

INFORME PAIS. GHANA **(JAVIER SANJUAN SANCHEZ)**

<u>INDICE</u>	PAG.
1) INFORMACION GENERAL	2
2) COYUNTURA ECONOMICA	4
3) INFLUENCIA MERCADO GHANÉS EN OTROS PAÍSES	5
4) INFORMACION SECTOR CONSTRUCCION	6
5) ESTADISTICAS SECTOR CONSTRUCCION	11
6) INFORMACION SECTOR MINERIA	23
7) NORMALIZACION DE PRODUCTOS	26
8) ARANCELES IMPORTACION	28
9) DIRECCIONES DE INTERES	28

1) Información general

Ghana es un país de tamaño medio en África. Tiene algo más de 238.000 kilómetros cuadrados y más de 25 millones de habitantes. En 2010 se elaboró un nuevo censo, enormemente criticado, cuyos resultados definitivos no se hicieron públicos hasta 2012. La población de Ghana ya debe de haber superado los 25 millones de habitantes y crece velozmente, a un ritmo medio del 2,5% anual. Es decir, en Ghana hay cada año más de medio millón más de personas, lo cual constituye un reto social y medioambiental de primera magnitud. La región más poblada es la Región Ashanti (capital Kumasi), donde vive la quinta parte de los ghaneses, si bien la zona más densamente poblada es Accra y su periferia (Greater Accra), con más de 1200 habitantes por kilómetro cuadrado y más de un 15% de la población. El Gran Accra es la zona donde más ha crecido la población, en buena medida como consecuencia de la migración rural. La densidad de población en Accra prácticamente se ha triplicado en los últimos treinta años. Se encuentra en el golfo de Guinea y tiene un clima ecuatorial.

Ghana fue en 2011 uno de los cuatro países que más creció en todo el mundo. El PIB real aumentó un 13,6% y la tasa de crecimiento esperada para 2012 ronda el 8-9%. Es un país de renta media en franco crecimiento, pero carece de industria, de modo que la propensión importadora es considerable.

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

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

La descomposición sectorial del PIB ghanés se ha mantenido casi inalterada los últimos años y es la propia de un país subdesarrollado exportador de materias primas, aunque con características particulares. Debe tenerse en cuenta que la economía sumergida es dominante y, como no hay datos para estimarla, el cuadro real seguramente será algo distinto del que presentamos a continuación.

Para un análisis completo de los datos, Merece la pena incidir en los siguientes aspectos:

- Destaca la importancia del primario, que sería aún mayor si en Ghana se contabilizara la minería en el primario en lugar del secundario (como

tradicionalmente se ha hecho y como ocurre, por ejemplo, en Costa de Marfil; destacar, no obstante, que la clasificación nacional de actividades económicas que se usa en la Unión Europea y en España incluye la minería en el secundario). Aunque ni en volumen ni en valor sea el principal, indudablemente el sector más trascendente es el del cacao

- El aumento del peso del secundario no debe llevar a error: se debe a la explotación de los hidrocarburos. Es más, en realidad la descomposición sectorial del PIB refleja una deriva preocupante: la agricultura en Ghana se contrae, la silvicultura se contrae, la pesca se contrae y las manufacturas se contraen. Lógicamente han de hacerlo para ceder sitio ante la irrupción del petróleo, pero lo alarmante es comprobar que en valor total en cedis (en lugar de en porcentaje), el valor añadido bruto de la silvicultura y la pesca están cayendo (lo cual es síntoma del agotamiento de los recursos naturales) y que el crecimiento de la producción agrícola y manufacturera no es muy relevante (lo cual es preocupante de cara al alivio de la pobreza y de cara a la absorción de la creciente población: el petróleo no necesita miles de trabajadores y no crea tantos puestos de trabajo, pues es una industria intensiva en capital).
- Los servicios tienen un claro motor, que son las comunicaciones, si bien se aprecia una pequeña caída en su contribución al PIB a lo largo de los últimos años. Lo mismo sucede con los transportes. Buena parte de la emergente clase media ghanesa trabaja en las telecomunicaciones y los servicios financieros.
- Merece la pena destacar que ninguna descomposición permite comprender la importancia del sector público.
- Finalmente, mencionar que en 2012 el PNUD presentó un informe que incidía en un asunto mencionado antes y que se suele obviar: el deterioro medioambiental le cuesta a Ghana un 9,5% de su PIB anualmente. La deforestación, la sobreexplotación pesquera, la contaminación de las aguas por la minería descontrolada, la falta de saneamiento, etcétera generan mucha más pérdida que la ganancia que, por ejemplo, dan todos los sectores extractivos oro y petróleo incluidos.
- En cuanto al análisis de la demanda, el crecimiento actual viene impulsado fundamentalmente por la demanda interna, tanto en su vertiente de gasto en consumo final como por la formación bruta de capital. Este último punto entronca con el análisis por el lado de la oferta: buena parte de la formación bruta de capital (es decir, de la inversión) son edificios e infraestructuras, de modo que la construcción ha aumentado su peso en el valor añadido bruto industrial

Como vemos, pues, el análisis de la descomposición del PIB también nos está previniendo: se trata de una economía fuertemente dependiente de la evolución de la demanda interna, con un claro *boom* de la construcción que enmascara grandes carencias

2) Coyuntura económica

Echando la vista atrás 20 años no se puede negar que la evolución ghanesa, especialmente la última década, ha sido muy exitosa: el país no ha hecho sino subir en el Índice de Desarrollo Humano del PNUD.

El crecimiento y las políticas sitúan a la economía ghanesa en una buena posición para alcanzar el primero de los Objetivos de Desarrollo del Milenio – erradicar la pobreza extrema y el hambre- en el 2015.

Pero, ¿qué pasa si echamos la vista aún más atrás? ¿Qué pasa si en lugar de fijarnos en los exitosos últimos veinte años nos fijamos en los últimos cincuenta? Es ahí donde el análisis se vuelve apasionante y complicado, y merece la pena hacer una breve digresión histórica, porque aunque en los últimos años su comportamiento haya sido destacable, Ghana en realidad es un paradigma de fracaso económico a largo plazo. Se convirtió en la primera colonia del África negra en ser independiente por unas virtudes que hoy también se pregonan: un país estable; dotado de abundantes recursos naturales; con una Administración y un sistema judicial de los mejores de África; y con élites formadas. Sin embargo, su fracaso ha sido épico: en 1957 (el año de la independencia) Ghana tenía más renta per cápita que Corea del Sur y que China (en concreto, su renta per cápita era más de tres veces superior a la china); hoy, como sabemos, Corea es un país desarrollado con impresionantes empresas, como Samsung o LG, y con una renta per cápita en paridad de poder adquisitivo superior a la europea, y China ha logrado desde 1979 la mayor reducción de pobreza de la historia de la Humanidad. Ghana, por el contrario, apenas ha mejorado y millones de ghaneses siguen viviendo prácticamente como lo hacían sus abuelos. El porqué de este monumental fracaso trasciende este informe, aunque es interesantísimo; lo podemos resumir en mala suerte (malos precios internacionales de sus principales productos de exportación en unos años cruciales) y, sobre todo, muy malas políticas que no supieron enderezar el rumbo.

Su historia es importante porque Ghana está de nuevo en la misma encrucijada que en los 60. Lo tiene todo a su favor. Sus políticas en los últimos años han sido correctas; el precio del oro está en máximos históricos; el cacao está relativamente alto; exporta petróleo; los donantes internacionales la bañan en millones de dólares y el país se está poniendo de moda gracias a su estabilidad y seguridad. El momento actual es crucial: si el Gobierno actual y el que ha de salir de las elecciones de diciembre de 2012 hacen malas políticas, el país

volverá a decepcionar; si, por el contrario, llevan a cabo las políticas adecuadas, entonces Ghana podrá emprender el camino del desarrollo, de la misma manera que hicieron los coreanos a mediados de los 60 y los chinos en los años 80. La clave, no obstante, estará en el compromiso político-social con dicho desarrollo, porque, al final, y esta lección es muy importante, se necesitan décadas para sacar a la población de la miseria y no sólo quince años de buenos resultados, y Ghana necesita profundísimos cambios políticos y sociales (desde el control de la corrupción o las políticas que favorezcan el correcto desarrollo de los mercados hasta la mejora de la ética profesional). Que Ghana deparará alegrías en los próximos años está fuera de toda duda. Que estemos asistiendo a un proceso de transformación estructural duradero y sostenible a medio y largo es algo que no está tan claro.

3) Influencia del mercado de Ghana en otros países

Table 1 - Real GDP Growth Rates, 2008-2011				
	2008	2009 (e)	2010 (p)	2011 (p)
Algeria	2,4	2,2	3,9	4,3
Angola	13,2	-0,6	7,4	7,9
Benin	5,0	3,0	3,5	3,8
Ghana	2,9	-4,0	3,4	3,1
Burkina Faso	5,2	3,0	4,4	5,2
Burundi	4,3	3,3	3,6	4,0
Cameroon	2,9	2,0	3,5	4,6
Cape Verde	5,9	3,9	5,1	6,4
Central Afr. Rep.	2,8	2,0	3,4	4,0
Chad	0,3	-0,8	2,1	4,4
Comoros	0,6	1,4	1,9	3,3
Congo	7,3	7,6	11,9	1,2
Congo Dem. Rep.	6,2	2,6	6,3	8,7
Côte d'Ivoire	2,3	3,6	3,9	4,5
Djibouti	5,8	4,8	3,9	5,7
Egypt *	7,2	4,7	5,4	6,1
Equatorial Guinea	11,3	0,5	1,5	3,1
Eritrea	-9,8	3,6	1,4	2,0
Ethiopia*	11,6	9,9	9,7	10,9
Gabon	2,3	-1,0	3,0	3,2
Gambia	6,1	4,8	5,4	5,7
Ghana	7,0	4,7	6,4	8,3
Guinea	4,9	0,6	4,3	4,5
Guinea Bissau	3,3	2,9	3,4	4,0
Kenya	1,7	2,5	3,6	4,2
Lesotho	4,4	1,1	2,3	3,3
Liberia	7,1	4,4	7,7	8,6
Libya	3,8	2,1	5,2	6,1
Madagascar	7,1	-4,5	-0,4	4,3
Malawi	9,8	7,0	6,0	6,2
Mali	5,0	4,4	4,6	5,3
Mauritania	3,7	-1,1	4,5	4,9
Mauritius	5,1	2,8	4,2	4,7
Morocco	5,6	5,0	4,3	4,9
Mozambique	6,8	5,4	5,8	6,1
Namibia	3,3	-1,8	3,0	3,9
Niger	9,5	-0,9	3,2	5,1
Nigeria	6,0	3,0	4,4	5,5
Rwanda	11,2	4,5	5,1	5,3
São Tomé & Príncipe	5,8	4,1	4,6	5,1
Senegal	2,5	1,5	3,4	4,3
Seychelles	-0,9	-6,8	3,9	4,2

Sierra Leone	3,9	3,5	4,0	5,0
Somalia
South Africa	3,7	-1,8	2,4	3,3
Sudan	7,0	4,9	5,4	4,2
Swaziland	2,4	0,2	2,2	2,4
Tanzania	7,5	5,5	5,7	5,8
Togo	1,8	2,2	2,5	3,6
Tunisia	4,6	3,1	4,0	4,5
Uganda	9,2	7,0	7,4	7,9
Zambia	5,7	6,1	5,8	5,9
Zimbabwe	-14,1	3,7	6,0	6,0
Africa	5,6	2,5	4,5	5,2

Con una población de 23,1 millones, Ghana es el país más poblado de África Occidental, tras Nigeria. El PIB ghanés se sitúa en torno a los 15.000 millones de dólares, siendo asimismo una de las mayores economías de la región; es tres veces la de Benín, cinco veces la de Togo y una vez y media la de Senegal. Sólo Nigeria y Costa de Marfil cuentan con un PIB superior al ghanés, si bien en términos corrientes el PIB de Nigeria equivale a más de 10 veces al de Ghana. Ghana pertenece a la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) creada en 1975 por 15 países de África del Occidental, con el objetivo de favorecer la integración económica regional.

4) Información Sector construcción

Ghana es un país con 24,6 millones de habitantes que esta experimentando en los últimos años un fuerte crecimiento económico.

La economía ghanesa se caracteriza por ser una economía en crecimiento que se diferencia del resto de países de África occidental en su estabilidad política y en su cumplimiento de los requisitos y medidas impuestos por los organismos internacionales.

Con un aumento de su producto interior bruto en 2011 del 13,6%, Ghana fue el cuarto país del mundo que más creció ese año. Aunque las previsiones futuras no son tan desorbitadas, entre un 8 y un 9%, el sentimiento general es que Ghana continuará por la misma senda de crecimiento en los próximos años.

En el caso concreto de la maquinaria de construcción, el tamaño del mercado ha ido creciendo progresivamente en los últimos años junto con la economía del país.

No obstante, el mercado de este tipo de maquinaria no es nuevo en Ghana. Esto es debido a que el país africano cuenta con una larga trayectoria minera, siendo uno de los principales exportadores mundiales de oro, y contando con explotaciones de otros productos como bauxita, manganeso y diamantes. De este modo, grandes compañías internacionales fabricantes de diversa maquinaria de construcción se encuentran desde hace años implantadas en

Ghana, donde prestan sus servicios y productos a las grandes empresas mineras.

La oferta de maquinaria de construcción se puede dividir en dos segmentos claramente diferenciados que, a su vez, condicionan los canales de distribución a utilizar.

Por un lado está el segmento de la maquinaria nueva de origen occidental, con una calidad reconocida internacionalmente y precios más elevados que el resto. Estos productos son distribuidos directamente por las propias empresas fabricantes a través de filiales comerciales en Ghana o mediante agentes comerciales de confianza, que distribuyen, en exclusiva, la maquinaria de las distintas compañías. Existen más de 30 firmas internacionales presentes en el mercado ghanés, entre las que destacan: Caterpillar, Volvo, Liebherr, Komatsu, Kronecranes, Manitowoc, Terberg, Trelleborg, PAT Fruger, JCB, Scania, Ammann, Case, New Holland, Hyster o Silla.

Por otro lado, está el segmento que agrupa dos tipos de maquinaria que compiten entre sí. Está formado por un extenso mercado de maquinaria de segunda mano de origen occidental y por varias firmas chinas, como la compañía LiuGong que ha introducido sus productos con mucho éxito en el mercado ghanés. Estas dos líneas de producto compiten en costes bajos y, mientras que la ventaja competitiva de la maquinaria occidental es su fiabilidad aun siendo equipos usados, los productores chinos se apoderan del mercado aportando muchas facilidades de financiación a sus clientes así como versatilidad en el diseño de equipos a medida.

Se puede concluir, por tanto, que es un mercado en crecimiento debido a la incesante demanda ligada al sector de la construcción, pero que ya cuenta con una gran cantidad de competidores internacionales que pueden limitar la rentabilidad de una incursión española.

En Ghana, la producción local de maquinaria para construcción y minería es prácticamente inexistente. Solamente algunas de las grandes empresas internacionales instaladas en el país realizan el ensamblaje de equipos, cuyas piezas son fabricadas en el extranjero.

Las razones para esta falta de industria nacional son muchas, pero se resumen en costes y esfuerzo. Ghana probablemente no es el país idóneo para montar una fábrica, sin perjuicio de que pueda haber oportunidades singulares: es muy difícil el acceso a la financiación, el mercado es relativamente pequeño, no está integrado regionalmente, hay corrupción y trabas burocráticas, los cárteles pueden impedir la entrada en muchos mercados, el suministro eléctrico es caro y poco fiable, hay problemas con el suministro de agua, falta capital humano, etc.

No obstante, Ghana ha ido mejorando su regulación y las facilidades para la instalación de empresas manufactureras, y ya comienzan a anunciarse las intenciones de varias firmas internacionales fabricantes de productos industriales de establecer plantas ensambladoras en el país.

Por otro lado, dado el aumento de la producción local tanto de viviendas residenciales, comerciales e industriales como de grandes infraestructuras debido al desarrollo del país, se puede llegar a exigir una oferta local, más cercana y eficaz, de maquinaria de construcción. Este hecho podría implicar el desarrollo de una industria auxiliar de repuestos y artes de maquinaria, o incluso una planta de ensamblaje local.

Existen dos perfiles de competidores en el mercado ghanés. Por un lado están las empresas europeas o estadounidenses, con notoriedad reconocida, calidad contrastada y precios altos; y por otro las compañías de origen chino, que producen una variedad de maquinaria menos sofisticada tecnológicamente que la occidental, pero con unos precios hasta dos tercios más bajos.

El sector minero sigue siendo uno de los más potentes en Ghana y cuenta con unas buenas perspectivas de crecimiento, motivadas en gran parte por el aumento de los precios internacionales de los metales, entre los que destaca el oro que ha alcanzado valores máximos en los últimos años. Las circunstancias anteriormente descritas dan como resultado 13 grandes compañías mineras, agrupadas en la Cámara de Minas de Ghana (Ghana Chamber of Mines, a la que pertenecen las mayores mineras de oro del planeta, como AngloGold Ashanti o Newmont), más de 300 pequeños grupos mineros y 90 compañías de servicios auxiliares a la minería, entre los que destacan la maquinaria y herramientas necesarias para la prospección y extracción de los minerales.

El sector de la construcción, según la Ghana Statistical Service, ha ido aumentando su contribución al crecimiento del producto interior bruto ghanés en los últimos años, alcanzando los 2.750 millones de euros en 2011, lo que representa el 9,2% del PIB real de Ghana en 2011. La causa principal de este crecimiento general en el sector es el aumento de los diferentes proyectos de infraestructuras, aunque también ha sido debido al boom inmobiliario que está sufriendo el país.

De acuerdo con el Africa Infrastructure Country Diagnostic Report 2010, del Banco Mundial, la inversión necesaria para que Ghana pueda acometer los proyectos de infraestructuras esenciales durante la siguiente década se estima en 1.200 millones de euros anuales. De esta cantidad, el Gobierno ghanés espera que parte de la financiación provenga del sector privado. En este sentido, el Banco Chino de Desarrollo (CDB), aprobó un préstamo de 2.400 millones de euros, que será usado en las mejoras de las infraestructuras ferroviarias y portuarias del país. Se espera que las diferentes obras sean

acometidas por empresas de capital chino que utilicen maquinaria de construcción de aquel país.

Otro tipo de obra demandante de maquinaria es la de construcción de carreteras. El gasto

del Gobierno ghanés en este tipo de construcciones asciende a una media del 1,5 % del PIB del país, uno de los mayores de África occidental. Entre los proyectos futuros más importantes destaca el Eastern Corridor, con un presupuesto de 1.400 millones de euros, consistente en una red de carreteras que una Togo con Burkina Faso atravesando la parte este y norte de Ghana.

En cuanto al mercado inmobiliario, el gran aumento de la población trabajadora producirá una necesidad mayor de viviendas de perfil medio para los próximos años, mientras que el mercado de construcción de viviendas de alto nivel crecerá, aunque a un ritmo no tan acusado. Las estimaciones indican que serán necesarias dos millones de viviendas para el año 2020 y a día de hoy se calcula que el déficit ronda el millón de casas. Para más información sobre el mercado inmobiliario en Ghana, la Oficina Económica y Comercial de España en Accra recomienda consultar la información publicada al respecto en su página web.

Por último mencionar que este sector de la construcción se caracteriza por la presencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas nacionales, mientras que los grandes proyectos de ingeniería y edificación son llevados a cabo frecuentemente por contratistas extranjeros instalados en el país.

A continuación se describen algunos de los grandes proyectos de infraestructuras que se están llevando a cabo en el país o que se serán realizados en el futuro y que, en definitiva, constituyen potenciales fuentes de demanda de maquinaria de construcción para las empresas españolas.

Según fuentes gubernamentales ghanesas, la Corporación China de Construcción de aeropuertos, CACC por sus siglas en inglés, comenzará próximamente el estudio de viabilidad para el diseño de un nuevo aeropuerto internacional en Ghana en el norte de Ghana. La compañía brasileña Queiroz Galvao se encargará de la construcción de este proyecto.

Además, el Gobierno de Brasil también ha mantenido negociaciones con el Ministerio de Transportes ghanés para financiar la ampliación del aeropuerto de la ciudad de Tamale, en el norte de Ghana. La compañía brasileña Queiroz Galvao se encargará de la construcción de este proyecto

En el sector marítimo, el Ministerio de Transportes ghanés se centrará en el desarrollo de infraestructuras para hacer frente a la creciente congestión de los puertos. En este sentido, la Autoridad Portuaria de Ghana (GPHA) comenzará la construcción de la primera fase del proyecto de expansión del puerto de Takoradi. La GPHA también iniciará la construcción de un nuevo muelle en el puerto de Tema para crear atracaderos adicionales para los buques de transporte de graneles.

La ampliación del puerto de Takoradi, segundo puerto en importancia de Ghana tras el de Tema, tendrá un coste estimado de 670 millones de dólares. Entre los hitos más importantes del proyecto se encuentran la demolición de las estructuras antiguas, la construcción de las nuevas y ampliación de la escollera, el dragado de la parte interior del puerto y la redistribución de las estructuras logísticas y de manejo de cargas.

A pesar de la irrupción de multitud de firmas chinas en el sector de la maquinaria de la construcción, el consumidor ghanés ha sido, y sigue siendo, tradicionalmente pro-europeo.

El cliente reconoce el enorme ahorro en precios que supone la maquinaria de origen asiático, con precios hasta dos tercios más baratos que los europeos, pero es consciente de la poca fiabilidad de sus productos, en contra de la calidad reconocida y notoriedad de las principales marcas de origen occidental.

Otra de las ventajas que hace competitivos a los productos europeos frente a los chinos es la relativa cercanía geográfica con Ghana, que reduce los tiempos de envío de la maquinaria, así como de piezas de repuesto, siendo este último uno de los principales factores de compra. Algunos agentes del sector han afirmado que muchos clientes buscan un servicio eficaz de asistencia técnica, y éste sólo puede ser ofrecido si existe celeridad en el suministro de piezas de recambio. Por tanto, la tendencia del consumo diverge en dos tipos de clientes:

Clientes con poca capacidad financiera, como pequeñas empresas constructoras, o que no demandan maquinaria con demasiados requisitos técnicos ni de calidad. Este tipo de compañías acuden o bien a empresas distribuidoras de maquinaria de origen asiático y, dependiendo de sus posibilidades económicas, alquilan o compran los productos; o bien a distribuidoras de maquinaria usada, en este caso de origen occidental.

Compañías con mayor capacidad financiera, como las grandes constructoras del país, o las que requieren unas especificaciones y calidades técnicas excepcionales, como las empresas mineras o extractivas o autoridades portuarias. Este grupo de clientes demanda maquinaria nueva de origen europeo, estadounidense o japonés.

La tendencia principal de este tipo de empresas es la de comprar la maquinaria, aunque poco a poco también están interesadas en alquilar parte de los equipos para adaptarse mejor a su carga de trabajo. Una tercera forma de obtener la maquinaria sin desembolsar inicialmente grandes cantidades fortunas es mediante contratos de leasing, que cada vez son más frecuentes en este sector.

Un factor importante que determina la necesidad de comprar maquinaria por parte de empresas constructoras, sobre todo de infraestructuras, es que para poder ser adjudicatarias de un proyecto con fondos públicos es imprescindible que demuestren que cuentan con una cantidad de maquinaria mínima necesaria para realizar los trabajos.

En definitiva, los principales condicionantes para un cliente a la hora de demandar un producto de origen occidental o asiático son su capacidad financiera y los requisitos de uso que se le desee dar a la maquinaria

5) Estadísticas sector construcción

Valor añadido de la construcción de Ghana, 2008-2011

Año	Construcción, bln. dólares	Parte en la construcción mundial, ‰	Parte de la construcción en el valor añadido, %	Construcción per cápita, dólares	Tasa de crecimiento de la construcción, %
2008	2.4	0.71	8.9	103	141.2
2009	2.2	0.7	8.8	92	91.7
2010	2.6	0.76	8.7	107	118.2
2011	3.4	0.88	9.2	136	130.8

Valor añadido de la construcción de Ghana y los países vecinos, billón dólares, 2008-2011

Año	Ghana	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Togo	Bcero
2008	2.4	1.1	0.4	0.088	3.988
2009	2.2	0.92	0.41	0.071	3.601
2010	2.6	0.99	0.43	0.1	4.12
2011	3.4	0.99	0.48	0.11	4.98

Valor añadido de la construcción de Ghana y los países vecinos, % 2008-2011

Año	Ghana	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Togo	Bcero
2008	60.18	27.58	10.03	2.21	100.0
2009	61.09	25.55	11.39	1.97	100.0
2010	63.11	24.03	10.44	2.43	100.0
2011	68.27	19.88	9.64	2.21	100.0

Construcción per cápita en Ghana em los países vecinos, dólares, 2008-2011

Año	Ghana	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Togo
2008	103	58	26	15
2009	92	48	26	12
2010	107	50	26	17
2011	136	49	28	18

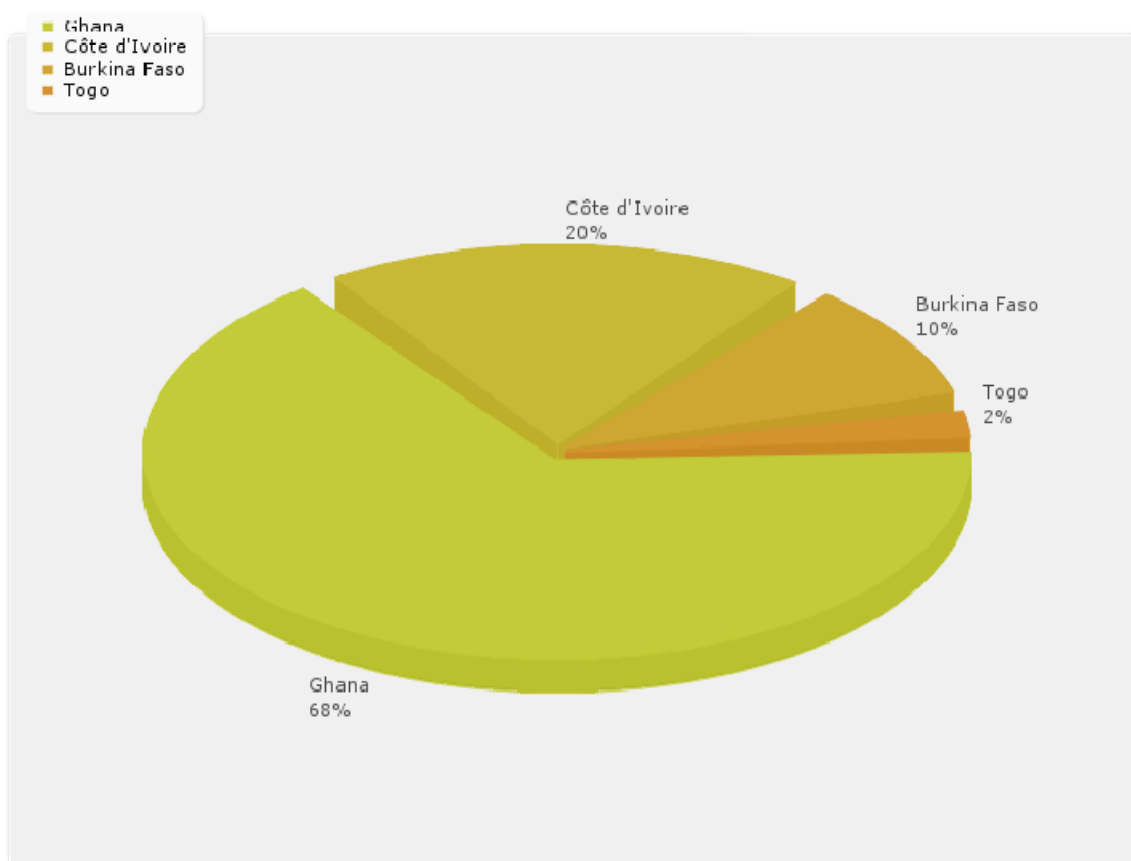
**Parte de la construcción en el valor añadido en Ghana e
nos países vizinhos, %, 2008-2011**

Año	Ghana	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Togo
2008	8.9	5.2	5.1	3.1
2009	8.8	4.4	5.3	2.5
2010	8.7	4.7	5.4	3.6
2011	9.2	4.5	5	3.3

**Tasa de crecimiento de la construcción de Ghana y los
países vecinos, % 2008-2011**

Año	Ghana	Côte d'Ivoire	Burkina Faso	Togo
2008	141.2	125	108.1	93.6
2009	91.7	83.6	102.5	80.7
2010	118.2	107.6	104.9	140.8
2011	130.8	100	111.6	110

Construction (value added) of Ghana and its neighbors, %, 2011



<http://lushnir.org/>

Valor añadido de la construcción de Ghana y los principales países, billón dólares, 2008-2011

Año	Ghana	Estados Unidos	China	Japón	Francia	Alemania
2008	2.4	639	270	290	169	132
2009	2.2	550	328	312	153	128
2010	2.6	636	360	332	149	122
2011	3.4	611	496	330	153	147

Construcción per cápita en Ghana e nos principais países, dólares, 2008-2011

Año	Ghana	Estados Unidos	China	Japón	Francia	Alemania
2008	103	2095	203	2292	2722	1600
2009	92	1788	246	2465	2450	1553
2010	107	2049	268	2624	2373	1482
2011	136	1952	375	2609	2351	1789

Parte de la construcción en el valor añadido en Ghana e nos principais países, %, 2008-2011

Año	Ghana	Estados Unidos	China	Japón	Francia	Alemania
2008	8.9	4.4	6	5.8	6.6	4.1
2009	8.8	3.9	6.6	6.1	6.5	4.3
2010	8.7	4.4	6.1	5.9	6.5	4.1
2011	9.2	4	6.8	5.7	6.2	4.6

Tasa de crecimiento de la construcción de Ghana y los principales países, %, 2008-2011

Año	Ghana	Estados Unidos	China	Japón	Francia	Alemania
2008	141.2	96.7	134.3	108.6	116.6	110
2009	91.7	86.1	121.5	107.6	90.5	97
2010	118.2	115.6	109.8	106.4	97.4	95.3
2011	130.8	96.1	137.8	99.4	102.7	120.5

MAQUINARIA PARA CONSTRUCCION DE CARRETERAS

Ventas UE 27 – Ghana. Niveladoras autopropulsadas

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	227.590	3 344.460	2 844.930	1 074.810	2 107.470

Ventas UE 27 – Ghana. Rodillos Apisonadores. Rodillos vibrantes

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	1 698.900	560.320	583.520	1 511.320	1 385.020

Ventas UE 27 – Ghana. Apisonadoras

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	369.010	124.010	366.380	11.930	58.500

EQUIPAMIENTO PARA LA PRODUCCION, TRANSPORTE Y PUESTA EN OBRA DEL HORMIGON Y MORTERO

Ventas UE 27 – Ghana. Hormigoneras y aparatos para amasar cemento

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	681.650	530.450	167.220	293.430	1 148.550

Ventas EU 27 Ghana. Maquinas para aglomerar cemento, minerales solidos

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	787.820	47.130	887.440	4.300	150.670

Ventas EU 27 – Ghana. Autohormigoneras

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	4 018.270	729.730	1 796.100	3 832.450	8 478.310

Ventas EU 27 – Ghana. Maquinaria para hormigón pretensado

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	1 516.250	1 594.920	1 246.930	1 960.030	1 039.430

Ventas EU 27 – Ghana. Centrales de hormigón

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	787.820	47.130	887.440	4.300	150.670

Ventas EU 27 – Ghana. Vibradores hormigón

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	1 516.250	1 594.920	1 246.930	1 960.030	1 039.430

MAQUINARIA DE ELEVACION Y TRANSPORTE

Ventas UE 27 – Ghana. Gruas Torre

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	99.400	562.340	44.980	343.880	409.800

Ventas UE 27 – Ghana. Demas máquinas y aparatos de elevacion

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	147.830	606.970	137.330	124.130	75.150

Ventas UE 27 – Ghana. Demas carretillas autopropulsadas

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	2 485.970	3 410.690	933.380	3 206.530	10 606.210

MOVIMIENTO DE TIERRAS

Ventas UE 27 – Ghana. Maquinas de perforacion

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
------------	---	---	---	---	---

EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	4 638.020	5 193.080	9 093.190	5 809.850	5 738.830

Ventas UE 27 – Ghana. Carretillas automovil

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	83.390	942.450	125.800	4 055.330	1 821.770

Ventas UE 27 – Ghana. Martillos hidráulicos

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	14 750.490	9 826.330	9 759.470	12 557.470	21 096.940

Ventas UE 27 – Ghana. Martillos neumáticos

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	62.580	59.200	156.720	36.140	88.600

AUXILIAR DE CONSTRUCCION

Ventas UE 27 – Ghana. Material de andamiaje

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	1 454.440	616.170	586.250	5 580.790	1 411.690

Ventas UE 27 – Ghana. Maquinas de corte para hormigón

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	228.740	294.010	457.570	600.400	2 270.810

Ventas EU 27 – Ghana. Oficinas moviles prefabricadas

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	600.200	53.110	1 759.410	776.360	2 067.240

Ventas EU 27 – Ghana. Maquinaria soldar

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	-	-	-	231.580	89.26

6) Información Sector minero

Para la contabilidad nacional de Ghana la minería queda englobada en el sector secundario y no en el primario, a semejanza de lo que se hace en España y la Unión Europea pero a diferencia de lo que tradicionalmente se ha considerado y ocurre en otros países.

La minería en Ghana es muy relevante por numerosas razones, pero especialmente lo es a causa del oro. Como en otros países africanos, tras la independencia el sector minero fue nacionalizado para proteger el interés nacional, pero los resultados de dicho proceso fueron muy pobres, así que en los 80 el péndulo se movió hacia la privatización y la liberalización. Hoy son muchos los que piensan (incluidos la UNCTAD y el Banco Mundial, que estuvo involucrado en la liberalización), que el sector minero no está aportando a Ghana lo suficiente.

La minería estuvo dominada por el sector público hasta la aprobación de la Ley Minera en 1986 y el inicio del proceso privatizador. Ambas medidas llevaron a un rápido incremento de la inversión en el subsector, así como a un aumento del valor añadido del sector minero y a una mayor cuota de éste en el total de las exportaciones. La Ley Minera ha sido reformada varias veces, la última en 2005 (Minerals and Mining Law, Act 703). Las disposiciones más importantes de dicha ley son las siguientes: propiedad pública del suelo y del subsuelo; necesidad de obtener una licencia para explotar las riquezas; 30 años (prorrogables una sola vez) de duración máxima de la licencia; 10% del capital de la concesión corresponde gratuitamente al Estado; regalía del 5% (antes de marzo de 2011 podía fijarse entre el 3 y el 6% y habitualmente se fijaba tras negociación en el 3%); y protección durante 15 años frente a cambios legislativos. Actualmente está en tramitación una nueva política nacional que se espera comience a ejecutarse a partir de 2012. El Ministerio competente es el de Tierras y Recursos Naturales.

La minería en Ghana se divide en dos tramos: gran escala y pequeña escala. Los grandes productores se agrupan en la Cámara de Minas de Ghana (Ghana Chamber of Mines, a la que pertenecen las mayores mineras de oro del planeta, como AngloGold Ashanti o Newmont); la minería a pequeña escala (cuyos protagonistas son llamados "galamsey") puede ser legal, pero muchos "galamsey" infringen las normas del sector, lo cual está comenzando a generar muchos problemas de muy diverso tipo, incluidos diplomáticos (pues muchos "galamsey" son chinos). Hay cerca de 500.000 mineros a pequeña escala, de los cuales un 10% operan ilegalmente.

Ghana, la antigua Costa de Oro, lleva siglos explotando el precioso metal. Actualmente es el noveno productor mundial de oro (séptimo según algunas

fuentes) y segundo de África. Las ventas de oro al exterior suponen la primera exportación del país. Los ingresos anuales por exportación han oscilado mucho en los últimos años debido a las alteraciones en el precio internacional, pero gracias al incremento tanto de la producción como de los precios, se encuentran en máximos históricos. La principal zona de minería aurífera se encuentra en la Región Ashanti, en torno a Tarkwa y la legendaria mina de Obuasi, una de las minas de oro más grandes del mundo y en funcionamiento desde 1897. Los fraudes con el oro son muy comunes. La Oficina Económica y Comercial prepara anualmente una pequeña nota sobre el mercado, cuya lectura se recomienda

Una obsesión nacional es el aluminio. Ghana cuenta con importantes yacimientos de bauxita y, como se comenta en otro epígrafe, el desarrollo de la industria del aluminio se encuentra detrás de parte de las políticas industriales de los 60 y de la configuración de Tema y Akosombo (una presa, una fábrica de aluminio que compraría las enormes cantidades de electricidad de la presa, una fábrica de cemento, una refinería y un puerto para sacar fuera la producción). A pesar del fracaso, actualmente el Gobierno lo está intentando de nuevo. La única gran minera de bauxita es una empresa mixta (80-20) sino-ghanesa llamada Ghana Bauxite Company (anteriormente, el 80% era de Rio Tinto Alcan). La Oficina ha publicado una breve nota sobre el sector del aluminio.

Otros recursos minerales importantes son los diamantes y el manganeso. Los diamantes están localizados en la cuenca del río Birim y cuya explotación ha sido concedida a la empresa sino-ghanesa de basuras Zoomlion, cuyo director general fue nombrado en 2010 y 2011 por un medio de comunicación "ghanés más influyente". Los diamantes tienen un destino fundamentalmente industrial y en marzo de 2012 se inauguró la primera fábrica de cortado y pulido de diamante en Ghana. La producción de manganeso no ha dejado de aumentar desde que se privatizara la compañía nacional en 1995 (la nueva empresa, Ghana Manganese Company, llevó a cabo reestructuraciones importantes y puso en marcha un programa inversor). También se dice que tienen potencial la sal y la piedra caliza.

La falta de ferrocarriles aumenta considerablemente los costes de la bauxita y el manganeso, y en general afecta negativamente a todos los demás tipos de minería. No es de extrañar, pues, que la primera remodelación del sistema ferroviario ghanés vaya a ser la del corredor occidental, desde el puerto de Takoradi a las minas (financiada por China) y a Kumasi.

El sector minero está últimamente en el punto de mira, pues muchos consideran que no contribuye suficiente al desarrollo del país: las mineras explotan y las poblaciones locales apenas obtienen beneficio, pero se quedan

con los costes medioambientales. Es una tendencia generalizada en África, no sólo en Ghana. Además de las cuestiones medioambientales, son otros tres los frentes abiertos con las mineras: coste de la electricidad, contenido local y fiscalidad. Las mineras se encuentran entre los mayores consumidores de electricidad del país, y dada la estructura tarifaria imperante en Ghana, soportan unos costes muy altos, que están intentando renegociar con la VRA (el mayor productor de electricidad, antiguo monopolio público); el problema se está acentuando con el agotamiento de las vetas exteriores.

Con respecto al contenido local, el Gobierno está tratando de forzarlas a usar más proveedores locales, en el contexto de las políticas nacionales de industrialización. Y, finalmente, dentro de la política que el Gobierno llama eufemísticamente “revenue mobilisation”, el sector minero es uno de los objetivos preferentes. Posiblemente sea razonable, pues los tipos impositivos de los que disfrutaban en Ghana eran reducidos en comparación con otros países y, por otro lado, es posible que las mineras abusen de los precios de transferencia. En el presupuesto de 2012 se ha aumentado el tipo impositivo aplicable en el impuesto de sociedades del 25% al 35% y se ha creado un impuesto extraordinario sobre beneficios del 10%. En cualquier caso, este cambio en el entorno legal de un sector que se caracteriza por sus elevados costes irrecuperables debería constituir otro aviso para navegantes: las exenciones o bonificaciones fiscales que se consigan del Gobierno al plantear una inversión en Ghana se las puede llevar el viento.

MAQUINARIA PARA CANTERAS Y MINERIA

Ventas UE 27 – Ghana. Aparatos elevadores y transportadores

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27
Years	2007	2008	2009	2010	2011
Partners					
Ghana	6.560	2.150	13.010	-	-

Ventas UE 27 – Ghana. Máquinas y aparatos para triturar

Indicators	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	Export Value from the EU/MS (1000 EURO)	
EU Member State(s)	EU27	EU27	EU27	EU27	EU27	
Years	2007	2008	2009	2010	2011	
Partners						
	Ghana	6.560	2.150	13.010	-	-

7) Normalización de productos.

El organismo responsable a efectos de normalización, homologación y certificación en Ghana es la *Ghana Standards Authority* (GSA, anteriormente llamada *Ghana Standards Board*), que se encarga de la gestión nacional de metrología, pruebas, gestión de calidad, aprobación y certificación. GSA es la institución nacional de normalización por ley y, por tanto, actúa también como organismo regulador asegurándose de que se cumplen todas las especificaciones requeridas para cualquier producto, proceso, sistema, persona o mecanismo. Además, el GSA es el responsable del desarrollo y la publicación de “*Ghana Standards*”, reglas de normalización que normalmente siguen los estándares internacionales para todos los productos y servicios.

Los períodos de validez de las licencias concedidas son de doce meses para los productos en los que existen estándares ghaneses. Por su parte, para productos sobre los que no existe normativa interna sobre los estándares y el internacional no ha sido oficialmente aceptado, las licencias se conceden para espacios de tiempo de seis a doce meses.

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

- Animales o productos derivados de animales: la importación de estos productos está sujeta a la autorización previa del Ministerio de Alimentación y Agricultura, que expide el permiso de importación de animales y el permiso de despacho aduanero de productos cárnicos. Además, los animales vivos y los productos cárnicos deben ir acompañados de un certificado veterinario. Ghana acepta los

certificados emitidos por las autoridades competentes de los países de la UE.

- Plantas y productos derivados de plantas: los importadores deben obtener un Permiso fitosanitario del Ministerio de Alimentación y Agricultura. Además, los envíos de estos productos deben ir acompañados de un certificado fitosanitario del país de origen. Actualmente está vigente una restricción cuantitativa que afecta a la importación de concentrados de tomate.
- Productos de alimentación: el importador debe estar registrado en el *Food and Drugs Board* y debe demostrar que dispone de un almacén adecuado para conservar la mercancía hasta el despacho aduanero de las mercancías. Cada producto alimentario que vaya a ser importado debe registrarse también en el mismo organismo y en el caso de alimentos envasados se debe notificar la importación por adelantado. Este organismo publica en su página web un listado con las tasas a pagar por la importación y/o distribución de productos alimentarios y farmacéuticos.
- Productos farmacéuticos y cosméticos: los importadores y los productos que vayan a ser importados se deben registrar en el *Food and Drugs Board*. Además, algunos de los productos de esta categoría requieren ir acompañados de certificados adicionales. Las autoridades ghanesas prohíben la importación de algunos fármacos que se producen localmente con el fin de proteger la industria local.
- Pesticidas y productos peligrosos: los importadores de estos productos deben obtener una licencia de la *Ghana Environmental Protection Agency* (EPA) y en cada importación particular deben solicitar un permiso a este organismo y registrar los productos que serán importados.

8) Aranceles importación Ghana. Fuente UE

http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormATpubli.htm?datacat_id=AT&from=publi

9) Direcciones de interés

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA. Mº DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Pº de la Castellana, 162

28046 MADRID

Tel: 91 349 35 00

Fax: 91 349 52 40 / 60 45

E-mail: buzon.oficial@sectyp.mcx.es

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)

Pº de la Castellana, 14-16

28046 MADRID

Tel: 91 349 61 00

Fax: 91 431 61 28

E-mail: icex@icex.es

OFICINA COMERCIAL ESPAÑA EN ACCRA

57 B Patrice Lumumba Road, Airport

Airport Residential Area

Kapt Ka PMB 169

Tel: 233 30 22 11 819

accra@comercio.mineco.es