Banco Mundial, 2015).

Indicadores sociales:

La tasa de alfabetización de adultos es del 71% de la población; el 82% en hombres y el 60,7% en mujeres. Su Coeficiente de GINI es 0.54. La tasa de natalidad es de 38.9 nacimientos por cada 1.000 habitantes (INE, 2015). La esperanza de vida al nacer es de 55,6 años. (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF, 2015).

Paso 2. Principales sectores

Sector primario

La agricultura, la pesca y la silvicultura, son actividades que ya desempeñaban un papel importante en los años previos a la independencia y el Gobierno viene promoviendo la recuperación de las tierras agrícolas.

El sector primario en Angola se caracteriza por ser deficitario, se trata de un sector en transformación desde una agricultura de subsistencia a una agricultura de mercado. Los recursos agrícolas no están bien explotados y se calcula que la superficie potencialmente cultivable del país es de 350.000 km² de la cual solo el 10% está siendo cultivado, según el Gabinete de Gestión de Tierras Arables (GGTA) esto significa que se compra en el extranjero gran parte de lo que se consume, en especial, trigo y otros cereales, cultivos tradicionalmente deficitarios. La agricultura supone un 8% del PIB de Angola y un 42% de los puestos de trabajos, de los cuales el 70% son ocupados por mujeres. Por otra parte, Angola cuenta con uno de los caladeros más importantes de África subsahariana, gracias a la corriente de Benguela, y con 53 millones de hectáreas de bosques que ocupan el 40% de la superficie del país y representan importantes oportunidades de inversión para la Industria maderera. La tasa de crecimiento del sector agrícola en 2017 fue de un 4% mientras que la tasa de crecimiento del conjunto de la economía fue de un 2,7%.

Sector secundario

Las principales áreas industriales del país se encuentran en los alrededores de Luanda (Viana - Catete), el polo de desarrollo de Benguela - Lobito y el área de Cabinda (exclave situado entre los dos Congos). Si bien el peso de la industria petrolífera es aún muy grande en el conjunto de la industria, el país comienza a desarrollar industrias y proyectos de transformación de manufacturas; que no se limitan a la exportación de crudo. Las extracciones de petróleo en Angola han hecho crecer la economía de manera vertiginosa desde la recuperación de su estabilidad política, en 2002. El país es actualmente el segundo mayor productor de petróleo de África, tras Nigeria. Las reservas probadas de crudo están estimadas en 13.500 millones de barriles, equivalentes a 20,7 años al ritmo de producción actual Aunque la principal área petrolífera se encuentra en la plataforma continental anexa a Cabinda, se están llevando a cabo nuevas

prospecciones a lo largo de toda la costa y on-shore, con perspectivas prometedoras.

Sector terciario

El sector turístico angoleño se desarrolla lentamente, según estimaciones de agencias nacionales en 2020, se prevé alcanzar los 4,6 millones de turistas, unos 470.000 millones de kwanzas en ingresos y crear un millón de puestos de trabajo. El descubrimiento de petróleo en la década de 1950 transformó el marco económico del país, que actualmente depende de él en un 80%, como promedio de la producción y el comercio de este recurso en su aporte al PIB. Angola posee una geografía muy variada y atractiva para el turismo. Carece, sin embargo de las infraestructuras necesarias, por lo que el turismo está muy poco desarrollado.

Paso 3. Principales variables macroeconómicas

PIB:

Analizando el PIB, se pudo apreciar que debido a la caída de los precios del petróleo, el crecimiento en Angola se ha ralentizado desde 2014. En este contexto, el crecimiento del PIB fue del 4,8% en 2014 y del 3,0% en 2015. En el 2016 la expansión del PIB no superó el 0,6% y para el 2017 señaló un crecimiento de 2,5%. La previsión para el 2018 señala un crecimiento del PIB del 1,6%, aunque otras fuentes lo cifran en una cuantía menor.

Gráfico 3.1. Comportamiento del PIB



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 3.2. PIB por actividades

Fuente: informe económico del gobierno de Angola (ver anexo 2).

Desequilibrio fiscal:

El desequilibrio fiscal ha conducido a un aumento de la deuda pública hasta casi el 60% del PIB, de la que cerca de un 15% es de Sonangol, y al incremento de los atrasos a los proveedores. La previsión para el 2018 señala un crecimiento del PIB del 1,6%, aunque otras fuentes lo cifran en una cuantía menor.

En los años 2016 y 2017 se mantuvieron los desequilibrios presupuestarios, dado el contexto actual de precios del petróleo y las dificultades para conseguir un incremento de la producción, tanto de petróleo como de gas licuado, y las dificultades para aplicar sólidas medidas de austeridad, teniendo en cuenta además que hay previstas elecciones presidenciales en 2017.

IPC:

Con relación a los precios: el IPC en el año 2014 fue del 7,5%, en 2015 fue del 14,3%, en 2016 del 41,9% y que en el 2017 alcanzó el 30,3%. En el 2016 sufrió un notable aumento debido en gran medida al efecto de la depreciación de la moneda local que se moderó durante el 2017. Si bien las previsiones lo sitúan en un 31,1 % para el 2018, se debe tener en cuenta la medida adoptada por el Comité de Política Monetaria del Banco Nacional de Angola (BNA)

Cotización y tipo de cambio:

El descenso de los ingresos externos ha originado una fuerte presión en la cotización del kwanza con el dólar. Dada la sensibilidad de la inflación al tipo de cambio, las autoridades han intentado mantener artificialmente la cotización a costa de la caída de reservas y el control de capitales. Así pues, el Comité de Política Monetaria del Banco Nacional de Angola (BNA) el 4 de enero de 2018 adoptó una nueva medida consistente en un sistema de flotación dentro de una banda con topes dentro de la cual la oferta y la demanda de divisas en las subastas convocadas por el BNA establecerán el tipo de cambio. Desde entonces se han realizados dos subastas, los resultados de la primera de ellas (11.01.2018) situó el precio de venta del euro en 221,6 KZ y el del dólar americano en 185,5 KZ, mientras que la tercera (24.01.2018) ofreció un precio de venta del euro 253,7KZ y del dólar americano en 207KZ.

Destacar que el tipo de cambio en el mercado paralelo en enero del 2018 es de 1€:540KZ y \$1:460. (Informe, 2018)

Balanza de pagos: En 2013 y años anteriores se dieron superávits por cuenta corriente pero desde 2014 se incurrió en déficit. Angola es un país relativamente abierto en cuanto al sector exterior se refiere; compra en el extranjero gran parte de lo que consume al tratarse de una economía post-conflicto con muy poca industria y una agricultura todavía muy deficitaria. Las balanzas de servicios y transferencias son tradicionalmente negativas, debido a la actividad de las compañías petroleras, pero se han visto compensadas hasta 2013 por los fuertes superávits de la balanza comercial. En 2014, la caída del precio del crudo invirtió la situación y Angola incurrió en un déficit por cuenta corriente del 2,83%; en 2015 ha aumentado hasta el 7,95%. Por su parte, en el 2016 alcanzó el 7,9% y se prevé que esta situación continúe en los años venideros si continúa bajo el precio del petróleo. Los principales recortes afectaron a la inversión y a los subsidios de los carburantes, la previsión para el 2018 fue del 4,3%, si el precio del petróleo continúa al alza se estima que el déficit se pueda reducir en los años venideros. Angola es un país relativamente abierto en cuanto al sector exterior se refiere y que compra en el extranjero gran parte de lo que consume al tratarse de una economía post-bélica con muy poca industria y una agricultura en desarrollo.

Balanza comercial:

La balanza de servicios tradicionalmente negativa junto con la repatriación de beneficios de las compañías petroleras ha compensado sólo parcialmente el superávit de la balanza comercial, por lo que la balanza por cuenta corriente ha logrado cerrar con un superávit desde 2010 hasta 2015, año en el que se incurre en déficit (entorno al 3% del PIB), en 2016 el déficit por cuenta corriente alcanzó el 7,9% del PIB y en el 2017 un 5,1%. Se previó que en 2018 dicho déficit se redujera hasta el 4,3% del PIB.

3.2. Fase 2. Compilación de datos comerciales

Ayudará conocer las relaciones comerciales de Angola a través de documentos.

Etapa 1. Relaciones comerciales

Paso 1. Aperturas comerciales

En relación al grado de apertura se diferencia entre la tasa de apertura comercial (exportaciones + importaciones) / PIB) que alcanzó en el 2017 el 45,46% y el ratio de importaciones respecto del PIB que fue de 16,32% en el mismo año. Estos datos indican una estructura comercial propia de un país con una importante producción de un recurso natural como es el petróleo y que prácticamente exporta en su totalidad, unido a una escasa producción nacional donde la mayor parte de los productos se importan. Ahora bien, la caída del precio del petróleo y la menor disponibilidad de divisas para los importadores, así como las restricciones a la importación de productos considerados no prioritarios provocó que las cifras disminuyeran en 2017. En el 2014 la tasa de apertura fue de 66,77% y el ratio de las importaciones de 21,08%).

Las principales exportaciones además del petróleo están basadas principalmente en materias primas y por otra parte las mercancías que importan en una gran mayoría pudieran ser sustituidas por producción nacional. Las dificultades del comercio exterior angolano se tienen que achacar a factores internos entre los que cabría destacar los siguientes:

- ✚ Falta de ayudas públicas para fomentar el comercio; infraestructuras de producción limitadas; alto costo del transporte marítimo y, por último, existencia de un sector informal muy desarrollado y atomizado.
- ✚ Falta de medios públicos para realizar un adecuado seguimiento de la evolución del comercio exterior.(Informe, 2016)

Paso 2. Relaciones con el resto del mundo

La economía de Angola cuenta con una vasta gama de recursos naturales, los cuales, de ser propiamente explotados implicarían un despegue de la economía de dicho país.

No obstante, Angola se caracteriza por la explotación de sus yacimientos petroleros y como resultado, las ventas externas de dicho país dependen directamente de estos. Lo anterior implica que Angola sea un importador neto de bienes de consumo, lo cual significaría numerosas oportunidades comerciales para el país. Particularmente, entre 2004 y 2014 el saldo de balanza comercial de Angola tuvo una marcada tendencia superavitaria (teniendo un comportamiento análogo a las ventas externas) y totalizó en 2014 un monto de US\$ 37.217 millones. Por su parte, las exportaciones de este país han tenido una tendencia creciente en el periodo considerado, mostrando signos de debilitamiento en los últimos años, principalmente producto de la disminución de los precios de petróleo y por menores volúmenes de producción consecuencia de problemas técnicos verificados en los pozos. Las ventas externas del período tuvieron un crecimiento promedio anual del 17,4%, y aumentaron sensiblemente a partir del año 2010 y alcanzaron su tope máximo en 2012. Mientras que en el año 2014 se observó una caída de las mismas en el orden del 10,7% respecto al año anterior, tras alcanzar un valor de US\$ 63.756 millones. Tal como se mencionó anteriormente, las exportaciones de Angola se encuentran altamente concentradas en las ventas de petróleo y derivados, de hecho, dicho producto representa el 96% del total de las exportaciones realizadas por el país en 2014. (Relatorio Económico, 2015).

Paso 3. Comercio de bienes y servicios

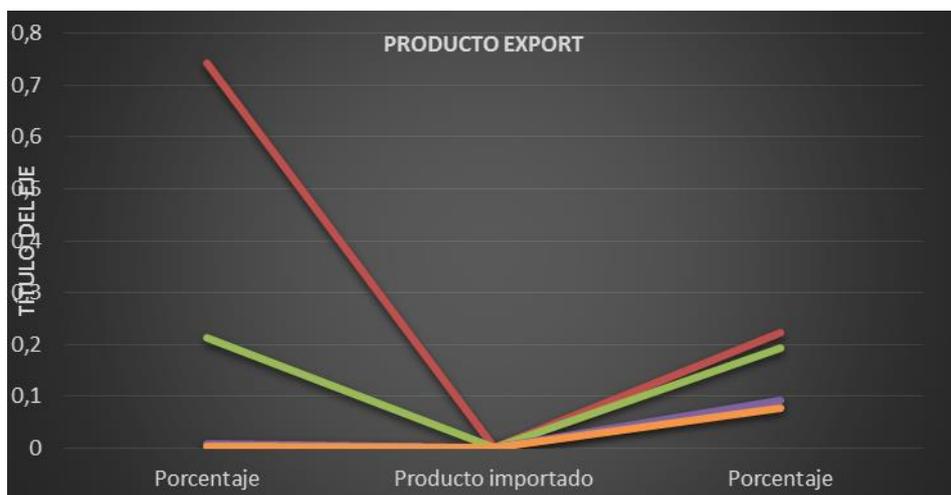
Mientras que en Angola se importan casi todos los productos que se consumen, su exportación se encuentra concentrada en petróleo. Presentó hasta 2014 un importante superávit en su balanza comercial debido al importante volumen de la exportación de petróleo, aunque éste se ha reducido en 2015 y en 2016 tras la caída de los precios del crudo en 2014. Esta situación ha generado una escasez de divisas en el país y atrasos en los pagos a proveedores extranjeros y un descenso generalizado en el volumen de importaciones de Angola. Los principales productos exportados son combustibles, minerales, es decir, petróleo y piedras preciosas (diamantes).

También se exporta pescado, de piedra ornamental, café y piezas y partes de aeronaves. La importación se encuentra mucho más diversificada. Destacan las maquinarias y equipamientos mecánicos, los vehículos automóviles, las máquinas y equipamientos eléctricos, embarcaciones y estructuras flotantes, bienes alimentarios, equipos médicos y mobiliario. No hay que olvidar que la producción nacional es muy escasa.

Comercio exterior

Según el último informe sobre la inversión internacional del Banco Nacional de Angola, la inversión extranjera directa bruta realizada en Angola en 2015 alcanzó los 16.176,4 millones de dólares frente a los 16.543,2 millones de dólares del año 2014, representando una reducción del 2,2%. Este flujo es esencialmente de naturaleza privada no financiera, estando la mayoría ligado a proyectos del sector petrolífero (97,9%), diamantes (1,4%), comercio (0,6%) construcción civil.

Gráfico 3.3. Productos exportados e importados



Fuente: International Trade Center (ver anexo 5)

Etapa 2. Socios comerciales

Paso 1. Principales socios comerciales

Por países se destaca a China como cliente con casi la mitad del producto vendido (petróleo) y como país suministrador tanto China como Portugal. Por consiguiente, resulta curioso observar cómo las exportaciones de Angola están mucho más concentradas que las importaciones debido a la falta de diversificación de su economía. (Ver cuadro de principales socios).

Presencia de España

Angola es un mercado importante para España dentro de África Subsahariana: en 2015 fue nuestro segundo proveedor tras Nigeria, y el séptimo cliente en dicha zona. En 2015 las exportaciones españolas (207 M€) han disminuido con respecto a 2014 un 25% como consecuencia de la situación económica de Angola. Éstas se encuentran muy diversificadas: alimentos, bebidas y bienes de consumo representan aproximadamente el 25%, mientras que el 75% restante son combustibles, bienes de equipo y productos industriales. Angola también tiene varios acuerdos con España en las áreas de Transporte Aéreo, pese a la crisis Angola continúa siendo un país de grandes recursos naturales y enormes.

Potencialidades, que está creciendo con rapidez y que ofrece importantes oportunidades a las empresas españolas para la exportación, la realización de proyectos o la inversión directa. Bastantes empresas españolas de diversos sectores se encuentran ya integradas en la economía de Angola. España tiene más de 50 empresas operando en Angola de forma permanente.

Tabla 3.1. Intercambio comercial entre España y Angola en \$ millones

Evolución comercial España-Angola				
	2013	2014	2015	2016(ene-ago.)
Exportaciones	367	275	207	101
Importaciones	2.170	2.723	2028	664

Fuente: S. G. Comercio

Presencia de China

La presencia China en África tiene como principal característica la búsqueda de recursos naturales y materias primas necesarias para el mantenimiento de su desarrollo económico. Al ser China incapaz de producir los insumos que requiere para mantener su rápido crecimiento, su expansión industrial y su mercado interno, desde la década de 2000 ha fortalecido los lazos con sus proveedores e intensificado la importación de los bienes necesarios, provenientes, en su mayoría, de países en desarrollo, especialmente de los países africanos. Las relaciones entre China y Angola son más significativas

desde el punto de vista comercial y financiero mediante la inversión directa, que se dirige principalmente al sector petrolero y de la construcción. En el primero se enfoca, junto con Sonangol, en la explotación de petróleo, y en el segundo, las empresas chinas son responsables de las inversiones fundamentales para la recuperación de la infraestructura del país, a mayor parte de estas importaciones se origina en Angola ha figurado como un importante proveedor sólo superado por Arabia Saudí.

Los precios de los productos básicos, así como de otros bienes que circulan en las redes internacionales de comercio, experimentan un cambio constante, fuertemente relacionado con uno o más factores, a saber: el contexto histórico mundial, el comportamiento del mercado internacional de mercancías (regido por las leyes de la oferta y la demanda), el crecimiento o las crisis económicas y los fenómenos meteorológicos, entre otros.

En 2004, el volumen del comercio entre los dos países llegó a 4.7 millares de millones de dólares y, a partir de ese año, el volumen sólo creció, con una pequeña caída entre 2007 y 2008, durante la crisis económica mundial que se originó en el mercado estadounidense de bienes raíces. En 2014 se comercializaron más de 37 millares de millones de dólares entre China y Angola. Las relaciones entre China y Angola se caracterizan, por un lado por la creciente búsqueda de China por el petróleo y por recurso financiero; y, por otro por la necesidad de reconstrucción y por la creciente producción del petróleo de Angola y también construcción o rehabilitación de infraestructuras préstamos financieros. El Gobierno chino extendió oficialmente línea de crédito a Angola a través de varios de sus bancos estatales de inversión. Y la primera línea de crédito oficial china para Angola es desde de 2002 a través *del Exim Bank*. Otras importantes líneas de crédito chinas para Angola fueran canalizadas a través del Fondo Internacional de China (CIF). Entre otros proyectos, el CIF tiene estado envuelto en la rehabilitación de las tres líneas ferroviarias nacionales y del nuevo aeropuerto de Luanda. En el sector petrolífero, la participación de china ha sido conducida por la inversión directo de las compañías petrolíferas nacionales chinas. La Compañía Petroquímica de China (Sinopec) adquirió a su primera participación en un bloque petrolífero angolano poco después de la firma de la primera línea de crédito del *Exim Bank*, en Marzo de 2004. Más recientemente fueran concedidas participaciones

minoritarias en dos nuevos bloques de exploración petrolífera, cuya concesión fue entregada a la Cobalt y la BP. (Fontura, 2008).

Relaciones con Portugal

Con el pasado común marcado por los aspectos y otros menos positivos se tiene prevalecido la idea que Portugal y Angola están condenados a ser amigos en las esferas políticas, diplomáticas y económicas (Fontura, 2008). Además, es indesmentible que el relacionamiento económico luso-angolano conoció un fuerte desarrollo en los últimos años.

Comercio e inversión. Pues un prolongado vacío provocado por la guerra civil angolana, las relaciones económicas bilaterales se ha intensificado fuertemente en los últimos años, según datos del instituto nacional de estadísticas (INE), en 2009 Angola posicionó como cuarto cliente de Portugal, luego a seguir a España, Alemania y Francia ya frente el reino unido y los estados unidos de américa. Esos años los intercambios comerciales se elevaron cerca de 2,4 mil millones de euros.

Crédito Comercial con Garantía del Estado Portugués.

Pues negociaciones de apertura y riesgos del crédito a exportación de bienes y servicios de origen portuguesa para la República de Angola, estableciendo una línea de crédito *plafond* inicial de 100 millones de euros (hasta 10 años sin carencia y con tasa del mercado), posteriormente el monto de la línea fue alargada para 300 millones de euros. El valor total asegurado ascendió a 321,2 millones de euros, de los cuales 269,2 millones (cerca de 84%) fueron utilizados por la empresa del sector de la construcción y obras públicas. El rápido rellenar del *plafond* de corriente de la priorización de proyectos por parte de Angola, el monto de la línea fue sucesiva alargado para 500 millones y, finalmente 100 millones de euros. Esta línea ha sido utilizada esencialmente, no financieramente de proyectos en el área de construcción y rehabilitación de infraestructuras teniendo también información dado en su buen grado de utilización, la línea de crédito podrá venir a ser renovada en el futuro próximo. Portugal permanece siendo el principal parceros comercial de Angola, y sus empresas tienen una fuerte presencia en los sectores de la construcción y de la banca, Portugal es igualmente un importante exportador de productos alimentares y bebidas, y Angola es principal inversionista en Portugal con actividades que van desde la energía las telecomunicaciones y la banca.

Estados Unidos de América (EUA)

Los Estados Unidos de América y Angola establecieron relaciones diplomáticas formales en 1993. El sector de la energía están en el centro de las relaciones angolano-americanas. Subrayada la importancia estratégica del petróleo angolano para la política de seguridad energética de los EUA, participaron en parceria con Angola en la remoción de las minas terrestres. El *Ex-ImBank* norte-americano dispone de una línea de crédito de apoyo a las exportaciones norte-americanas para Angola y Cámara del Comercio Estados Unidos-Angola dedíquese a la promoción del comercio e inversión entre los dos países.

India

Las exportaciones de la India para Angola y sus inversiones en este país crecieron considerablemente desde 2002. El comercio bilateral que era apenas de USD 150 millones en 2005-06 ultrapassó los USD 4.3 mil millones durante 2009-10. Los principales productos de exportación para Angola incluye tractores, vehículos, maquinaria e implementos agrícolas, productos farmacéuticos y de cosmético, té, arroz, bebidas espirituosas y otras, cuero terminado, papel y productos madereros, bien como productos derivados del petróleo. La principal importación de la India proveniente de Angola es el petróleo.

África de Sur

Las relaciones de Angola con África del Sur han sido reforzadas en los últimos años. Ambos países tienen relaciones comerciales que incluí la cooperación en el sector petrolero, para permitir la compañía petrolera estatal sur-africana Petrosa y angolana Sonangol trabajaren conjuntamente en proyectos petroleros en las áreas de exploración, refinaria y distribución del petróleo. El sector minero angolano es también de interés para las compañías mineras sur-africanas, la renovación de las relaciones entre África de Sur y Angola es un indicador de una nueva era para la región Austral de África, con dos potencias regionales a cooperaren diplomáticamente y promover el comercio regional.

Brasil

Angola tiene fuertes lazos históricos, culturales y económicos con Brasil. Inúmeras empresas brasileiras operan en Angola, incluyendo empresas de renombre como la Petrobras, Andrade Gutierrez, Odebrecht, Camargo Corrêa y Queiroz Galvão. Las empresas brasileiras son responsables por algunos

proyectos de infraestructura importantes en Angola, de que es ejemplo el Barrage Hidroeléctrica de Capanda en el Rio Kwanza. El Banco del Brasil tiene también una representación en Luanda. Brasil tiene tres líneas de crédito con Angola para financiar la exportación de bienes y servicios.

Reino Unido

La importancia estratégica para las necesidades energéticas británicas y del Reino Unido tiene la búsqueda de reforzar las relaciones con Angola. En marzo de 2009, el gobierno británico reabrió su línea de crédito para exportaciones con Angola con un valor hasta 70 millones de dólares americanos para inversiones enteramente privados. La British Petroleum (BP) es una de las principales compañías petrolíferas en Angola y el Standard Chartered, uno de los mayores bancos británicos, dispone de una posición privilegiada frente a la *Sonangol Finance Limited*. Por último, la Lonrho, el grupo inversionista británico, está activo en los sectores angolanos de transporte aéreo y la agricultura. La compañía petrolífera nacional angolana Sonangol y la compañía aérea de bandera TAAG tienen escritorios en la capital británica.

Francia

Las relaciones entre Angola y Francia comenzaron en enero de 1977. Existen cerca de 70 empresas francesas operando en Luanda y cerca de 2.500 ciudadanos franceses trabajando en Angola. La compañía petrolífera francesa Total es una de las más importantes productoras de petróleo presentes en Angola. El involucramiento de la Total en las aguas profundas y ultra-profundas de la cuenca del río Kwanza significará una inversión en la orden de los 2 a 3 mil millones de dólares americanos por año. Las empresas francesas están igualmente presentes en los sectores no-petrolíferos. La Castell, que permaneció en Angola durante la guerra, es uno de los accionistas mayoritarios de la empresa angolana de cervezas Cuca.

Relaciones con otros países

Relaciones internacionales de Angola con otros países. La historia de las relaciones internacionales de Angola revela que, entre 1975 y 1989, el país estaba fuertemente alineado con la antigua Unión Soviética y Cuba. Desde la mudanza del sistema político en 1991, Angola ha mejorado a sus relaciones con países occidentales y reforzados a sus ligaciones con otros países de expresión portuguesa. En 2006, Angola fue aceptada en la OPEP (Organización

de los Países Exportadores de Petróleo), la cual presidió la Organización en 2009, y participo en la Cumbre del G8 en el mismo año. En 2011, Angola asumió la Presidencia del Grupo Económico Regional de la SADC.

El rápido crecimiento económico de Angola no pasó desapercibido. Varios países de África, Europa e América Latina han procurado profundizar sus relaciones comerciales con Angola en los últimos tiempos. Diversas empresas alemanas trabajan, invierten y financian proyectos en Angola.

Angola es el segundo mayor proveedor africano de petróleo para la España, después de Nigeria. España exporta productos manufacturados, maquinaria, herramientas y bienes agroindustriales para Angola. Tal como en el caso de Portugal, Angola tiene venido a tornarse cada vez más un destino importante para los jóvenes españoles.

Argentina está igualmente determinada en aumentar su comercio con Angola. En 2012, los cambios comerciales entre los dos países atingieron cerca de 1.500 millones de euros. Argentina puede disponer know-how y experiencia en el área de la agricultura y agro-negocio, una prioridad de desarrollo central para Angola. En cambio, Angola podrá vender gas en este país de América Latina.

Relaciones con la UE

Angola es un país ACP. También pertenece a la región SADC (Comunidad de Desarrollo del África Austral). Algunos países de dicha Comunidad firmaron un EPA interino el 4 de junio del 2009 (Lesoto, Suazilandia y Botsuana).

Angola se beneficia de la iniciativa de acceso preferencial al mercado europeo "*Everything but* ", EBA. Incluso después de su prevista transición de país menos desarrollado (Least Developed Country, LDC) a país de renta media (Middle Income Country, MIC), Angola continuará beneficiándose en los próximos años del beneficio de la mencionada EBA. No parece haber interés por parte de Angola en firmar un EPA definitivo, ya que es un país que lo que exporta es casi solo petróleo y se beneficia de la iniciativa EBA. En este marco resulta difícil que las autoridades angoleñas cambien el marco institucional de sus relaciones con la UE. El Programa Indicativo Nacional para Angola del actual XI FED (2014-2020) asciende a 210 millones de euros, que se reparten en: formación profesional y formación técnica (45 M€), agricultura sostenible (84 M€), así como agua y saneamiento (65 M€). Adicionalmente, el Programa contempla la financiación de medidas en favor de la sociedad civil y de otras,

por un importe total de 16 M€. Los principales países importadores de la UE en 2015 fueron Portugal, España y Francia mientras que los principales exportadores fueron Portugal, Reino Unido y Bélgica. Los cambios comerciales entre la unión europea y Angola cayeron más de la mitad entre 2014 y 2016, con las exportaciones y las importaciones la disminución fue de 50% con un saldo desfavorable para los europeos de 787 de millones de euros.

De acuerdo con los datos de eurostat disponibilidades a lusa, los cambios comerciales entre os 28 países europeos que todavía constituyen la UE y Angola cayeron de 16,1 mil millones de euros en 2014, para 7,5 mil millones en el año pasado, registrándose quiebras sensible idénticas quiera en las exportaciones, quiera en las importaciones de Angola. Los cambios continúan desfavorables para europeos, más en menor valor debido la reducción de los cambios comerciales, teniendo bajado de 2,6 mil millones en 2014, para 3,1 en el año siguiente y 787,9 millones en el pasado. Los datos de 2017, que contemplan apenas los meses de enero y agosto muestran una inversión de la tendencia, con la balanza comercial a ser favorable a UE en 1,2 mil millones de euros, esencialmente a través de una fuerte reducción en las compras europeos a Angola, compuestas en la gran mayoría por el petróleo.

El freno económico de Angola, que en el año pasado debe ter registrado una recepción de 0,7, y que las previsiones de los analistas apuntan para una recuperación este año, más también la fuerte caída del precio del petróleo desde la mitad de 2014 justificó la disminución del valor de las importaciones de esta materia-prima. En el último relatoría del banco africano para el desarrollo, de la organización para la cooperación y desarrollo económico y de las naciones unidas, perspectivas económico africanas, divulgado en mayo, estas organizaciones llamaban la atención para la necesidad de “atacar de forma más significativa a dependencia del petróleo, diversificar la economía y reducir las vulnerabilidades”, el freno en la economía no petrolífera en un contexto en que los sectores industriales, de la construcción y de los servicios ajustaron a los cortes en lo consumo privado y en lo inversión público, explica el resultado de la evolución del crecimiento do PIB en el año pasado.(portal de angola,2017).

Gráfico 3.4. Intercambio comercial entre la Unión Europea y Angola.

Fuente: S. G. Comercio (ver anexo 6)

Principales integraciones

En la vertiente multilateral, Angola es miembro de varias organizaciones internacionales y regionales, mercado económico angoleño es miembro del pleno directo de la organización económica regional nombradamente:

- ✚ Comunidad para el desarrollo da África Austral (SADC)
- ✚ EL tripartido económico africano (CEA) será de vital importancia para la creación de la comunidad mercado común de la África oriental y austral (COMESA)
- ✚ EAC-comunidad de los países de la África del este
- ✚ Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC).
- ✚ Banco africano de desarrollo (BAfD)

A nivel internacional Angola es miembro de las siguientes organizaciones:

- ✚ Banco mundial (BM)
- ✚ Organización mundial del comercio (OMC)
- ✚ Conferencia de las naciones unidas para el comercio y el desarrollo (UNCTAD)
- ✚ Organización mundial del café (OMC)
- ✚ Fondo monetario internacional (FMI)
- ✚ Organización de países exportadores de Petróleo (OPEP)

Tabla 3.2. Principales socios comerciales de Angola

Ranking	Países clientes	Cuota	Países suministradores	Cuota
1º	China	52,9%	China	17,7%
2º	India	6,3%	Portugal	16,1%
3º	Estados Unidos	5,6%	Estados Unidos	8,0%
4º	Taiwan	4,4 %	Brasil	7,6%

Fuente: INE (de Angola) 3er trimestre 2017.

Oportunidades comerciales

Los sectores y subsectores más importantes con oportunidades de negocio son los siguientes:

Energía eléctrica (generación, transporte y distribución), agua y saneamiento; tratamiento de los residuos sólidos, hospitales y material sanitario, desarrollos agroindustriales, equipamiento de transporte, equipamiento auxiliar para la industria extractiva (diamantes, extracción de petróleo y refino), productos químicos, maquinaria y materiales de construcción, componentes de automoción y equipos de telecomunicaciones y maquinaria agrícola.

Angola carece de especialización y es un país emergente donde todos los sectores necesitan desarrollarse todavía en cierta medida. Entre éstos se pueden citar los siguientes:

Agroalimentario: la importación actualmente procede en su gran mayoría de Portugal, Brasil y Sudáfrica, habría oportunidades para productos españoles como aceite de oliva, aceituna de mesa, conservas vegetales y de pescado, leche y derivados lácteos, harina, arroces y pastas, agua, zumos de frutas, cerveza y vino. El gusto local está muy adaptado al portugués lo que es una ventaja pero puede ser también un inconveniente porque dichos productos se encuentran muy presentes en el mercado y son competencia de los españoles.

Bienes de consumo: la oferta actual está más diversificada. Habría oportunidades para electrodomésticos (línea blanca); mobiliario; confección; calzado; perfumería y cosmética; parafarmacia y artículos de limpieza.

Productos industriales y bienes de equipo. Su exportación aparece vinculada con algún proyecto realizado por empresas españolas o con inversiones de empresas extranjeras en Angola. (Informe económico de Angola, 2017)

3.3. Fase III. Propuestas de medidas

Etapa 1. Recomendaciones teóricas de política comercial de Angola

Paso 1. En las relaciones comerciales

Se considera que se deben analizar un conjunto de ideas conceptuales y futuras dentro de las políticas macroeconómicas, y teniendo en cuenta la balanza de pago teniendo en cuenta las exportaciones e importaciones, se proponen las siguientes:

- ✚ Diseñar los indicadores de gestión apropiados para medir el comercio exterior para lograr un comercio eficiente.
- ✚ Contribución al crecimiento comercial de unas empresas, y de lograrse esto, al crecimiento también del empleo y de economía de una región.
- ✚ Proponer un proyecto para el desarrollo duradero y eficaz de comercio exterior que trata de reforzar la capacidad de los actores principales en la escena del desarrollo comercial para permitirles jugar un papel activo en las negociaciones comerciales multilaterales que responda a las necesidades de crecimiento económico de Angola y al desarrollo del comercio como el motor de crecimiento y reducción de la pobreza.
- ✚ Acercarse lo más posible a una balanza de pago y comercial favorable.
- ✚ Debe de concentrar sus esfuerzos en las actuales relaciones comerciales que posee, buscando mercados más amplios se debe de especializar en cubrir y satisfacer las necesidades y exigencias de sus actuales socios comerciales.

Política comercial

En la cuenta corriente:

- ✚ Estudiar los bienes en que puede especializarse para su exportación a terceros.
- ✚ Repensar a que otros países puede ampliar sus exportaciones.
- ✚ En el comercio de servicios tener en cuenta al turismo y la agricultura dentro de las tendencias más recientes, como una fuente importante de obtención de ingresos por exportación.
- ✚ Tener más intercambio con países africanos.
- ✚ Instrumentar una política comercial que se acerque a la competitividad internacional.

En la cuenta capital y financiera

En la cuenta de capital y reforzando alguna de las medidas dentro de la política fiscal:

- ✚ Hacer inversiones extranjeras directas jugando un rol importante para que no sean una mínima ampliación de las capacidades productivas existentes que apenas aporte ganancias.
- ✚ Realizar venta de activos que prometan un alto volumen de ventas futuras.
- ✚ Hacer inversiones extranjeras directas que sean realmente una apuesta al futuro y donde las ganancias sean equilibradas entre las partes.

Es importante trabajar en la determinación de las variables inducidas dentro del conjunto de variables macroeconómicas porque de su regulación dependerá la proyección de la Economía Nacional al exterior con importantes resultados económicos. Se logrará una buena política económica exterior, si se logran buenas políticas fiscal y monetaria.

Paso 2. En toda macroeconomía

Política fiscal

La base para desarrollar un eficiente comercio mundial es el crecimiento del PIB y de los ingresos lo cual permitirá conocer en qué punto se está y cuanto falta para alcanzar un estado deseado. Angola tiene que proyectar con eficiencia y eficacia la salida de la crisis económica. Para ello debe tomar un conjunto de medidas entre las cuales debe encontrarse las siguientes:

- ✚ Readecuar su ineficiente gestión macroeconómica
- ✚ Invertir ampliamente en el sector agrícola de amplias posibilidades de explotación.
- ✚ Proponerse la ampliación de empresas ya existentes que generen mayores empleos.
- ✚ Incrementar la capacitación técnica y profesional en materia de comercio y marketing.
- ✚ Estudiar los incentivos del gasto público o la política impositiva para producir bienes comercializables.

Política monetaria: Es el segundo instrumento de política macroeconómica. La utilizan los Gobiernos cuando gestionan el dinero, el crédito y el sistema

bancario del país; es dirigida por el Banco Central quien puede regular la cantidad de dinero de que dispone la economía.

Para tener acceso a buenos créditos es importante para cualquier sector o país contar con capacidad de pago. Angola tiene una alta deuda externa e incurre en altos pagos por servicio de la deuda donde en ocasiones ha superado al crecimiento obtenido del PIB y presenta una alta inflación desde el comienzo de esta década cuya tendencia es al alta.

Para ello debe tomar un conjunto de medidas entre las cuales debe encontrarse las siguientes:

- ✚ El Banco central, como asesor económico debe hacer una mejor regulación de la circulación monetaria, el tipo de interés y la disponibilidad de créditos para incidir de forma importante en las decisiones de inversión.
- ✚ De no conseguir la condonación de la deuda debe asegurar la continuidad de los pagos internacionales.
- ✚ Endurecer la política monetaria para adecuarla lo más posible a la apreciación de la moneda la cual se encuentra, actualmente depreciada.

Es importante trabajar en la determinación de las variables inducidas dentro del conjunto de variables macroeconómicas porque de su regulación dependerá la proyección de la Economía Nacional al exterior con importantes resultados económicos. Se logrará una buena política económica exterior, si se logran buenas políticas fiscal y monetaria.

Conclusión parcial

La República de Angola ha tenido un desarrollo inestable de sus relaciones comerciales y se proponen algunas medidas que pueden contribuir a enfocar los resultados comerciales en la dirección del crecimiento económico, y la necesidad de adoptar reformas estructurales que no sean lentas aunque se establezcan prioridades y urgencias a resolver para evitar un mayor deterioro y poder encaminar la estabilidad de la economía.

Conclusiones

Una vez analizada la situación económica de la República de Angola y con especial énfasis la situación comercial, se ha llegado a las siguientes conclusiones de forma muy precisa:

- ✚ Se utiliza un conjunto de categorías e indicadores a partir de un amplio grupo de variables macroeconómicas revisadas en la literatura universal, los cuales sirvieron de base para analizar los problemática comercial y donde resultaron de mucha importancia para arribar a conclusiones.
- ✚ El procedimiento diseñado está compuesto por tres fases y tres etapas. La primera etapa está compuesta por tres pasos, la segunda con uno solo y la tercera en dos pasos que permitieron diagnosticar a la República de Angola, compilar datos comerciales y realizar propuesta de medidas.
- ✚ Con la aplicación del procedimiento se plantean medidas que en el orden teórico se consideran que puedan ser analizadas para ser tomadas en consideración a la hora de readecuar la política macroeconómica y así, poder lograr la estabilidad económica con el mejor funcionamiento de las relaciones comerciales dentro de ellas:

La política comercial la cual debe tener en cuenta el sector a desarrollar y la búsqueda de mercados más cercanos tecnológicamente, sobrevalorar sus exportaciones, y diseñar productos para exportar.

La política fiscal debe proyectarse fuertemente en las inversiones.

La política monetaria debe proyectarse a corregir desequilibrios financieros.

La política económica exterior debe diversificar la economía a través de la producción de otros recursos además del petróleo.

Recomendaciones

A partir del análisis realizado en el presente trabajo, se proponen en el orden teórico las siguientes recomendaciones derivadas del mismo:

- ✚ Que el documento sea estudiado por los órganos competentes y pueda ser tenido en cuenta a la hora de tomar decisiones.
- ✚ De ser estudiado, que se tomen acciones para desarrollar algunas de las medidas en sus correspondientes áreas claves.
- ✚ Que se emplee como material de consulta en el análisis de las relaciones comerciales.
- ✚ Que sea estudiada la posibilidad de proyectarse con algunas de las medidas propuestas.

Bibliografía

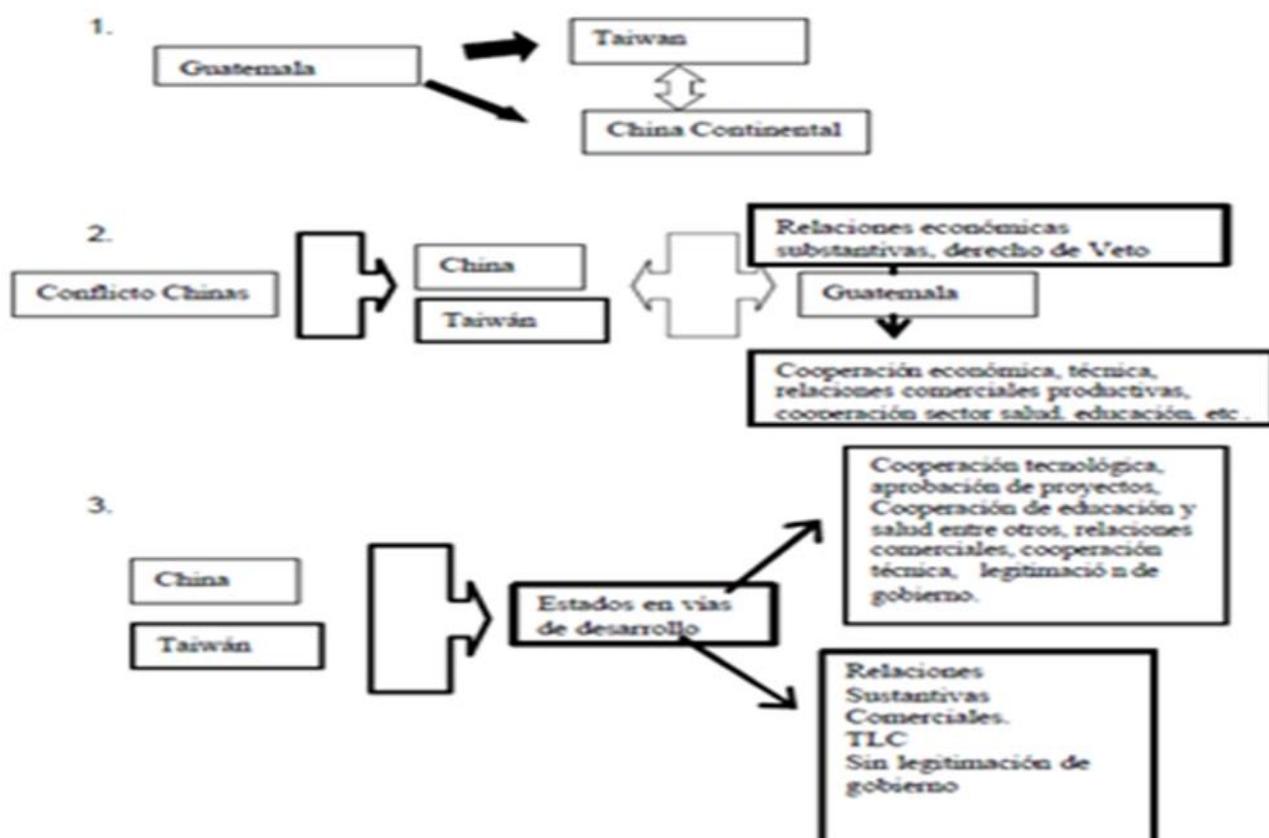
- ✚ Araujo, H. 2010. Los chinos conquistan África. Revista Tiempo de Hoy. Disponible en: www.tiempodehoy.com/mundo/los-chinos-conquistan-africa. [Citado el 24/02/2017].
- ✚ Andrade, V. P. de, 2005. “Angola na Rota da Asia”, Courier Internacional, Número 2, pp. 28-29.
- ✚ AfricanEconomicOutlookAngola2015http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2015/CN_data/CN_Long_EN/Angola_GB_2015.pdf.
- ✚ Borisov y Zhamin, 1991, (Diccionario de Economía política).
- ✚ Bassey, N. 2005. Petróleo y gas en África. Alianza de los pueblos del Sur acreedores de la deuda ecológica. Disponible en: <http://www.deudaecologica.org/Deuda-por-extraccion-de-recursos/Petroleo-y-gas-en-Africa.html>). [Citado el 20 mayo de 2017].
- ✚ Centro de Estudos de Investigação Científica (CEIC). 2015. Relatório Económico de Angola. 1.a EDIÇÃO. 1.a TIRAGEM (1000 exemplares). Registado na Biblioteca Nacional de Angola sob o n.o 7129/2015. CEM. LUANDA. Disponible en: http://www.ciem-ucan.org/?page_id=167. [Consultado el día 28 de abril de 2017].
- ✚ Centro de Estudos de Investigação Científica (CEIC). 2016. Relatório Económico de Angola. 1.a EDIÇÃO. 1.a TIRAGEM (1000 exemplares). Registado na Biblioteca Nacional de Angola sob o n.o 7550/2016. CEM. LUANDA. Disponible en: http://www.ciem-ucan.org/?page_id=167. [Consultado el día 28 de abril de 2017].
- ✚ Comercio y mercado en África revista African for market <http://www.africainformarket.org>
- ✚ Doing Business 2015. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/Angola/trading-across-borders>.
- ✚ Dosagües Sáez, J.M. (2007). Procedimiento de intervención para el Control de Gestión.
- ✚ Douglas, A., 2004, A glossary of macroeconomics terms 1999 – 2003. www.digitaleconomist.com/glosary_macro.html.

- ✚ Economias da África Subsaariana. Qualitas Revista Eletrônica ISSN 1677 4280 Vol.13. No 2. Instituto Nacional de Estatística (INE). 2015. Boletim de Estatísticas Sociais.
- ✚ Disponible en: <http://www.ine.gov.ao>. [Consultado el 15 de marzo de 2017].
- ✚ Eco, H. “cómo hacer una tesis de grado”. México: Gedisa, 2000.
- ✚ _____ 2016. Relatório Social de Angola. 1.a EDIÇÃO. 1.a TIRAGEM (1000 exemplares). Registado na Biblioteca Nacional de Angola sob o n.o 7549/2016. Múltiplo. LUANDA.
Disponível en: http://www.ciem-ucan.org/?page_id=167. [Consultado el día 28 de abril de 2017].
- ✚ _____ 2015. Relatório Social de Angola. 1.a EDIÇÃO. 1.a TIRAGEM (1000 exemplares). Registado na Biblioteca Nacional de Angola sob o n.o 355/2015 CEM. LUANDA.
Disponível en: http://www.ciem-ucan.org/?page_id=167. [Consultado el día 28 de abril de 2017].
- ✚ Fernandes, L. 2008. As raízes históricas do atraso económico em África Subsahariana. Textos de Economia. Florianópolis, v.11, n.I, p.11/38.
- ✚ Fondo Monetario Internacional (FMI). 2009. Perspectives de l'économie mondiale. Washington. Disponible en:
<http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/textf.pdf>. [Consultado en el 20 de abril 2017].
- ✚ Fontoura. M.(2008). “Se não nós, quem? Se não agora, quando”?, Revista Portugal Global,AICP,pp.35-36.
- ✚ Filho, Nilton F.; Coelho, Luciano R. (2002). Aspectos Ambientais do Comércio Internacional. Fiesp-Ciesp, Dezembro.
- ✚ Kubumda,M. (2009) .integración regional en África: obstáculos y alternativas
- ✚ Leitão, A. 2015. Mercado Económico en Angola. Perspectiva de Evolução. Embaixada de Angola em Portugal. Representação Comercial.
- ✚ Oficina Económica y Comercial de España. 2016. Informe Económico y Comercial. Embajada de España en Luanda.

- Disponible en: <http://www.diariocomex.cl/264/%c2%bfpor-que-es-importante-el-comercio-internacional#ixzz35O06mbg8>.
- ✚ Oficina Económica y Comercial de España. 2017. Informe Económico y Comercial. Embajada de España en Luanda.
 - ✚ Oficina Económica y Comercial de España. 2018. Informe Económico y Comercial. Embajada de España en Luanda.
Disponible en: <http://www.diariocomex.cl/264/%c2%bfpor-que-es-importante-el-comercio-internacional#ixzz35O06mbg8>.
 - ✚ Pereira. P. R. (2014). Presencia de China en Angola. editorial de coimbra.Lisboa.
 - ✚ Ruppenthal, Janis Elisa; Zanni Junior, Nilton José; Franceschi, Alessandro de (2002). As Interfaces entre o Meio Ambiente e o Comércio Internacional. XXII Encontro Nacional de Engenharia de Produção – ENEGEP 2002; Curitiba – PR.
 - ✚ Salvatore, D. 1992.Principios de la Economía. Editorial McGraw Hill, DF.1990, págs. 336,
 - ✚ Samuelson, P. (1992) Economía .Editorial McGraw Hill, México DF. pags.1193.
 - ✚ Salvatore, D. Economía internacional, pags.2 y 3.
Consultado en línea el día 30 de julio del 2017:http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101704&lang=es.
 - ✚ Tamames, R., 1992,"Estructura económica internacional". Madrid: Alianza Editorial, 2 edición.
 - ✚ Tendencias de Economía Mundial Parte 2. (2009).

Anexos

Anexo 1. Procedimiento de marketing.



Fuente: Procedimiento de marketing elaborado por Dosagües Sáez.

Anexo 2. PIB por sectores

Sectores	2015	2016	2017(p)
Agricultura	2,5	4,6	7,3
Diamante y otros	3,2	1	0,5
Petróleo	7,8	4,8	1,8
Industria transformadora	6	3,1	4
Construcción	3,5	3,1	2,3
Energía			40,2
servicios	2,2	2,4	-5,1
otros	1,1	0	0

Fuente: informe económico del gobierno de Angola

Anexo 3: Principales indicadores macroeconómicos

DATOS ECONÓMICOS	2015	2016	2017	Última cifra disponible
Evolución del PIB (%)	3,0	0,6	2,7	1,6 (2018 p.)
PIB por habitante (\$)	3.874	3.514	4.007	4.165 (2018 p.)
PIB absoluto (M\$ corrientes)	102.627	101.459	119.426	128.303 (2018 p.)
IPC (variación últimos 12 meses (%))	14,3	41,9	30,3	31,3 (2018 p.)
Tipo de interés de referencia	17,1	20,17	20	22,8 (2018 p.)
Desempleo (%)	24,2	N.D.	N.D.	N.D.
Exportaciones (M€)	35.178	31.100	34.800	42.700 (2018 p.)
Exportaciones de la UE (M€)	5.396	3.738	3.612 (en noviembre 2017)	3.612 (en noviembre 2017)
Importaciones (M€)	21.536	19.200	19.500	24.200 (2018 p.)
Importaciones de UE (M\$)	8.842	4.639	2.091 (en noviembre 2017)	2.091 (en noviembre 2017)
IED recibida (M\$)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
IED emitida (M\$)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Saldo por cuenta corriente (% PIB)	-7,95	-7,9	-5,1	-4,3 (2018 p.)
Reservas exteriores, excluido oro (M\$)	23.791	22.208	16.600	15.770 (2018 p.)
Saldo presupuestario (% PIB)	-5,2	-6,8	-6,9	-6,4 (2018 p.)
Deuda externa (% PIB)	40,5	43,1	37,6 (e)	49,2 (2018 p.)
Tipo de cambio (\$/Kw)	135 (dic. 2015)	165 (dic. 2016)	165 (dic. 2017)	165 (junio. 2017)
% servicio de la deuda/exportaciones	19,96	31,8	31,64 (e)	31,64 (e)
Tamaño sector público (% ingresos presupuesto/ PIB)	32,3	28,8	30,3 (2017 p.)	32,7 (2018 p.)

Fuente: informe económico de Angola 2018

Anexo 4: balanza de pagos

Datos en usd millones	2012	2013	2014	2015	2016
Cuenta corriente	13.841,2	8.145,1	-3.747,5	-10.272,8	-3.071,0
Balanza comercial	47.377	41.903	30.583	12.488,6	14.548,4
exportación	71.093	68.246	59.169	33.181	27.588,9
petróleo	69.716	66.902	57.641	31.895	26.366
No petrolífera	1.377	1.344	1.528	1.286,2	1.222,8
importación	-23.716	-26.343	-28.586	-20.692	-13.040,5
Balanza de servicio	-21.339	-21.530	-23.246	-16.020	-11.905,6
Balanza de renta	-10.421	-9.900	-8.894	-5.907	-5.259,5
Cuenta capital	4,4	0,6	1,6	6,3	0,6
Saldo de la cuenta corriente y capital	13.845,6	8.145,7	-3.749,1	10.279,1	-3.070,4
Cuenta financiera	11.408,7	8.804,1	-3.433,6	-9.956,7	-5.624,6
Errores y omisiones	-2.436,9	658,4	312,2	309,9	-2.554,2

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la informe económico de Angola.

En 2016 el déficit por cuenta corriente alcanzó el 7,9% del PIB y en el 2017 un

5,1%. Se prevé que en 2018 dicho déficit se reduzca hasta el 4,3% del PIB.

Anexo 5. Cuadro de productos exportado e importados

Posición	Producto exportado	Porcentaje	Producto importado	Porcentaje
1	combustibles	74,3%	Maquinaria, equipo y aparatos	22,2%
2	Productos agrícolas y alimentares	21,3%	Productos agrícolas y alimentares	19,2%
3	Maquinarias, equipo y aparatos	0,7%	Vehículos y material de transporte	9,3 %
4	Vehículos y material de transporte	0,2%	Productos químicos	7,7%

Fuente: International Trade Center

Anexo 6. Intercambio comercial entre la Unión Europea y Angola, en millones de dólares.

Año	Importaciones procedente de la UE	Exportaciones destinada de la UE
2014	9.389	6.741
2015	7.981	4.854
2016	4.180	3.392
2017(ene-nov)	2.091	3.612

Fuente: S. G. Comercio