



19 et 20 Juillet 2021, Las Palmas de Gran Canaria, Espagne

APPROCHE GÉNÉRALE DE L'APPROCHE DE LA CONFÉRENCE

En 2020, une réunion de travail a eu lieu entre plusieurs organisations espagnoles pour préparer cette prochaine rencontre avec la Fédération des Chambres de l'Afrique de l'Ouest et ses membres. Cette réunion avait plusieurs objectifs, parmi lesquels : définir la position espagnole, connaître la nouvelle stratégie Horizon Afrique, et proposer les questions à traiter pour faciliter les échanges entre les îles Canaries et l'Afrique de l'Ouest.

Parallèlement, plusieurs initiatives ont été développées aux Canaries, financées par des fonds européens, pour la promotion du commerce extérieur et la facilitation des échanges dans le domaine de la coopération des régions ultrapériphériques et des pays tiers environnants.

Ces activités s'inscrivent dans le cadre des nouvelles priorités de l'Espagne en matière d'affaires étrangères, qui se reflètent dans le 3e plan pour l'Afrique, dans le programme d'action Foco 2023 et dans les initiatives permanentes développées depuis les îles Canaries, qui s'appuient sur le plan d'internationalisation des îles Canaries.

Dans ce sens, et dans le cadre des initiatives CONFIAFRICA et CUSTOMS du programme financé par les fonds FEDER du programme INTERREG MAC 2014-2020, la présente réunion est prévue avec l'objectif ultime de promouvoir les relations économiques par la facilitation du commerce.

La réunion vise à ouvrir un canal de communication entre les chambres de commerce des deux régions (de l'Afrique de l'Ouest et des îles Canaries) afin de promouvoir la compréhension des représentants du secteur privé, ainsi que de faciliter les relations commerciales et d'investissement.

L'Afrique de l'Ouest a connu ces dernières années une trajectoire de croissance économique, bien que nous soyons conscients que la pandémie que nous avons récemment connue, due au COVID-19, a fait que la région traverse une crise très forte. Par conséquent, la consolidation d'un marché africain unique nous semble être une étape fondamentale qui peut aider à retrouver le chemin de la croissance.

Les îles Canaries, par leur enclave géostratégique, aspirent à avoir une relation privilégiée avec cette zone, par conséquent, consolider une relation privilégiée avec nos partenaires dans les relations commerciales est fondamental.

La thématique de la première journée est proposée pour promouvoir le statut des îles Canaries en tant que région ultrapériphérique au sein de l'Union européenne et, sa proximité et sa connectivité avec les pays d'Afrique de l'Ouest, ce qui en fait le canal idéal pour les relations économiques et commerciales entre les deux continents, l'Europe et l'Afrique.

La deuxième journée sera consacrée à des questions telles que la logistique, les transports et les douanes, l'accent étant clairement mis sur la détermination des aspects qui pourraient être améliorés dans les procédures de commerce extérieur, ainsi que sur la possibilité de tirer parti des processus d'intégration douanière régionale et des accords commerciaux tels que l'accord de libre-échange africain ou les accords de partenariat économique UE-CEDEAO.

Panel 3 – Mecanismos de apoyo a las relaciones entre Canarias como región ultraperiférica y África Occidental

(Tiempo máximo del panel: máx. 45 hora)

1. Introducción al panel (Tiempo máx. 5 minutos)

Moderadora: Dácil Domínguez, directora gerente, PROEXCA, Gobierno de Canarias

- Da la bienvenida a participantes y asistentes.
- Explica cómo se estructurará el debate:

La moderadora formulará unas preguntas que serán contestadas por los panelistas. El tiempo asignado por pregunta y panelista es un máximo de 3-4 minutos. La moderadora puede solicitar aclaraciones, ejemplos o información adicional a los panelistas.

2. Preguntas para los participantes en el panel (Tiempo máx. 40 minutos)

Pregunta común:

La economía de Canarias esta basada fundamentalmente en el sector servicios, pero desde las distintas administraciones públicas que nos encontramos aquí creemos que, sin renunciar a nuestro principal sector económico, debemos fomentar todas aquellas iniciativas que propicien la internacionalización de nuestra economía basándonos en la promoción exterior y en la atracción de inversiones. En este marco trabajamos bajo el paraguas de el Plan de Internacionalización de la Economía Canaria coordinando esfuerzos desde el gobierno del Estado, pasando por el Gobierno de Canarias, diversos entes consorciados y la administración local, siempre en consenso y coordinación con Cámaras de Comercio, Confederaciones, federaciones y asociaciones empresariales.

En este sentido me gustaría trasladarle a todos la pregunta de cuáles son los elementos que creen clave para que Canarias se convierta en un verdadero hub de negocios en el Atlántico Medio y cuales son los elementos estructurales clave que hay que corregir en el corto plazo (sé que estas preguntas ocuparían todas las jornadas pero les pido una opinión resumida y concreta)

Para Pablo Hernández, presidente de la Zona Especial Canaria

La Zona Especial Canaria (ZEC) es uno de elementos clave en materia de internacionalización económica Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias que ha propiciado durante los últimos años un importante impacto en el desarrollo económico y social del Archipiélago, ha contribuido a diversificar su estructura productiva y ha generado empleo de alto valor añadido.

Sabemos que la ZEC está en pleno proceso de actualización de un plan estratégico para los próximos años y, por ello, *me gustaría preguntar a su presidente si en ese marco estratégico consideran que el potencial del comercio con África desde Canarias es un elemento diferenciador en la atracción IED a Canarias y nos puede dar un valor extra sobre otros destinos competidores en materia de atracción. Adicionalmente me gustaría saber si los acuerdos comerciales que se están implementando en nuestro entorno van a propiciar otro elemento diferenciador del posicionamiento en Canarias.*

Para Dr. Jose Almada Dias, presidente del Consejo de Administración, Cabo Verde Trade Invest

Desde Canarias hemos desarrollado varias iniciativas de fomento de la internacionalización mediante la implantación de empresas en mercados exteriores, en concreto tenemos programas activos como el Canarias Aporta de PROEXCA, el programa de ICEX NEXT desde el ICEX y otros apoyos en este proceso desde otras instituciones. Cabo Verde siempre ha sido un mercado prioritario por las similitudes con Canarias y la continua relación institucional que ha propiciado incluso implantar la Casa de Canarias en Praia con un representante permanente en la Capital del país. Los resultados han sido magníficos en varios ámbitos y en especial en materia de implantación de empresas ya estamos en niveles superiores a 60 empresas implantadas.

Dicho esto, señor Almada, y con el fin de potenciar esta vía de colaboración ¿Podría indicarnos cuáles son los sectores clave que están potenciando desde CTI para atraer a su territorio? ¿Qué elementos considera que podría ser interesantes para unir nuestros esfuerzos para implantar un mayor número de empresas en el país?

Para Mbaye Diouf, secretario general, Agencia de Desarrollo y Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (ADEPME), Senegal

El Plan Senegal Emergente sobre el que pivota el modelo de desarrollo de Senegal prevé un crecimiento inclusivo basado en las infraestructuras, el turismo o una agricultura cada vez más mecanizada que permitan la creación de empleo. Las cifras macro arrojan buenos resultados. Sin embargo, se hace necesaria la paulatina incorporación de las pymes al proceso de tal manera que mejore su competitividad y que especialmente se propicie la capacidad de la internacionalización de las mismas.

Desde Canarias, como sabe, potenciamos distintas iniciativas en materia de industria agroalimentaria, y de comercio exterior en general teniendo a Senegal como uno de los mercados clave y puerta de entrada al conjunto de la CEDEAO. *En este sentido, me gustaría preguntarle cuáles son las producciones más interesantes existentes en Canarias que podrían ser complementarias con actividades productivas senegalesas con el fin de conectar las cadenas de valor en la región. Por otra parte, sería importante que nos trasladase qué líneas de colaboración pudieran ser interesantes para ambos territorios para que generar lazos empresariales, en concreto observamos oportunidades conjuntas en materia de distribución, en materia de creación de consorcios para licitaciones internacionales, etc. ¿cuál es su opinión al respecto?*

Para Julián Zafra, director general de asuntos con la Unión Europea, Gobierno de Canarias

El Régimen Económico y Fiscal de Canarias ha ido evolucionando a lo largo de los años y ya en 2018 indica claramente como una de sus finalidades estructurales el fomento de la internacionalización de la economía través de la promoción de Canarias como plataforma atlántica. En este sentido se aplican diferentes instrumentos para este objetivo que junto con las consideraciones de Canarias como RUP, presentan atenciones especiales en materia de desarrollo de las políticas de la UE con los países del entorno.

Me gustaría nos comentara como ha sido el papel de Canarias en los procesos comerciales que desarrolla la UE con África Occidental que estamos tratando; es decir, en las políticas europeas, ¿Se toma en consideración la fragilidad de las RUP en su posicionamiento comercial con los países del entorno? Y, por el contrario, ¿Existe una apuesta clara de la UE de la importancia del posicionamiento estratégico de Canarias con los mercados de África Occidental para la capitalización de sus políticas comerciales (infraestructuras, estructura fiscal, medios humanos, tejido empresarial, etc.)?

3. Conclusiones del panel (2 minutos)

La **moderadora** resume los elementos más importantes, comparte las ideas clave obtenidas durante la mesa redonda y cierra la sesión.

20 de julio 2021, Las Palmas de Gran Canaria, España

Panel 1 – Política multilateral de integración aduanera y facilitación del comercio internacional

(Tiempo máximo del panel: máx. 45 hora)

1. Introducción al panel (Tiempo máx. 5 minutos)

Moderador: Dr. Casiano Manrique de Lara, doctor y profesor de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

- Da la bienvenida a participantes y asistentes.
- Explica cómo se estructurará el debate:

El **moderador** formulará unas preguntas que serán contestadas por los panelistas. El tiempo asignado por pregunta y panelista es un máximo de 3-4 minutos. El moderador puede solicitar aclaraciones, ejemplos o información adicional a los panelistas.

2. Preguntas para los participantes en el panel (Tiempo máx. 40 minutos)

Pregunta común:

Tal y como puso de manifiesto la directora general de la OMC en 100th Sesión del Comité de los Acuerdos Comerciales celebrada el pasado mes junio, los ACR han aumentado en número y han evolucionado en cuanto a su complejidad. Antes del establecimiento de la OMC, en promedio se notificaban al GATT aproximadamente tres ACR al año. Desde 1995, el promedio ha aumentado a unos 16 al año. Actualmente, todos los Miembros de la OMC, sea cual sea su nivel de desarrollo, son parte en al menos un ACR. En conjunto, en 2019 los socios en ACR abarcaron casi el 50% del comercio de mercancías, en comparación con 1995, cuando representaban poco más de una cuarta parte.

Con esta tendencia de crecimiento de ACR *¿Cuáles creen serán las perspectivas del incremento de la participación en el comercio internacional del continente africano? ¿Se están diseñando instrumentos paralelos realmente efectivos que propicien la mejora de la productividad y el tejido africano, así como, generen oportunidades de negocio para, por ejemplo, los productores europeos?*

Para Moustapha Magumu, responsable de los acuerdos de partenariados económicos (APE) para los países CEDEAO, DG TRADE, Comisión Europea

Los Estados ACP, al igual que la UE, se enfrentan a los retos de la globalización, tanto a las oportunidades que brinda como a las desigualdades e inestabilidades que genera. De ahí la importancia que se concede a la integración regional, a través de los acuerdos de partenariado entre la Unión Europea y los países ACP. Ahora bien, entendemos la importante complejidad de la puesta en marcha y la generación de estabilidad de los acuerdos por lo que, en primer lugar, *nos gustaría nos hiciera una breve reseña sobre cómo han sido los procesos de negociación y los principales problemas que se han producido en los procesos de negociación de los APE entre la UE y el bloque de la CEDEAO desde el punto de vista africano.*

Por otra parte nos gustaría saber, dado que nos encontramos en una RUP con una importante tradición comercial con África Occidental, si en los procesos estratégicos de este tipo se ha tenido en cuenta la importante contribución y el potencial impacto que podrían producir a largo plazo en economías como la canaria que está basada en servicios, con un frágil sector primario y secundario, con un nivel de diversificación económica bajo, pero con importante tradición de intercambios comerciales, unas importantes estructuras de logística y transporte y el posicionamiento estratégico clave.

Para Mikson Opoku, director de comercio multilateral, regional y bilateral del Ministerio de Industria y Comercio de Ghana y jefe negociador del Acuerdo de Libre Comercio Africano (AfCFTA).

Utilizando las palabras del presidente de Sudáfrica, Cyril Ramaphosa, actual líder de la Unión Africana (UA). El Acuerdo de Libre Comercio Continental Africano (AfCFTA) como el mayor mercado único de productos y servicios del mundo va cambiar "la suerte económica" del continente. Este enfoque refleja una firme apuesta por el desarrollo de un continente joven, con importante potencial productivo y de demanda que reclama uniendo sus fuerzas un mayor protagonismo en la economía y el comercio global.

Esta ambiciosa apuesta multilateral ha generado importantes expectativas en los distintos canales comerciales que podría propiciar no solo el incremento de intercambios en la region y su entorno sino en los flujos de IED. En ambos sentidos me gustaría preguntarle, *¿Cuándo se podría hacer plenamente efectiva la integración con la supresión de tasas aduaneras regionales para que entrando por un puerto cercano a Canarias como Dakar pudieramos enviar mercancía hasta a los 55 países integrados? Por otra parte, me gustaría que nos indicase cuales son las políticas paralelas para atraer IED para aprovechar la inmensidad de estos mercados.*

Para José Antonio Zamora, consejero económico y comercial de España en la Representación Permanente, Bruselas

El III Plan África es el marco estratégico que orienta las relaciones de España con el continente africano. Bajo la premisa "España y África: desafío y oportunidad", aboga por un nuevo acercamiento a África construido sobre la base de intereses compartidos y de un amplio consenso entre los principales actores españoles en el continente. El III Plan África define cuatro Objetivos Estratégicos, entre los que está el crecimiento económico inclusivo y resiliente que se acompaña, entre otros, con los principios transversales basados en los marcos de asociación y multilateralismo.

En este marco de relaciones de España con el continente, me gustaría repetirle una de las preguntas anteriores *¿Cuál cree que puede ser el papel de Canarias como un territorio vecino y con gran tradición comercial ante estos procesos facilitadores del Comercio? y ¿Cómo pueden aprovechar las empresas canarias estas oportunidades ante la coyuntura paralela de fondos europeos de transformación económica tras la pandemia?*

3. Conclusiones del panel (2 minutos)

El **moderador** resume los elementos más importantes, comparte las ideas clave obtenidas durante la mesa redonda y cierra la sesión.

Panel 2 – Las aduanas como elementos dinamizadores de los intercambios comerciales seguros con países terceros

(Tiempo máximo del panel: máx. 45 hora)

1. Introducción al panel (Tiempo máx. 5 minutos)

Moderadora: Raquel Peligero, directora, Agencia Tributaria Canaria

- Da la bienvenida a participantes y asistentes.
- Explica cómo se estructurará el debate:

La **moderadora** formulará unas preguntas que serán contestadas por los panelistas. El tiempo asignado por pregunta y panelista es un máximo de 3-4 minutos. La

moderadora puede solicitar aclaraciones, ejemplos o información adicional a los panelistas.

2. Preguntas para los participantes en el panel (Tiempo máx. 45 minutos)

Pregunta común:

Teniendo en cuenta las interesantes intervenciones del panel anterior que han tratado de las oportunidades que se generarán en el ámbito comercial entre los países europeos y los territorios con particularidades aduaneras como Canarias con una serie de países terceros con reglas comunes en el procedimiento de despacho de mercancías, la primera pregunta que se antoja necesaria es *¿están las administraciones aduaneras, los intermediarios aduaneros y las empresas preparadas para estos nuevos marcos de relación comercial? y, por otra parte, ¿en qué medida se hacen necesarias actuaciones para mejorar la eficiencia y la eficacia de las estructuras públicas para propiciar el máximo aprovechamiento de la liberalización comercial?*

Maria Ortega, jefa regional, Agencia tributaria española, España

Canarias, por su posicionamiento estratégico y su tradición comercial con África Occidental presenta un elevado número de operaciones aduaneras de todo tipo, tal es así que la propia idiosincrasia normativa de este territorio nos hace ver, como profesionales de la administración aduanera, todo tipo de tipologías de procedimientos. Además, las importantes infraestructuras que posemos en las islas han propiciado también la prestación de servicios en buena parte del territorio, pero me gustaría saber si las empresas y los profesionales del sector, o incluso los propios trabajadores y trabajadoras públicas necesitan a poyo para acompañar estos procesos que incrementarían los flujos comerciales.

En concreto ¿Cuáles son las principales problemáticas habituales que se detectan en las dependencias aduaneras, en las importaciones y exportaciones hacia y desde países africanos? ¿Qué acciones de acompañamiento público crees que se deberían propiciar para la facilitación del comercio entre estos territorios?

Para Pape Djigdiam Diop, adjunto a la Dirección General de Aduanas, Senegal

Los datos del comercio de Canarias con Senegal se sitúan entorno a 66 millones de euros en exportaciones y unos 7 millones en importaciones. Entendemos que una vez sean efectivos y operativos los distintos acuerdos comerciales quizás la conexión más factible desde Canarias e incluso desde buena parte de Europa al territorio aduanero común africano sea el puerto de Dakar.

Por ello me gustaría nos indicase, análogamente a la señora María Ortega, cuáles son las principales dificultades y problemáticas operaciones que observan con más regularidad en los tránsitos de mercancía hacia o desde Europa. Por otra parte, nos gustaría que nos comentara si las infraestructuras aduaneras terrestres hacia los países del entorno ya se encuentran integradas y cuáles son los elementos fundamentales a tener en cuenta en los tránsitos aduaneros terrestres una vez se despacha la mercancía por la vía marítima.

Guntar Samory de Oliveira Campos, director nacional adjunto, Dirección General de Aduanas, Cabo Verde

Cabo Verde quizás es el país de nuestro entorno con mayor parecido cultural con Canarias. Este es un hecho derivado de las importantes similitudes que tenemos por nuestra idiosincrasia insular, nuestras características similares y comunes con otros

territorios de la macaronésica y por el importante intercambio cultural, comercial, empresarial e institucional que se viene desarrollando desde ellos últimos 20 años. Esto ha propiciado el intercambio continuo de carácter comercial que se ha transformado en la instalación en el país de más de 60 empresas canarias y en posicionar a Canarias como la región española que más exporta al país.

Dicho esto, y conociendo los continuos flujos desde Canarias y en mayor medida desde Portugal, ¿cuáles son las principales problemáticas que ustedes han observado por parte de las empresas europeas en los intercambios comerciales con el país? ¿Estas problemáticas están más acuciadas cuando las mercancías tienen tránsitos interinsulares?

Por otra parte, me gustaría saber el nivel de exportaciones y complejidad que han observado en operaciones de exportación de productos derivados de la pesca por vía aérea.

3. Conclusiones previas (2 minutos)

La **moderadora** resume las ideas clave obtenidas durante el panel y cierra el debate.

