



CONCLUSIONES DEL ENCUENTRO PARA LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO ENTRE CANARIAS Y ÁFRICA OCCIDENTAL

Organizadores:

- Casa África
- Gobierno de Canarias (Dirección general de Relaciones económicas con África y PROEXCA)
- Cámara de Gran Canaria
- Dirección territorial de Las Palmas del Ministerio de industria, comercio y turismo

Participantes;

- Organización Mundial del Comercio (OMC)
- Comisión Europea
- Consejeros económicos y comerciales de España en Nigeria y ante la Unión Europea
- Zonas Francas canarias
- Zona Especial Canaria (ZEC)
- Cámara de España
- Cámaras de comercio de Santa Cruz de Tenerife
- Federación de Cámaras de comercio de África occidental (FEWACCI)
- Agencia Tributaria española
- Agencia tributaria canaria
- Dirección General de Aduanas, Senegal
- Cámara de Comercio de Accra, Ghana
- Cámara de Comercio de Uagadugú, Benín
- Cámara de Lomé, Togo
- Cámara de Comercio de Burkina Faso
- Cámara de Comercio de San Vicente, Cabo Verde
- Cámara de Comercio de Madeira

- Cabo Verde Trade Invest
- Agencia de promoción de PYMEs (ADEPME), Senegal
- Empresaria ghanesa

El papel de Canarias como puente hacia África occidental:

- Canarias es un escenario natural como puente y punto de encuentro para las relaciones entre la UE y África occidental.
- La pertenencia geográfica de Canarias a África y política a la Unión Europea convierten al Archipiélago en un aliado natural de África.
- El Archipiélago canario está en una posición privilegiada al ser la Unión Europea el primer socio comercial de África.
- La emergencia de diversos sectores en el continente sitúa a Canarias y a sus empresas en posición de ventaja para poder encontrar oportunidades en:
 - Procesos de industrialización
 - Sectores emergentes vinculados al desarrollo digital y al emprendimiento
 - Economía azul (pesca WTO)
 - Sector agrícola
 - Turismo y sus servicios
- La experiencia de Canarias en el sector turístico ubica a éste como tractor de otros sectores y potencial punto de encuentro entre el *know how* alcanzado en las Islas y el desarrollo del sector en el continente (algo que se ha puesto de manifiesto en Cabo Verde).
- Es fundamental el trabajo conjunto de todas las instituciones públicas canarias:
 - Las instituciones públicas deben ser herramientas de apoyo para la implantación de las empresas en África.
 - Las Cámaras de Comercio deben jugar un papel clave, estableciendo alianzas con las cámaras africanas a través de la FEWACCI y facilitando encuentros entre empresas canarias y africanas.
 - Muy importante el papel que juegan las zonas francas canarias que comportan ventajas fiscales y comerciales y suponen un atractivo para la instalación de empresas en Canarias. Son puntos de desarrollo económico de las Islas.
 - Incidir en la necesidad de partenariados público privados y de optimizar aquellas ventajas que tenemos precisamente debido a la singularidad canaria: ZEC, REF, Zonas Francas...

- Canarias ha de estar en un estado de observación continua sobre el avance de los procesos de integración regional y unión aduanera en la región desde una perspectiva dual.
 - Por una parte, por las importantes oportunidades de negocio que pueden aparecer en el continente para la exportación de bienes, servicios o implantación en estos países para las empresas canarias (OUT), además del aprovechamiento de las políticas de atracción de Inversión Extranjera directa (IED) a Canarias por las oportunidades en el entorno de influencia (IN).
 - Por otra parte, desde una perspectiva conservadora, puesto que el crecimiento del tejido productivo en el continente puede afectar a la competitividad de las empresas canarias, debido al potencial desarrollo de empresas africanas, la llegada de capital extranjero al continente y el desarrollo de cadenas de valor que podría implicar la exclusión de empresas canarias.

África, enorme potencial en un momento complicado:

- El continente vive un proceso que multiplicará las oportunidades existentes, La puesta en marcha de la Zona de Libre Comercio Africana (AfCFTA) ofrece oportunidades para ambas partes (integración regional, acceso a un mercado enorme, aumento de las clases medias y una población joven en constante capacitación en el mundo digital). La conclusión general es que está todo por hacer, el potencial es ilimitado.
- Es necesario reforzar los mercados domésticos y regionales, justo en un momento clave en el que la zona de libre comercio africana se está comenzando a implementar, con un fuerte apoyo de la UE. Su objetivo es mejorar el comercio intra africano, actualmente en un 16%, con la meta de llegar a un 50% en 2030.
- El contexto actual es complicado. Al golpe económico que ha supuesto la pandemia en ambos lados se le suman diversas **barreras externas**: la pérdida de conectividad Canarias-África Occidental y la aún limitación que implican las barreras aduaneras son las principales.
 - Respecto a las **barreras aduaneras**, son clave las aduanas tanto para la facilitación del comercio como también en la seguridad del mismo. Es necesario el compromiso de los agentes para facilitar el comercio y para el control de esas mercancías. Es clave agilizar trámites aduaneros e incidir en una mayor transparencia para que los operadores puedan conocer mejor la normativa aplicable. Aquí también importante relación público privada entre administración y operadores. Todos deben estar concienciados ante el posible incremento del tráfico. Socios comerciales importantes como Senegal y Cabo Verde han venido implementando medidas para mejorar los trámites aduaneros y eso contribuirá a mejorar los

intercambios comerciales entre los países de la región africana pero también con Canarias.

- También existen **barreras internas**, muy relacionadas con la falta de conocimiento de los mercados y la percepción: existe una alta percepción del riesgo por parte del empresariado canario. Ante ello, es necesario incidir en el coste de oportunidad: el momento es ahora.
- El crecimiento de la relación comercial Canarias-África también lleva aparejado un crecimiento sostenible e inclusivo (generar empleo). Es un camino difícil (infraestructuras, armonizar aduanas) pero hay voluntad política, el marco está listo y ahora hay que comenzar el trabajo.
- Se hace necesario de aprovechar las oportunidades que supone la zona de libre comercio africana (AfCTA) y el papel de las aduanas en el refuerzo del comercio entre Canarias y África Occidental.

El necesario fomento de la relación entre ambas partes:

- Es fundamental generar espacios de encuentro y de conocimiento, de debate y reflexión conjunta, propiciar programas de movilidad, seguir incidiendo en la formación y en el acercamiento, ya que aún queda mucho para que esa proximidad geográfica se traduzca en una cercanía relacional.
- El papel de la FEWACCI en el futuro debe ser clave en las relaciones empresariales entre ambas regiones. A través de las Cámaras de Comercio Canarias debemos aprovechar la predisposición de esta federación para impulsar, aún más si cabe, la interacción entre las empresas africanas y canarias.
- Eventos como el que se ha celebrado estos dos días en Casa África son tan importantes por lo que se habla en ellos como por lo que provocan:
 - Que las instituciones canarias, por un lado, pongan el foco en África y, por otro, que las entidades españolas y europeas, así como organismos multilaterales pongan el foco en el papel que puede jugar Canarias en África.
 - Que puedan surgir realmente oportunidades y proyectos conjuntos, porque la presencia física y el contacto interpersonal son decisivos para establecer relaciones de confianza.