

Encuentro empresarial en Cabo Verde, en el marco del proyecto MAC INTERREG CONFIÁFRICA

En el marco de la visita de la delegación de socios del proyecto a Cabo Verde, la Cámara de Gran Canaria ha organizado un encuentro empresarial en la Cámara de Comercio del Norte de Cabo Verde, el pasado 8 de mayo de 2019, 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 exportadoras o importadoras hacia/desde Cabo Verde.

El objetivo del encuentro era detectar la problemática actual de las empresas canarias que operan en el país y ponernos a su disposición para la resolución de sus eventuales problemas, actuando directamente o como intermediarios para desbloquear la situación (*principio de no-wrong door*).

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 unos cuestionarios enviados previamente a todas las empresas canarias establecidas o con interés en el país de destino.

Asimismo, gracias a la información recaudada, teníamos el objetivo de enfocar el debate sobre las problemáticas reales para acceder al mercado caboverdiano y que tipo de ayuda necesitaría una empresa en la fase inicial de su proceso de internacionalización.

El encuentro empresarial se abrió con la presentación de los resultados de los cuestionarios y se abrió el debate sobre las temáticas indicadas como las más problemáticas para una empresa canaria, a la hora de acceder al mercado caboverdiano.

Los factores más relevantes para el éxito en el mercado resultaron ser:

- ✓ Selección de socios locales
- ✓ Dificultad en la identificación de clientes finales, importadores y/o distribuidores en destino
- ✓ Intensidad de la competencia en los mercados de destino

- ✓ Adaptación del producto a los mercados
- ✓ Apoyo público (oficinas comerciales y programas) para la internacionalización

Y las dificultades principales:

1. Logísticas:

- Conexiones marítimas de Canarias con la región: insuficientes para algunos;
- Barreras no arancelarias en destino (barreras sanitarias, otras tasas, etc....)
- Otras dificultades aduaneras/burocráticas

2. Jurídicas:

- Inseguridad jurídica e inestabilidad sociopolítica
- Inseguridad para las personas

3. Financieras:

- Problemas con el aseguramiento del cobro
- Problemas con el sistema financiero

En primer lugar, las empresas participantes 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, inglés),
- Tener acceso a un listado de empresas canarias en Cabo Verde y a un listado de empresas caboverdianas con las que colaboran las primeras (buenas prácticas),
- 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.

Aclarados los principales problemas y preocupaciones de las empresas participantes, se pasó la palabra a los expertos de los sectores más relevantes (transporte y aduana, banco, creación de empresa e inversiones), dando comienzo a la jornada informativa que solucionó las varias dudas y preguntas de los participantes, dejando espacio para un interesante debate y networking entre las empresas.



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.

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 que empiezan su establecimiento/ entrada en Cabo Verde debido a una falta de información, mientras que las empresas ya establecidas desde hace más años y participantes en el encuentro empresarial han reducido el listado o detallado más el problema dentro de la temática mucho más amplia. Según los datos, el periodo de adaptación al nuevo mercado y a una nueva cultura es medio (de 1 a 2 años), con obtención de resultados satisfactorios en el medio-largo plazo. De hecho, todas las empresas participantes han considerado que la elección de abrirse al mercado caboverdiano o transferir su sede en la región ha sido sin duda positiva.