



Informe del Encuentro empresarial en Mauritania, en el marco del proyecto MAC INTERREG CONFIÁFRICA

ÍNDICE

- 1.Introducción
- 2.Objetivos
- 3.Cuestionario
- 4.Resultados de los cuestionarios
- 5.Resultados del debate
- 6.Jornada informativa
- 7.Conclusiones
- 8.Anexos

1. INTRODUCCIÓN

En el marco de la visita de la delegación de socios del proyecto a Mauritania, la Cámara de Gran Canaria ha organizado un encuentro empresarial en la Cámara de Mauritania, en la ciudad de Nuakchot, el pasado 18 de octubre 2017, seguido por una jornada informativa sobre los sectores de interés para los participantes.

Las dos actuaciones han sido organizadas principalmente por dos motivos:

- a) El siempre mayor interés de las empresas canarias en internacionalizar sus productos y acceder a nuevos mercados: conociendo de primera mano las necesidades de las empresas, consideramos prioritarios los temas estrictamente relacionados con la búsqueda de oportunidades en el extranjero, formación para la internacionalización, visitas a ferias y misiones comerciales, búsqueda de socios, etc., actuando como intermediarios y facilitando las primeras tomas de contacto.
- b) La posición geográfica estratégica de Gran Canaria: su cercanía a los territorios africanos permite a las empresas desplazarse más fácilmente o establecer relaciones comerciales más proficuas con socios de dichos países.

Por ello, hemos decidido organizar los eventos directamente en el país de destino dejándolos abiertos tanto a empresas ya establecidas en el territorio como a empresas en tramite de apertura de una sede/exportadoras o importadoras desde Mauritania.

2. OBJETIVOS

El objetivo del encuentro era detectar la problemática actual de las empresas canarias que operan en el país compartiendo sus distintas experiencias, los principales problemas encontrados y los resultados obtenidos.

Por otro lado, a través de la jornada informativa, se pretendía poder ofrecer respuesta a las demandas y necesidades de las empresas implicadas gracias a la presencia de expertos de los sectores más problemáticos identificados a través de los cuestionarios.

Asimismo, gracias a la información recaudada previamente con los cuestionarios enviados a todas las empresas canarias establecidas o con interés en el país de destino, teníamos el objetivo de enfocar el debate sobre las problemáticas reales para acceder al mercado mauritano y que tipo de ayuda necesitaría una empresa en la fase inicial de su proceso de internacionalización.

Último objetivo era ponernos a disposición de las empresas participantes en los eventos para la resolución de sus eventuales problemas todavía abiertos, actuando directamente o como intermediarios para desbloquear la situación.

3. CUESTIONARIO

El cuestionario elaborado abarcaba varios aspectos fundamentales del proceso de internacionalización de las empresas en el mercado mauritano, dividiéndose en cuatro apartados:

1) EMPRESA

Información general sobre la empresa participante: razón social, persona de contacto, sector de la empresa, años de experiencias en mercados internacionales y cifras de exportación, si dispone de un departamento internacional y el tipo de actividad internacional que desarrolla la empresa a elegir entre:

- Exportación de bienes o servicios
- Implantación comercial o productiva
- Licitaciones internacionales
- Otras

2) FACTORES DE RELEVANCIA

Se pide a la empresa de indicar, en un listado facilitado, los factores más relevantes para el éxito o fracaso de un proyecto comercial en el mercado mauritano, valorándolos en una escala de 1 a 5 (de poco relevante a muy relevante).

El listado incluía los aspectos más comúnmente importantes en el proceso de internacionalización de una empresa, desde la definición de un Business Plan, búsqueda de apoyo público y financiación del proyecto, adaptación del producto al mercado objetivo, hasta la selección de socios locales, la obtención del visado o dificultades logísticas, jurídicas, financieras.

Por último, en caso de haber participado en una licitación internacional, se pedía a la empresa de valorar su experiencia en dicho proceso y las eventuales dificultades.

3) IDIOMA DE TRABAJO

Preguntas específicas acerca de la importancia de conocer otro idioma (inglés o francés) y su necesidad para desenvolver el trabajo de la empresa.

4) EXPERIENCIA EN DESTINO

El último apartado se centra en la valoración global de la experiencia que la empresa ha tenido en Mauritania, si el riesgo asumido compensa los beneficios obtenidos y si quiere hacer hincapié en cualquier otro aspecto que considera relevante o dar un consejo a las empresas interesadas en establecerse en el país.

Finalmente, el cuestionario se cerraba con una pregunta acerca de la disponibilidad de la empresa en participar en el encuentro en Nuakchot para hacer un primer filtro entre las posibles empresas interesadas con experiencia o sede en el país.

La convocatoria del encuentro, con el cuestionario adjunto, se envió a la base de datos y a un listado de empresas canarias con sede en Mauritania el 28 de septiembre de 2017.

4. RESULTADOS DE LOS CUESTIONARIOS

En total, recibimos 14 cuestionarios cumplimentados y a continuación se exponen los resultados obtenidos.

Factores más relevantes para el éxito en el mercado mauritano:

- ✓ Selección de socios locales;
- ✓ Adaptación de los productos a los mercados;
- ✓ Intensidad de la competencia en los mercados de destino;
- ✓ Apoyo público (oficinas comerciales y programas) para la internacionalización de las empresas.

Dificultades principales:

- 1) Logísticas:
 - Conexiones marítimas y aéreas de Canarias con la región;
 - Obtención de visados para Mauritania y para España por parte de socios;
 - Otras dificultades aduaneras/burocráticas;
- 2) Jurídicas:
 - Inseguridad jurídica e inestabilidad sociopolítica;
 - Falsificación de productos;
 - Marco jurídico muy inflexible: necesidad de operar con un socio local;
- 3) Financieras:
 - Problemas con el aseguramiento del cobro;
 - Problemas con el sistema financiero.

Entre los aspectos/factores/condicionantes que las empresas han indicado como los más influyentes para el éxito comercial en este mercado, resaltan los siguientes comentarios:

- *Las mayores dificultades con Mauritania radican en la lentitud de las administraciones a la hora de adjudicar las licitaciones, así como su proceso burocrático. Igualmente, para exportar a Mauritania es muy difícil conseguir*

financiación internacional y sobre todo administraciones financieras públicas o privadas que aseguren la operación comercial de exportación.

- *Uno de los factores que más influyen en el éxito es la garantía del cobro y sobre todo la regularidad y constancia en la relación comercial. La fidelización del cliente es un trabajo de cada día. El marco jurídico es muy inflexible y no deja mucho camino a operar en el país sin un socio local que la mayoría de los casos falla.*

Toda la información recaudada a través de los cuestionarios nos ha servido para principalmente para conocer las experiencias de las empresas canarias, los problemas que han encontrado y/o que siguen teniendo, todo ello con el objetivo de ofrecer nuestro apoyo a la hora de solucionar las cuestiones que iban destacándose.

5. ENCUENTRO EMPRESARIAL

El encuentro empresarial tuvo lugar en la Cámara de comercio de Mauritania en Nuakchot, el 18 de octubre, justo después de la apertura e inauguración de las jornadas, celebradas por los representantes de las instituciones participantes y socias del proyecto CONFIÁFRICA.

Concluido el acto de apertura, se dio comienzo al encuentro entre empresarios canarios establecidos en Mauritania. Finalmente, se contó con la participación de 7 empresas. Las experiencias de las empresas en el país han sido, en algunos temas, bastante distintas respecto a las opiniones surgidas en los cuestionarios previos.

En primer lugar, las empresas han hecho hincapié en la importancia de recibir apoyo público en los comienzos del proceso de internacionalización de una empresa y, en particular, acerca de la necesidad de:

- Tener una persona de contacto en las oficinas de un organismo español (Embajada, Proexca, posibilidad de abrir una oficina comercial ICEX) que no cambie con tanta frecuencia y que pueda proporcionar ayuda e información acerca del complejo marco jurídico del país,
- Disponer de páginas web actualizadas con información acerca de oportunidades de negocio en los países de destino y de los trámites generales para la apertura de una sede,
- Acceder a cualquier tipo de información/documentación en varias lenguas (como mínimo, francés e inglés),
- Tener acceso a un listado de empresas canarias en Mauritania y a un listado de empresas mauritanas con las que colaboran las primeras,



- Entre los datos de contacto de la empresa es importante que figure un número de teléfono (mejor si de móvil con posibilidad de utilización de aplicaciones de mensajería instantánea como WhatsApp, debido a la dificultad de acceso a la red).

En segundo lugar, hablando de las dificultades principales, las opiniones han sido mucho más discordantes dependiendo de la experiencia y sobre todo del sector de la empresa.

Con respecto a los problemas logísticos, para las empresas establecidas la dificultad principal es la escasez de conexión aérea desde Canarias y la falta de conexiones marítimas con Gran Canaria, hecho que obliga las empresas a una escala obligada en Tenerife con relativo aumento de los costes de gestión. En segundo lugar, el problema más frecuente es la alta corrupción del personal del aeropuerto para la obtención de los visados de entrada al país o para la declaración en aduana.

En el ámbito jurídico evidentemente hay más variedad y complejidad de problemas en los que puede incurrir una empresa española:

- Falsificación de productos: bastante difusa, la solución es registrar los productos en la medida de lo posible e invertir en modificaciones en los formatos y troquelados de la mercancía para impedir y complicar la falsificación;
- Necesidad de operar con un socio local debido al marco jurídico muy inflexibles: en años anteriores sí que era necesario, por ley, tener un socio local para llevar a cabo algunos trámites administrativos a la hora de abrir una empresa en la región. Ya no es una obligación, es aconsejable en algunos casos tener un socio o hacer muchas visitas de exploración para entender más fácilmente los tramites y la cultura.

Por último, relativo al sistema financiero, lo más difícil para la empresa es el aseguramiento del cobro, siendo de uso común el pago a crédito. La experiencia de los presentes ha indicado que este tipo de pago puede ser fiable entre empresas, mientras que con los clientes particulares es aconsejable pretender el pago al contado, aunque haya casos en que se tenga que renunciar a una venta frente la posibilidad de no recibir el pago correspondiente.



6. JORNADA INFORMATIVA

Aclarados los principales problemas y preocupaciones de las empresas participantes, se pasó la palabra a los expertos de los sectores más relevantes.

Con relación al sector bancario, las empresas asistieron a la intervención de Khaled Ebnou (*Société Nationale*, banco), mientras que para el sector legal intervino el abogado Diego Gaspar de Valenzuela Cueto (Hadesconsulting).

Después de una breve presentación siguiendo las líneas generales del debate, ambos expertos contestaron a las varias dudas y preguntas de los participantes.

Las empresas hicieron comentarios acerca de experiencias pasadas y preguntaron sobre la mejor manera de solucionar problemas todavía abiertos. Considerado el carácter privado de las consultas hechas sobre temáticas delicadas, las empresas nos rogaron no difundir el contenido de estas.

En general, el grado de profundidad de la información proporcionada, así como el nivel de la discusión entre las empresas sobre temas comunes, fue satisfactorio y la jornada en si contribuyó a crear una mayor relación entre las empresas y entre estas y los expertos, que se demostraron disponibles en todo momento a seguir las conversaciones y ofrecer su apoyo en futuras ocasiones.

7. CONCLUSIONES

En líneas generales, independientemente del sector de la empresa, se ha notado que las empresas que han encontrado e indicado en los cuestionarios el mayor número de problemas han sido las de reciente creación/establecimiento en Mauritania, mientras que las empresas ya establecidas desde hace varios años y participantes en el encuentro empresarial han reducido el listado o detallado más el problema dentro de una temática mucho más amplia. Según los datos, el periodo de adaptación al nuevo mercado y a una nueva cultura es bastante largo (no baja de los 3 años), con obtención de resultados satisfactorios en el largo plazo. De hecho, todas las empresas participantes han considerado que la elección de abrirse al mercado mauritano o transferir su sede en la región ha sido sin duda positiva.

Entre siete empresas, sólo una ha tenido una experiencia inicial muy negativa, pero también en este caso, ha podido seguir con su actividad y mejorar la situación en la que versaba.

Todos los participantes, a la hora de dar un consejo a las empresas interesadas en el mercado mauritano, han comentado la necesidad de eliminar cualquier prejuicio sobre la poca fiabilidad y la flexibilidad legal del país, para que la actividad tenga resultados positivos.



8. ANEXOS

a) Convocatoria enviada a las empresas



PROYECTO
COFINANCIADO POR
LA UNIÓN EUROPEA
Competitividad de las
empresas



MAC 2014-2020
Cooperación Territorial



CONVOCATORIA

ENCUENTRO DE EMPRESAS CANARIAS EN MAURITANIA

Fecha: miércoles, 18 de octubre de 2017, de 9 a 11 horas

Lugar: Nuakchot, Cámara de Comercio de Mauritania

Las Palmas de Gran Canaria, 28 de septiembre de 2017.

Estimado/a empresario/a:

Tal y como le adelantábamos telefónicamente, le informamos que desde la Cámara de Comercio de Gran Canaria estamos trabajando en el **Encuentro Empresarial MAC CONFIAFRICA***, que tendrá lugar el próximo, 18 de octubre de 2017, de 9:00 a 11:00 horas en Nuakchot, Mauritania. Este encuentro tiene como objetivo detectar la problemática actual de las empresas canarias que operan en el país para poder ofrecer respuesta a las demandas y necesidades de las empresas canarias implicadas.

Le agradeceríamos que se tomase unos minutos de su tiempo para cumplimentar el cuestionario adjunto del cual podremos extraer los principales asuntos a abordar durante la reunión, así como, encontrar respuestas a las problemáticas planteadas si obtuviésemos de los cuestionarios contenido suficiente.

Agradeciendo su colaboración, y esperando contar con usted y su empresa, le saluda atentamente, su.

Departamento Internacional

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Gran Canaria

b) Cuestionario

ENCUENTRO EMPRESARIAL MAURITANIA

Nuakchot, 18 de octubre de 2017

CUESTIONARIO PREPARACIÓN ENCUENTRO

¿NOS PODRÍA DAR SU OPINIÓN SOBRE SU EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE MAURITANIA? Enviar a: internacional@camaragc.es

1. Razón Social:
2. Persona de Contacto:
3. Cargo:
4. Sector de actividad de la empresa:
5. ¿Su empresa es PYME?: SI NO
6. Años de experiencia internacional en mercados extranjeros: ...AÑOS
7. Cifras aproximadas de experiencia internacional en mercados extranjeros: ...€

% Distribución de la cifra de exportación por países	Aproximado
	%
	%
	%
	%

8. ¿Cuenta la empresa con un departamento de Internacionalización o similar?

SI NO

9. ¿Con qué tipo de actividad/es internacional/es identifica a su empresa?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Exportación de Bienes | <input type="checkbox"/> Licitaciones Internacionales |
| <input type="checkbox"/> Exportación de Servicios | <input type="checkbox"/> Implantación Productiva |
| <input type="checkbox"/> Implantación Comercial | <input type="checkbox"/> Otras (indicar): |

10. A su juicio, por favor, indíquenos los factores más relevantes para el éxito o fracaso de un proyecto comercial en el mercado mauritano (siendo 1 poco relevante y 5 muy relevante):



FACTORES DE ÉXITO O FRACASO EMPRESARIAL					
	1 poco relevante	2	3	4	5 muy relevante
Correcta definición de un Business Plan					
Prospección de mercados: insuficiente conectividad aérea de Canarias con Mauritania					
Selección de socios locales					
Dificultad en la identificación de clientes finales, importadores y/o distribuidores en destino					
Problemas para la obtención de visados para viajar a Mauritania					
Problemas para la obtención de visados para viajar a España por parte de sus socios/clientes					
Financiación del proyecto de internacionalización					
Intensidad de la competencia en los mercados de destino					
Adaptación de los productos a los mercados					

Otros:

	1	2	3	4	5
Apoyo público para la internacionalización de su empresa en Mauritania:					
- Apoyo de Oficinas Comerciales de España					
- Programas de apoyo a la internacionalización					
Dificultades logísticas: conexiones marítimas de Canarias con la región (frecuencias y precios)					
Barreras no arancelarias en destino (cupos, barreras sanitarias, otras tasas, etc....)					
Otras Dificultades aduaneras en destino- Especificar:					
Otras Dificultades Aduaneras/Burocráticas en origen (Canarias)- Especificar:					
¿Ha participado en algún proceso de Licitación? <i>Marcar con un círculo:</i>	SI		NO		
Dificultad de acceso a Licitaciones Internacionales en destino					



Falta de transparencia en la adjudicación de Licitaciones públicas					
Dificultades por altas competencias en proceso licitador					
Problemas tras adjudicación de licitación (comentar):					
Problemas con el aseguramiento del cobro					
Problemas con el sistema financiero del país de destino					
Inseguridad jurídica, inestabilidad sociopolítica e inseguridad para las personas					

11. ¿Con qué frecuencia necesitan traducir documentos al español o al inglés? (Marque con una X la opción que más se ajuste a sus necesidades)

AL FRANCÉS

Todos los meses De vez en cuando Para eventos/campañas específicas

AL INGLÉS

Todos los meses De vez en cuando Para eventos/campañas específicas

12. ¿Qué tipo de documentos suelen ser? (Marque todos los casos pertinentes)

Correspondencia

Información sobre productos/servicios

Información sobre transporte/envíos de productos

Otro (especifique)

13. ¿Trabajan con intérpretes para reuniones con clientes/proveedores extranjeros?

Cada mes De vez en cuando Para eventos/campañas específicas

14. ¿Con qué idioma tienen más necesidad de trabajar?

Francés Inglés Otro (Especifique).

15. ¿Cómo valoraría su experiencia internacional en Mauritania? Califique del 1 al 5 su nivel de conformidad (siendo 1 poco conforme y 5 muy conforme)

EXPERIENCIA INTERNACIONAL					
	1 poco conforme	2	3	4	5 muy conforme
Experiencia muy positiva que ha aportado beneficios a mi empresa					



Imprescindible para el crecimiento y la mejora de la competitividad de mi empresa					
Experiencia muy positiva que me lleva a plantear nuevas implantaciones					
Compensa el riesgo asumido con los beneficios obtenidos					

16. Por favor, relate cualquier otro aspecto o consejo que estime relevante para aquellas empresas que quieran operar en Mauritania y los factores o condicionantes que crean que influyen más en el éxito comercial en este mercado.

17. Desea / puede usted participar en el Encuentro entre empresas canarias en Nuakchot, el próximo 18 de octubre, en las que se presentaran, entre otros, las conclusiones de los cuestionarios enviados? – le enviamos el borrador de programa adjunto

SI NO

Si desea que vaya otra persona en representación de su empresa, por favor, indique su nombre: _____

Muchas Gracias por su colaboración.

No dude en contactar con nosotros si tuviese alguna duda o sugerencia que realizar.

Departamento Internacional / *Enterprise Europe Network – Canarias*

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Gran Canaria

internacional@camaragc.es / een@camaragc.es; Telf. + 34 928 390 390

c) Programa

ENCUENTRO DE EMPRESAS CANARIAS EN MAURITANIA

Nuakchot

PROGRAMA: miércoles, 18 de octubre de 2017

8:50 – 9:00	horas	Encuentro en la Cámara de comercio y recepción de los Participantes en la Sala de conferencias
9:00 – 9:10	horas	Presentación de D. Jesús Ignacio Santos Aguado, Embajador de España en Mauritania: <i>El papel de España en Mauritania</i>
9:10	horas	<i>Traslado en la oficina técnica de la Cámara</i>
9:15 – 10:15	horas	ENCUENTRO EMPRESARIAL
9:15 – 9:30	horas	Presentación de Laura Plasencia Rodriguez, Proexca: <i>El papel de Canarias en Mauritania</i>
9:30	horas	Presentación de Chiara Rotondo, Cámara de Comercio de Gran Canaria: Conclusiones de los cuestionarios
9:30 – 9:45	horas	Bloque 1: Dificultades Logísticas
9:45 – 10:00	horas	Bloque 2: Dificultades Jurídicas
10:00 – 10:15	horas	Bloque 3: Dificultades Financieras
10:15 – 11:00	horas	JORNADA INFORMATIVA, Cámara de Gran Canaria
10:15 – 10:30	horas	Intervención de Khaled Ebnou, <i>Société Nationale</i> (Banco)
10:30 – 10:45	horas	Intervención de Diego Gaspar de Valenzuela Cueto, <i>Hadesconsulting</i> (Legal)
10:45 – 11:00	horas	Preguntas y Resolución de dudas
11:00 – 11:30	horas	Coffee break
11:30 – 12:30	horas	Jornada informativa sobre Licitaciones LICIREd: Elena Forniés Beltrán, Cámara de comercio de Santa Cruz de Tenerife