

El presente informe analiza en detalle la actual situación y el potencial que tiene Canarias como plataforma logística y de negocios para las empresas colombianas que realicen negocios en África

CANARIAS COMO PLATAFORMA LOGÍSTICA Y DE NEGOCIOS ENTRE COLOMBIA Y ÁFRICA 2018

Año edición 2018

**Elaborado por Rebeca Cejas
Cabrera bajo la supervisión de
PROEXCA**

ÍNDICE:

1.	Canarias como Hub Logístico entre Europa, América y África.....	2
2.	Colombia: situación macroeconómica	3
2.1.	Relaciones Internacionales.....	8
?	Política Comercial con la Unión Europea	8
?	Relaciones con otros organismos y asociaciones regionales	9
?	Acuerdos económicos bilaterales con terceros países	10
3.	Relaciones políticas y de cooperación entre Colombia y África	11
?	Cooperación Internacional Colombia - África	11
?	Relaciones políticas entre Colombia - África	11
4.	Relaciones comerciales entre Colombia - África	13
5.	Conectividad	18
?	Conectividad entre Colombia y África.....	18
?	Conectividad entre Colombia y Canarias.....	19
?	Conectividad entre Canarias y África	22
6.	Ventajas de Canarias como plataforma logística y de negocios	24
7.	Entidades colaboradoras.....	26

1. Canarias como Hub Logístico entre Europa, América y África

Desde hace varios años, el Gobierno de Canarias, a través de la Sociedad Canaria de Fomento Económico, S.A. (Proexca), viene impulsando el posicionamiento a nivel internacional del Archipiélago Canario como plataforma tricontinental. El objetivo, en definitiva, es promocionar el excelente posicionamiento de las Islas Canarias para todas las empresas, tanto públicas como privadas, que deseen operar en territorio africano y necesiten un nexo de conexión seguro, fiable y con grandes comodidades que proporciona el emplazarse en suelo europeo.

Los esfuerzos de las instituciones canarias han estado focalizados en varios mercados considerados estratégicos, procedentes tanto de América del Norte, como de América del Sur. Los flujos comerciales de estas regiones con África son muy considerables, lo que las convierte en objetivos prioritarios. En el caso concreto de Colombia, en 2016 las exportaciones con destino África sumaron 63,1 millones de dólares.

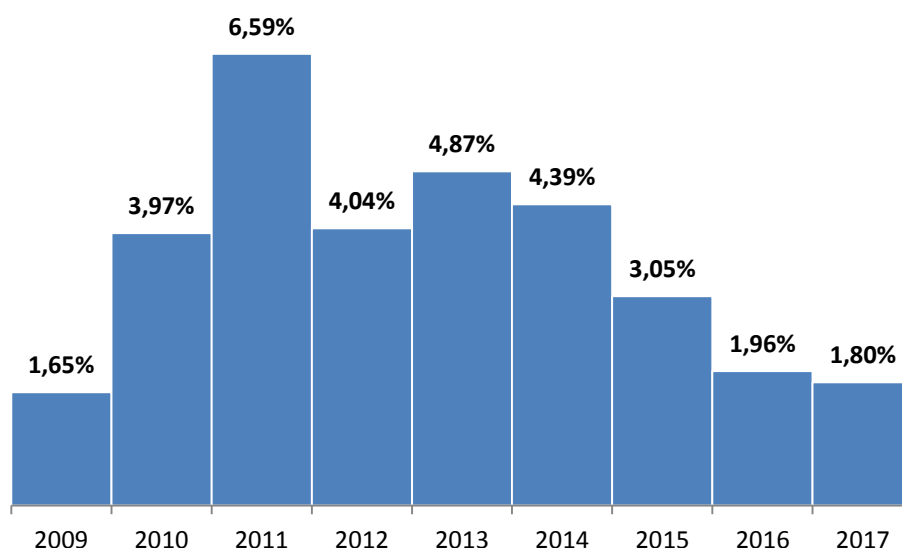
Para conseguir los objetivos propuestos, las Islas Canarias han creado una imagen de marca que va perfeccionándose poco a poco y que se considera fundamental para transmitir un mensaje homogéneo y con fuerza. Una de las herramientas imprescindibles es la web www.canaryislandshub.com, en donde se divulga la idea de “Canary Islands, European Business Hub in Africa”. Esta página web recopila las ventajas de operar en África desde el Archipiélago Canario, aportando datos, noticias, informes, etc.

Por último, hay que hacer referencia a la confluencia de esfuerzos institucionales presentes en este proyecto. Gobiernos insulares y regionales, la Zona ZEC, Cámaras de Comercio, Zonas Francas, Puertos, Universidades y agrupaciones empresariales, entre otros actores, dan vida a la idea de Canary Islands Business Hub, trabajando de forma unitaria para conseguir el objetivo de ser una verdadera plataforma tricontinental, uniendo América con África, utilizando Europa como puerta de entrada.

2. Colombia: situación macroeconómica

Actualmente, la economía colombiana atraviesa un momento de recuperación desde que comenzó la crisis de las materias primas en 2016. Es por ello que en 2017 el país creció a un ritmo del 1,8%, lejano aún a los crecimientos vistos durante los ejercicios anteriores a este choque.

Crecimiento del PIB (%), 2009-2017.



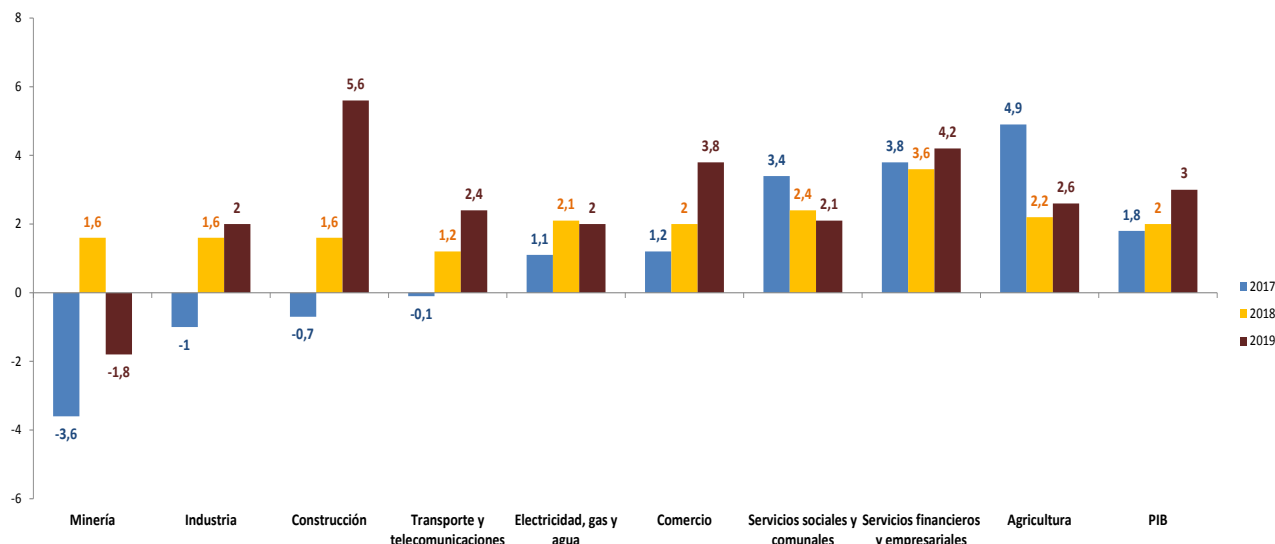
Fuente: Banco Mundial

Es preciso destacar que tradicionalmente, la economía de Colombia se ha sustentado en la extracción de materias primas y metales preciosos. Es por ello que la abrupta caída del precio del petróleo en 2016 afectó de manera muy negativa a la economía del país. Sin embargo, la economía Colombiana se ha mostrado como una de las más resistentes de la región. Su menor crecimiento se ha registrado durante 2017 y se espera que la economía comience a repuntar a partir del segundo semestre de 2018 debido a la reactivación del mercado tras las elecciones y la mejora consecuente en la confianza de los consumidores. De esta forma, las perspectivas para este año indican que el crecimiento se situará en un 2%.

En cuanto a los componentes del PIB, como se mencionó anteriormente, se espera que el consumo de los hogares crezca por encima del gasto público. El principal impulso de la demanda interna será la inversión con el gasto en obras civiles y la recuperación en maquinaria y equipo. Resulta representativo en este apartado el gasto de las empresas petrolíferas que han acelerado sus procesos de inversión gracias a las recientes subidas en los precios del petróleo.

El desarrollo sectorial esperado para los próximos ejercicios es en general positivo.

Previsión Evolución sectorial.



Fuente: BBVA Research

En este sentido, los datos del equipo de investigaciones económicas del banco BBVA también reflejan que la situación es positiva para la mayoría de sectores. Las excepciones serían el sector agropecuario y los servicios sociales dado el ajuste por el ciclo electoral. Llama la atención el sector minero que tendrá la mayor aceleración entre todos los sectores, pasando de -3,6% en 2017 a 1,6% en 2018. Esto significa que dejará de ser el lastre de la economía como ejercicios anteriores.

Por otro lado, una de las principales preocupaciones de la economía colombiana durante los últimos años ha sido la evolución de la inflación. A este respecto, la mayoría de choques que afectaron a la inflación han sido absorbidos por la economía para 2018. Es por ello que se espera que la inflación siga descendiendo, alcanzando un punto mínimo a mediados de año cercano al 2,9%. En adelante, las predicciones indican que la inflación se mantendrá estabilizada en torno al 3% durante 2018 y 2019.

Estas predicciones se ven reforzadas por la política de la autoridad monetaria de la República que bajó la tasa de intervención hasta el 4,25% cuando a mediados de 2016 se situaba en niveles del 7,75%. Esto demuestra la confianza de la autoridad en que el mercado ha absorbido el choque en precios provocado por ciertas reformas como la fiscal de 2016.

En cuanto al empleo, durante el último ejercicio ha cambiado la dinámica de creación de empleo. Si anteriormente la creación de empleo estaba concentrada en las principales áreas metropolitanas, durante 2017 se registró un crecimiento en el empleo nacional de 226.000 personas de las cuales, sólo el 10% era de áreas metropolitanas. Es por ello que el 90% de los nuevos empleos se dieron en zonas rurales y pequeñas ciudades. El registro de nuevos empleos es uno de los registros más bajos desde 2007 pero superior al registrado en 2016.

Esta divergencia entre empleo rural y urbano se debe al fuerte impulso del agro, que agrupó el 70% de los nuevos empleos. En las áreas urbanas, el sector con mayor creación de empleo fue el sector inmobiliario con 55.000 nuevos puestos ocupados. Sin embargo, se produjo una fuerte destrucción de empleo en los sectores comercio (51.000 empleos) e industria (20.000 empleos). Así, La tasa de desempleo nacional se situó en el 9,4%, 1,2% por debajo de la tasa de desempleo registrada en las 13 principales áreas metropolitanas en 2017 (10,6%).

En Colombia existe un salario mínimo establecido por ley y actualizado cada año. La última actualización data de diciembre de 2017 y sitúa el salario mínimo en 781.242 pesos colombianos mensuales o 26.041,40 pesos colombianos diarios. En euros, estos salarios se situarían entre los 7,5 euros diarios y los 225 mensuales. El salario medio profesional se sitúa alrededor de los 2 millones de pesos mensuales o 600 euros.

Por otro lado, el comercio exterior de bienes durante 2017 registró un balance deficitario de 4.766 millones de dólares, inferior al de un año atrás cuando fue de 9.160 millones de dólares.

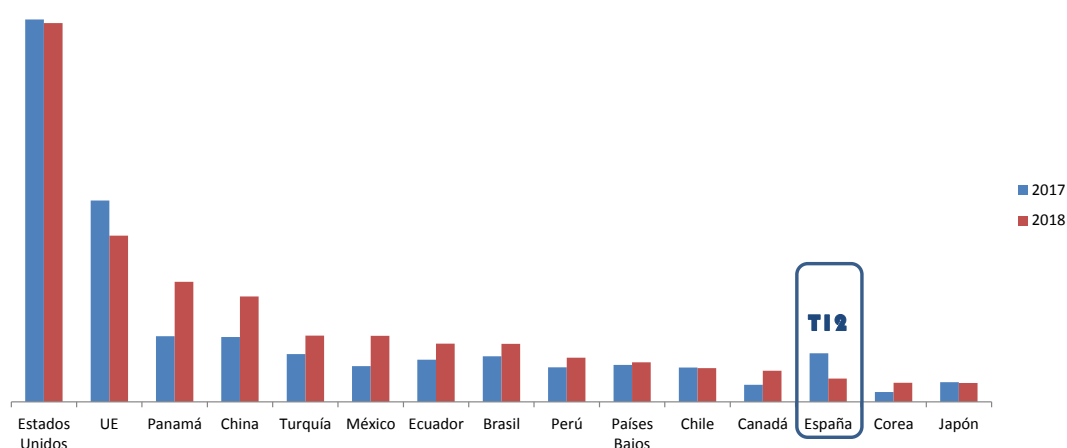
Las exportaciones del país durante este período fueron de 39.474 millones de dólares, con un incremento anual de 15,8% (5.395 millones de dólares). El crecimiento exportador se originó principalmente en las mayores ventas externas de carbón (2,751 millones de dólares), de petróleo y sus derivados (2,263 millones de dólares) y, en menor medida, por el incremento en los despachos de productos industriales (643 millones de dólares), de café (322 millones de dólares), y banano y flores (90 millones de dólares). En contraste, registraron reducciones las ventas externas de oro no monetario (781 millones de dólares). El mayor valor exportado de petróleo crudo y carbón se explica por el incremento en su precio de exportación (30,6% y 26,9% respectivamente) y el aumento de las cantidades despachadas de carbón (26,1%). Por el contrario, los volúmenes vendidos de petróleo disminuyeron 6,6%.

Por su parte, el valor importado de mercancías en 2017 ascendió a 44.241 millones de dólares, con un incremento anual de 2,3% (1.002 millones de dólares). Este aumento fue generalizado, destacándose las mayores importaciones de insumos y de bienes de capital para la industria (892 millones de dólares, 4,1%), de equipo de transporte (205 millones de dólares, 6,2%) y de bienes de consumo (47 millones de dólares, 0,5%).

Sobresale la disminución de las compras externas de combustibles y lubricantes (545 millones de dólares, 12,0%).

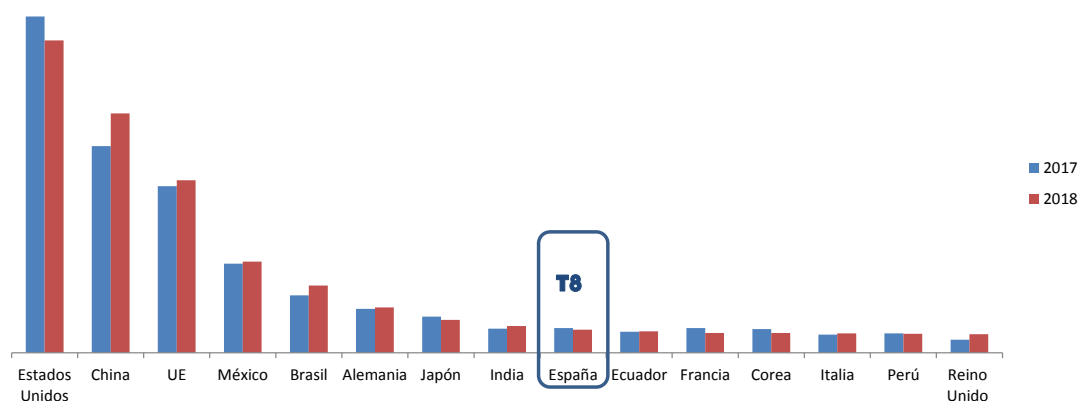
En cuanto al comercio exterior, España es uno de los principales socios comerciales de Colombia. Los siguientes gráficos muestran los 15 principales mercados tanto de exportación como de importación desde enero hasta febrero de 2018. En ambos se encuentra España como segundo país de la unión europea, superado en exportaciones por los Países Bajos y en importaciones por Alemania.

Principales mercados de exportación



Fuente: DANE

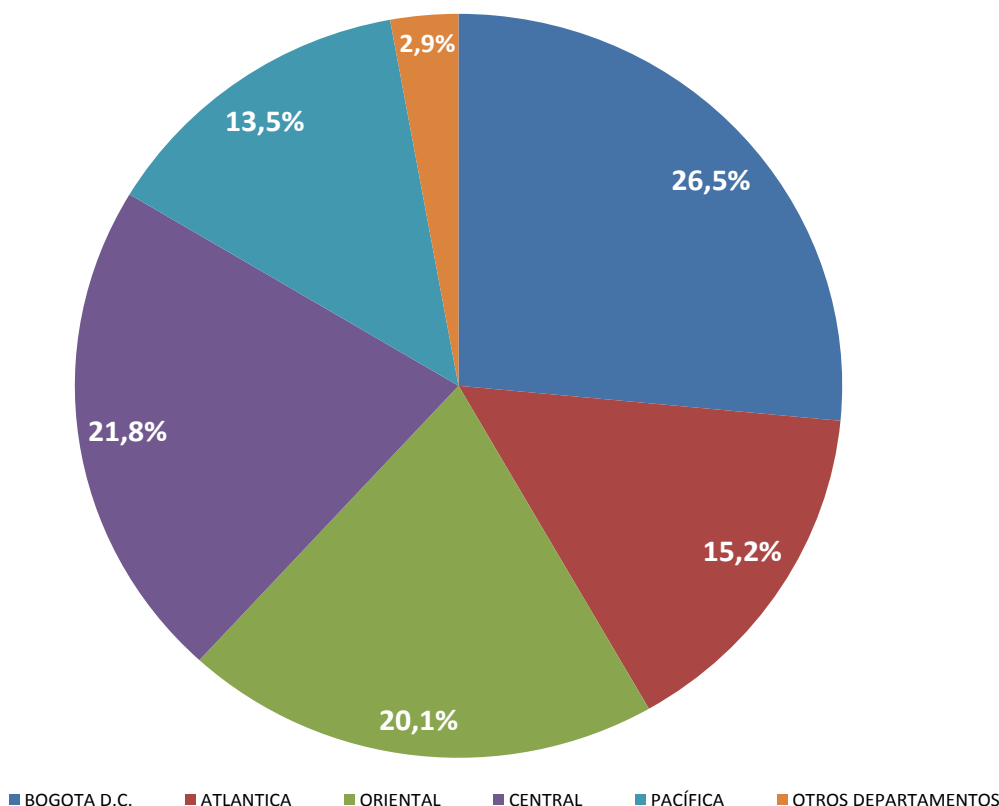
Principales mercados de importación



Fuente: DANE

Por último, el reparto de la riqueza por regiones en Colombia se puede observar en el siguiente gráfico.

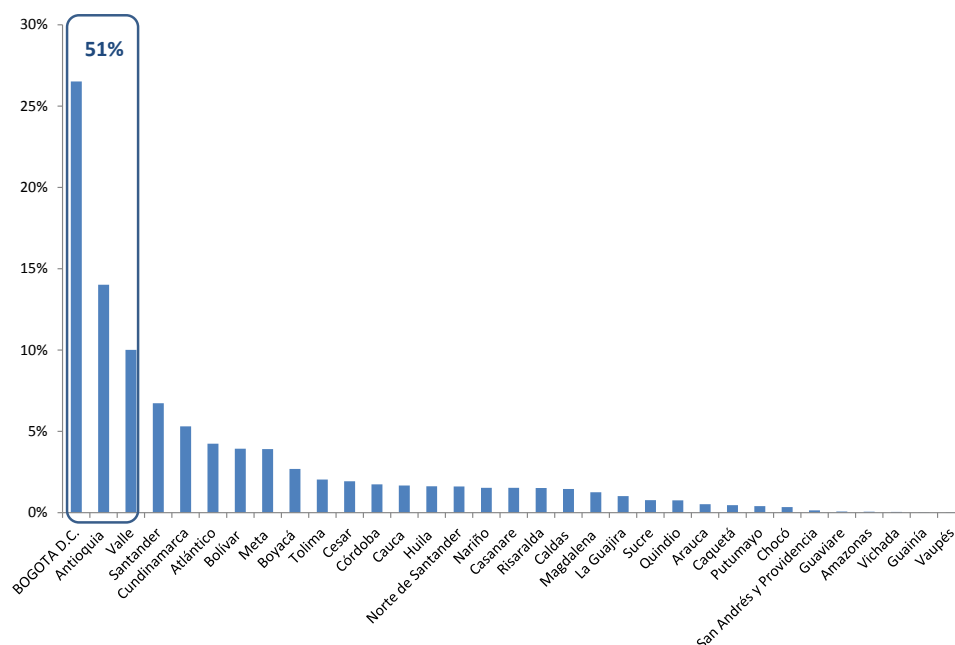
Reparto de la riqueza por región



Fuente: DANE

En este sentido, se agrupan los 32 departamentos de Colombia en 5 regiones. Al hacer esto, se desprende un reparto equilibrado de la riqueza. Sin embargo, es necesario estudiar en detalle este reparto para comprender el desequilibrio del mismo. De esta forma, en el siguiente gráfico se muestra la aportación al PIB nacional por cada departamento. La primera conclusión del mismo es que los 3 primeros departamentos suman más de la mitad del total del PIB de Colombia. Es decir, la riqueza se concentra en los departamentos de Bogotá D.C., Antioquia y Valle. Por delante del departamento de Santander, tradicionalmente industrial y el departamento de Cundinamarca, que engloba la ciudad de Bogotá, si bien es separado para remarcar la importancia de la capital y sus alrededores.

Reparto de la riqueza por departamento 2016 (%).



Fuente: DANE

2.1 Relaciones Internacionales

❖ Política Comercial con la Unión Europea¹

El Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la Unión Europea (UE) y Colombia firmado en junio de 2012 entró en vigor el 1 de agosto de 2013 con el objetivo de acabar con las barreras existentes a la importación y exportación entre ambos países. Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

¹ Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia:

https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04_acuerdo_comercial_cartilla.pdf

El Acuerdo Comercial trae consigo una nueva relación comercial, pasando de un escenario unilateral en el que Colombia contaba con el SGP Plus en el cual algunos productos colombianos tenían preferencias arancelarias hasta 31 de diciembre 2013.

Cabe resaltar que el 99% de los bienes correspondientes al ámbito industrial y pesquero tienen libre acceso a los 28 países miembros de la Unión Europea desde que éste ha entrado en vigencia.

Además, las pymes colombianas tendrán acceso al mercado de compras públicas en la Unión Europea. En este aspecto, en el texto del Acuerdo Comercial se pactó la cooperación y el apoyo para obtener asistencia técnica en licitaciones.

Teniendo en cuenta el nuevo Acuerdo Comercial se establecieron condiciones en el marco de las preferencias arancelarias las cuales incluye temas para la competencia, transparencia y propiedad intelectual. Así mismo el acuerdo cuenta con un capítulo para la cooperación entre países promoviendo la competitividad y la innovación, la modernización de la productividad facilitando el comercio y la transferencia de tecnología entre las partes.

Este acuerdo brinda un entorno más estable para los trabajadores dado que en este aspecto se tendrán bases sólidas bajo los principios y derechos fundamentales del trabajo de la OIT. Por otro lado Colombia ratifica con este acuerdo el compromiso por el cumplimiento de los DDHH.

❖ Relaciones con otros organismos y asociaciones regionales

Colombia forma parte de la Comunidad Andina, unión aduanera formada por Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Así mismo, los países andinos tienen un Arancel Externo Común.

A su vez, la CAN ha avanzado en las negociaciones de acuerdos con otras zonas comerciales. Con MERCOSUR firmó en diciembre de 2003 una Zona de Libre Comercio para los productos originarios y procedentes de los países firmantes, mediante desgravaciones progresivas y automáticas y, el 21 de julio de 2017, los mismos países del MERCOSUR de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron con Colombia un acuerdo de complementación económica.

Además, cabe destacar que Colombia también firmó un acuerdo en 1998 sobre comercio y cooperación económica y técnica con la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Con el Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), Colombia tiene un TLC (Tratado de Libre Comercio) en vigor.

Por último, es muy importante señalar que después de un proceso que se ha prolongado más de 7 años, este mes de mayo el Consejo de la OCDE, la Organización

para la Cooperación y el Desarrollo Económico, aprobó la entrada de Colombia que pasó a ser el 37º miembro en formar parte de este 'club de buenas prácticas', el tercer país latinoamericano junto con México y Chile.

En principio, y pese a que este ingreso en la OCDE no conllevará efectos inmediatos en la política económica nacional, el principal beneficio será, sin duda, la nueva imagen internacional del país en todos los ámbitos especialmente para los inversionistas internacionales para quienes los altos estándares recomendados por esta organización son indicadores de seriedad, confianza y estabilidad.

❖ **Acuerdos económicos bilaterales con terceros países**

Colombia tiene firmado también un Acuerdo de Complementación Económica con Chile que liberaliza totalmente el comercio de aproximadamente el 95% del universo arancelario.

Desde 2011 Colombia suscribió con Venezuela un Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial vigente desde octubre de 2012. Del mismo modo, Colombia suscribió un acuerdo de similar naturaleza con Nicaragua, cuyo objetivo es fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias que concede Colombia a Nicaragua, previéndose que en un futuro Nicaragua podrá cuando las condiciones lo permitan, otorgar preferencias a Colombia.

Las relaciones comerciales entre Colombia y Cuba se rigen por el Acuerdo de Complementación Económica No. 49 suscrito en el año 2000 bajo el marco de la ALADI y entro en vigencia el 10 de julio de 2001.

Con Canadá, el TLC está en vigor desde el 15 de agosto del 2011. Con México también hay un TLC en vigor desde 1995. Con los EEUU, se firmó un TLC en noviembre de 2006, que fue ratificado por el Congreso norteamericano en octubre del 2011 y entró en vigor en mayo de 2012.

Con la EFTA: con Suiza y Liechtenstein, el TLC está en vigor desde el 1 de julio del 2011. Con Noruega e Islandia desde 2014.

Además forma parte de la Alianza del Pacífico (formada por Colombia, Chile, México y Perú), con la que se persigue una la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. El Acuerdo Marco de dicha Alianza se suscribió en junio de 2012 en Chile.

Cabe resaltar que Colombia únicamente tiene acuerdos comerciales en África con el Reino de Marruecos desde el 20 de julio de 2002; República de Cote d'Ivoire (Costa de Marfil) desde el 14 de marzo de 2001; Argelia: Acuerdo Comercial desde el 10 mayo 1997; Egipto: Acuerdo Comercial desde el 23 de julio de 1981 y con Kenia: Acuerdo Comercial desde el 06 de abril de 1977.

3. Relaciones políticas y de cooperación entre Colombia y África

❖ Cooperación Internacional Colombia - África

La Cancillería de Colombia en coordinación con la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia, APC-Colombia, construyó en el año 2012 la Estrategia de Cooperación con África como hoja de ruta y plan de acción para el acercamiento en materia de cooperación con ese continente.

Esta estrategia se diseñó a partir de la identificación de las capacidades adquiridas y experiencias exitosas de las entidades colombianas que pueden ser compartidas con países africanos buscando el intercambio de conocimientos y buenas prácticas para hacer frente a retos similares en materia de desarrollo.

La estrategia ha priorizado las acciones con 6 países: Egipto, Kenia, Marruecos, Argelia, Ghana y Sudáfrica. Las áreas priorizadas son: promoción y protección social; generación de ingresos; cultura, educación y deporte; desarme, reintegración y reconciliación; turismo; seguridad integral; asistencia humanitaria.

En el ámbito de la educación, cabe resaltar que Colombia cuenta con el Programa de Estudios Africanos del Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales en la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia.

❖ Relaciones políticas entre Colombia - África

Durante el Gobierno del Presidente Juan Manuel Santos, Colombia tomó la decisión de posicionarse en las dinámicas globales con socios no tradicionales. Es decir, fortalecer o incluso entablar relaciones con países y regiones con las que tradicionalmente sus lazos no habían sido estrechos. La gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores -en cabeza de la Canciller María Ángela Holguín- durante el año 2013 en África, Asia Central y el Medio Oriente, es muestra de ello.

La presencia activa de Colombia en escenarios multilaterales y en foros regionales ha sido clave para acceder efectivamente a estos países, fortaleciendo los lazos políticos y comerciales.

Se trata de regiones integradas por países con abundantes reservas energéticas, especialmente petróleo y gas, con un gran potencial minero y agrícola, con considerables posibilidades de desarrollo y con productos internos brutos elevados.

Durante el año 2013, el Ministerio de Relaciones Exteriores desarrolló diferentes acciones en el continente africano para fortalecer las relaciones a nivel bilateral y

multilateral. En este sentido, reforzó su presencia institucional con la apertura de misiones diplomáticas en Ghana y Marruecos. De igual forma, dinamizó el diálogo con esta región a través de visitas de alto nivel y participando activamente en los diferentes organismos multilaterales.

La Embajada de Colombia en Ghana se abrió en agosto de ese mismo año, fortaleciendo así la presencia de Colombia en África Occidental. En términos de posicionamiento geográfico, esta Embajada en Ghana acerca a Colombia, por medio de sus concurrencias, a países influyentes en la región como Senegal, Nigeria, Camerún y Costa de Marfil. A nivel subregional, le brinda la oportunidad de participar como observador en la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO). Este significativo acercamiento con África Occidental contribuirá al fortalecimiento de la Estrategia de Seguridad de Colombia para África.

Entre tanto, la relación con la República de Sudáfrica, uno de los principales socios de Colombia en el continente africano, se sigue fortaleciendo en los frentes político y comercial. En lo que a escenarios multilaterales respecta, Colombia participó en la XX Cumbre de la Asamblea y la XXII Cumbre del Consejo Ejecutivo de la Unión Africana. Esta reunión fue un escenario oportuno para conocer los avances de esa organización, particularmente en materia de desarrollo y seguridad. Colombia ha venido participando desde 2008 en esta organización como miembro observador.

Por otra parte, Colombia también hizo presencia en el Foro ASA (América del Sur – África), el cual constituye para Colombia una oportunidad de acercamiento con el África Subsahariana, toda vez que constituye un escenario único para el relacionamiento entre África y América del Sur. La anterior Viceministra de Relaciones Exteriores, Mónica Lanzetta, participó en la III Cumbre ASA en Malabo (Guinea Ecuatorial). Colombia también participó en la reunión de Altos Funcionarios en septiembre y en la reunión de Ministros, ese mismo mes, en marco de la 68ª Asamblea General de Naciones Unidas.

Colombia además participó activamente en la Cumbre América del Sur-Países Árabes (ASPA).

Además, Colombia es un país observador permanente de la Unión Africana (UA), inspirada en la Unión Europea, el cual es el principal organismo regional del continente. Su misión es incrementar la integración económica y política y reforzar la cooperación entre sus estados miembros. Ser observador permanente les permite tener contacto con todos los representantes africanos en la Unión Africana, ampliar la relación política, económica, cultural y educativa así como de cooperación y elevar la atención hacia Colombia por parte de los países de la Unión Africana.

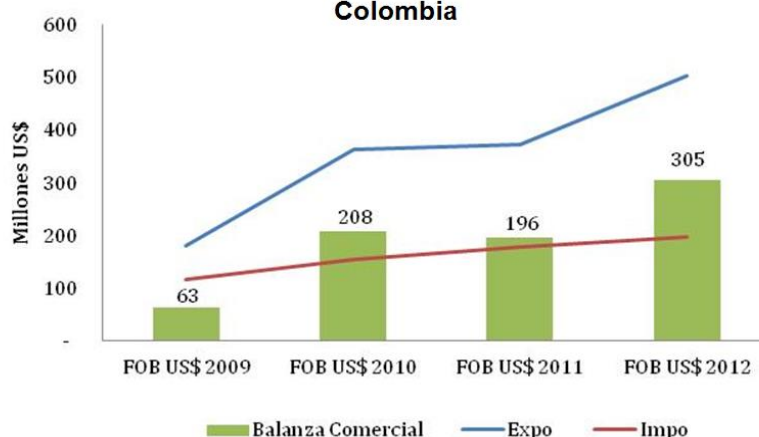
4. Relaciones comerciales entre Colombia - África

África es uno de los nuevos mercados que Colombia quiere aprovechar para la diversificación de las exportaciones y para ello PROCOLOMBIA realizó en noviembre de 2013 una serie de seminarios sobre oportunidades en esa región del mundo (hasta ahora este informe no se ha actualizado pero a continuación destacamos los puntos más importantes).

PROCOLOMBIA ha identificado 24 oportunidades para la industria colombiana y para que los empresarios puedan desarrollarlas y convertirlas en negocios. Confitería, snacks, frutas y hortalizas procesadas, aceites y grasas y azúcares y endulzantes son los principales productos con oportunidad para llegar a ese mercado de 1.058 millones de habitantes, donde el 85% es menor de 45 años.

Entre los productos curiosos que Colombia ha exportado a África están el ácido cítrico, las galletas dulces, dulces sin cacao en el sector de agroindustria y partes de máquinas de sondeo y perforación y fungicidas por manufacturas.

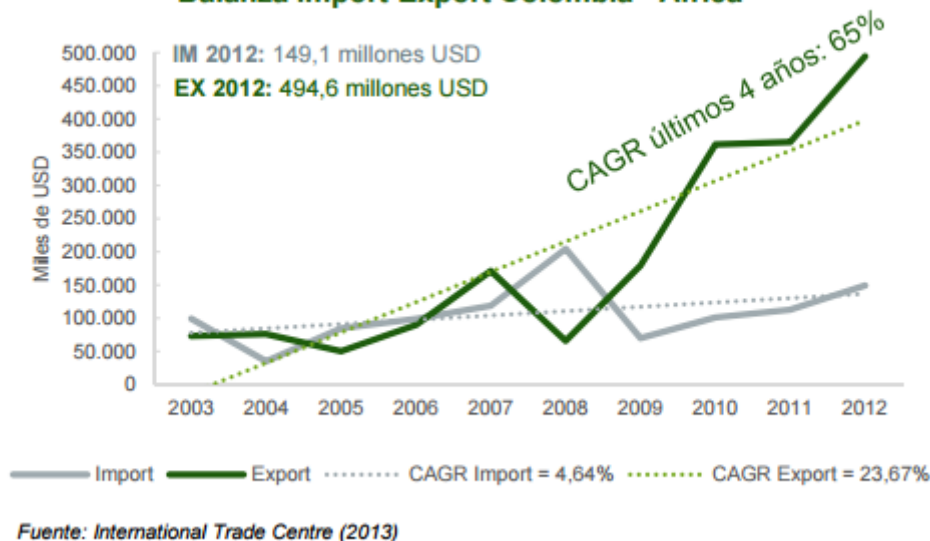
Exportaciones, importaciones y balanza comercial entre África y Colombia



Fuente: DANE y MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

En 2012, las exportaciones totales de Colombia a África fueron de US\$494,7 millones presentando un crecimiento de 35,4% (US\$129,3 millones) con respecto a 2011. En 2015 las exportaciones colombianas hacia África sumaron 326,5 millones de dólares, frente a importaciones por 117,2 millones de dólares. Esto se produce a pesar de que no hay una estrategia para dicho mercado.

Balanza Import-Export Colombia - África



El crecimiento de las exportaciones colombianas a África registró un crecimiento elevado y sostenido desde 2008 a 2012, con una tasa promedio de crecimiento anual para este periodo del 86.6%.

No obstante, si se analiza el crecimiento de las exportaciones no relacionadas con el petróleo y sus derivados, el incremento promedio de las exportaciones desde 2002 a 2012 registra un discreto incremento promedio del 3,61% anual.

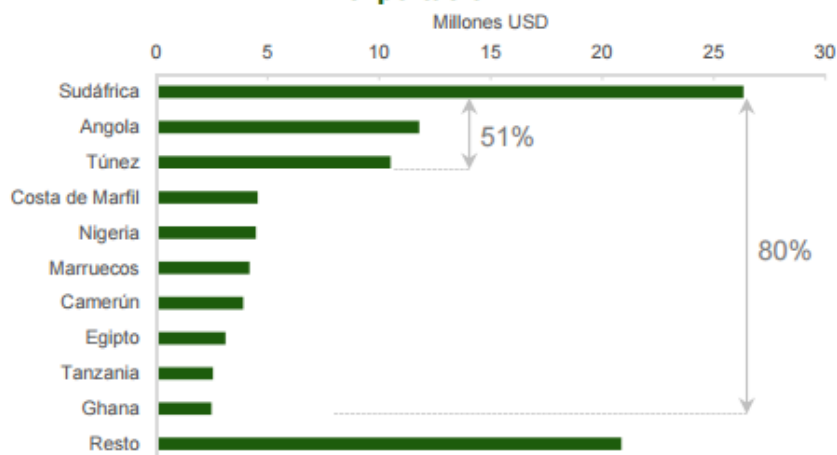
Exportaciones colombianas no-minero energéticas al África

País	FOB 2011	FOB 2012	Dif % 2012	Dif neta 2012
Sudáfrica	16.286.749	13.551.501	-16,8%-	2.735.248
Angola	6.963.256	11.790.299	69,3%	4.827.043
Tunisia	14.387.974	10.506.513	-27,0%-	3.881.461
Costa de Marfil	4.259.572	4.554.856	6,9%	295.285
Nigeria	3.265.774	4.477.049	37,1%	1.211.275
Camerún. Rep. unida del	1.260.342	3.902.733	209,7%	2.642.391
Tanzania. rep. unida de	2.859.390	2.545.959	-11,0%-	313.431
Ghana	14.713.022	2.484.427	-83,1%-	12.228.595
Egipto	12.816.388	2.428.811	-81,0%-	10.387.577
Kenia	4.405.228	2.285.248	-48,1%-	2.119.980
Otros	22.637.123	20.170.577	-11%-	2.466.546
Total	103.854.818	78.697.973	-24,2%-	25.156.845

Fuente: DANE y MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

En 2012, las exportaciones colombianas no minero-energéticas al continente africano decrecieron 24,2%. Reducción asociada en parte con la disminución de las exportaciones de azúcares y mieles que pasaron de US\$30,4 millones en 2011 a US\$118 mil en 2012.

Principales socios comerciales en términos de exportación*



* Se excluye la participación del petróleo y sus derivados
Fuente: DANE (2012)

El principal socio comercial de Colombia en términos de exportaciones (sin petróleo y derivados) es Sudáfrica, con un valor exportado cercano a los 30 millones de dólares y las 10.000 toneladas.

Destaca la relación casi inexistente con Togo, Burkina Faso o Sierra Leona, hasta donde no parecen extenderse los canales de comercialización abiertos en países vecinos.

Top 10 de productos no minero-energéticos exportados por Colombia a África en 2012



Fuente: DANE y MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

En 2012, 96 empresas colombianas exportaron productos no minero energéticos a África por valor superior a US\$10.000. Y en 2015, 130 empresas colombianas también por valor superior a 10.000 dólares.

Principales cadenas de exportación (2012)*



Las empresas manufactureras exportaron: herramientas, maquinaria industrial y manufacturas de hierro principalmente.

Principales productos* (85% del total)

Bombones, caramelos, confites y pastillas sin cacao.
Ferroníquel
Machetes
Café sin tostar
Tabletas o barras de cacao
Fungicidas envasados
Tubos de perforación para la extracción de petróleo o gas
Partes de aparatos de sondeo o de perforación
Chicles y gomas de mascar
Molinillos mecánicos
Galletas dulces
Cueros curtidos de bovino o equino
Ácido cítrico
Elevadores para mercancías

Fuente: ALG con base en datos del DANE (2012)

* Se excluye el petróleo y sus derivados, que constituye la principal cadena de exportación, con un 93% en peso y un 81% en volumen

A continuación, mostramos las 15 empresas que más exportaron a África durante 2012, excluyendo el petróleo, sus derivados y la minería.

TOP 15 empresas colombianas exportadoras a África en 2012

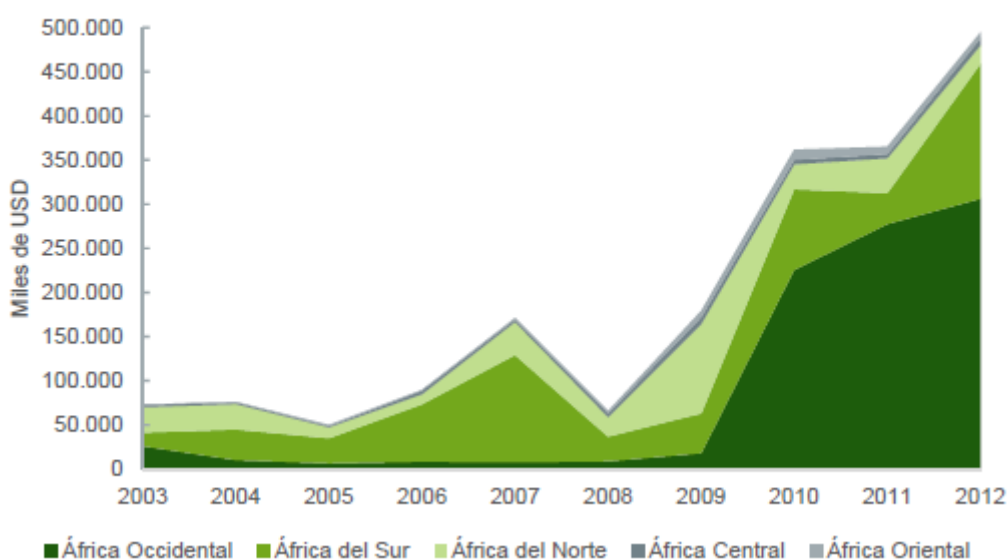
NIT	RAZÓN SOCIAL	SECTOR	FOB US\$ 2011	FOB US\$ 2012	CREC.% 2012
8000960409	COMESTIBLES ALDOR S.A.	Agroindustrial	19.397.483	21.566.640	11,2%
8903018845	COLOMBINA S.A.	Agroindustrial	5.855.467	7.353.073	25,6%
900387894	GWDC COLOMBIA S.A.S.	Metalmecánica	-	6.691.568	N/A
8002279248	INVERMEC S.A.	Metalmecánica	3.057.807	4.078.438	33,4%
8605247505	DULCES LA AMERICANA LTDA.	Agroindustrial	5.095.521	3.899.134	-23,5%
8000877952	DOWELANCO DE COLOMBIA S.A.	Químico	217.887	3.505.113	1508,7%
8110149949	CIA. DE GALLETAS NOEL S.A.	Agroindustrial	2.915.950	2.596.847	-10,9%
8909003052	CURTIMBRES DE ITAGUI S.A.	Cuero manufacturas de cuero	848.835	2.344.416	176,2%
8913009598	SUCROMILES S.A.	Químico	67.287	2.166.279	3119,5%
8000210138	CENTRO ACEROS S.A.	Metalmecánica	290.140	1.818.845	526,9%
8909267667	C.I BANACOL DE COLOMBIA S.A.	Agrícola	-	1.799.156	N/A
8600063335	ABONOS COLOMBIANOS S.A.	Químico	6.383.308	1.697.591	-73,4%
8909128370	MECANICOS UNIDOS S.A.	Metalmecánica	1.251.900	1.488.240	18,9%
8903006869	CADBURY ADAMS COLOMBIA S.A.	Agroindustrial	1.744.070	1.331.867	-23,6%
8600157533	KIMBERLY	Artículos de hogar, oficina, hoteles y hospital	1.375.102	1.220.318	-11,3%
	Otros		53.895.556	12.538.173	-76,7%
	Total		102.396.312	76.095.697	-25,7%

Fuente: DANE y MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

En 2012, el 43,5% de las exportaciones colombianas a África fueron originadas por el departamento del Valle del Cauca.

A partir de 2008 ha habido un incremento constante y muy marcado de las exportaciones colombianas a África, siendo la región de África Occidental el mercado con mayor intensidad importadora de bienes colombianos.

Evolución de las exportaciones por Región de destino



Hoy en día, los bienes nacionales ya llegan a 52 de los 54 países africanos. En términos de valores -sin contar los bienes minero-energéticos-, las exportaciones crecieron en promedio 21,5%, comparado a lo realizado en el 2016, al alcanzar US\$84,1 millones en África, según cifras del Dane, extraídas por ProColombia.

Es así como los principales destinos de las exportaciones no minero-energéticas a África fueron a Costa de Marfil y Marruecos con un crecimiento de 43,5% y 297,6%, respectivamente, con relación a 2016. En 2017, las ventas externas a Costa de Marfil fueron por US\$14,7 millones y a Marruecos llegaron a US\$12,1 millones.

5. Conectividad

❖ Conectividad entre Colombia y África

La conectividad en términos de exportación entre Colombia y África se detalla en el siguiente gráfico:



Se observa que en 2012 el Puerto de Buenaventura es el más importante como puerto de salida para mercancías con destino África del Sur, dado que los centros de producción nacional de confitería para exportación están situados en Cali.

Para el resto de destinos, el puerto de salida más utilizado depende del tipo de producto a exportar, predominando el uso del puerto de Cartagena, así como Turbo para dar salida al café con destino África del Norte.

Buenaventura y Cartagena concentran el 82% de las exportaciones a África, mientras que la participación del modo aéreo en el proceso exportador colombiano es testimonial, con un 0,21% en peso y 2,8% en valor.

❖ **Conectividad entre Colombia y Canarias:**

- Conexión aérea:

Desde la apertura económica del país en la década de los 90, el crecimiento del tráfico aéreo ha crecido notablemente. Sin embargo, el país se encuentra inmerso en un intento por adecuar el sector a la creciente demanda.

Si bien son varios los aeropuertos internacionales que funcionan en el país, la mayoría del movimiento aéreo internacional de cargas ocurre desde el aeropuerto internacional “El Dorado”, ubicado en la capital del país, Bogotá.

El transporte aéreo de mercancías entre Canarias y Colombia es escaso, debido a la inexistencia de vuelos directos entre ambos territorios, lo cual encarece el trayecto y eleva los costes de las exportaciones e importaciones a través de este medio.

En cuanto al transporte de pasajeros entre Colombia y Canarias, el problema es el mismo que el citado anteriormente la inexistencia de vuelos directos entre ambas regiones. Sin embargo, es un trayecto realizado por un elevado número de personas mediante escalas en la península ibérica o en países europeos. Así, contamos con infinidad de posibilidades de acuerdo con nuestras exigencias:

ida/vuelta	Escalas	Duración	Precio
Opción <u>directa</u>:	1 escala (Madrid o Barcelona)	14 horas	Desde 700€ hasta 1.600€
Opción <u>económica</u>:	2 o más escalas	27 horas	Desde 620€ hasta 1.200€

Elaboración propia. Fuente *Skyscanner*

Las distintas compañías aéreas permiten, a través de los citados vuelos con diversas escalas, conectar a Canarias con varios aeropuertos de Colombia, principalmente con:

- Aeropuerto Internacional El Dorado, en Bogotá.
- Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz, en Barranquilla.
- Aeropuerto Internacional Simón Bolívar, en Santa Marta
- Aeropuerto Internacional José María Córdova, en Medellín.
- Aeropuerto Internacional Rafael Núñez, en Cartagena de Indias.
- Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón, Cali.

-Conexión marítima:

Colombia tiene el privilegio de ser el único país en Sudamérica que cuenta con largas costas tanto en el océano Atlántico como en el océano Pacífico.

Por otro lado, el desarrollo del transporte fluvial en Colombia es bastante limitado, aun atendiendo a las ventajas que suponen el bajo consumo de energía y la gran capacidad de manejo de carga y de tracción para recorrer grandes distancias.

Tomando como referencia que las conexiones en materia de transporte entre Colombia y Canarias se reducen al transporte marítimo, tenemos la siguiente evolución en el tiempo del volumen total de mercancías que tienen como origen Colombia y destino el archipiélago canario y viceversa.

Año	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
2013	295.157 €	2.118.418 €	- 1.823.261 €
2014	664.090 €	1.707.504 €	- 1.043.414 €
2015	498.821 €	1.706.355 €	- 1.207.534 €
2016	355.740 €	1.544.360 €	- 1.190.620 €
2017	425.850 €	1.715.740 €	-1.389.890 €

Elaboración propia. Fuente: *DataComex y Estacom*

Nota: Las cifras para 2017 son aún provisionales.

A continuación mostramos la tabla de importaciones recibidas en Canarias procedentes de Colombia en kilogramos, ya que la mayoría de las exportaciones colombianas a las Islas Canarias son de procedencia agropecuaria, más específicamente durante el último año café y flor cortada.

AÑO	IMPORTACIONES
2012	73.115.913,96 Kg
2013	2.637.887,64 Kg
2014	1.412.964,60 Kg
2015	1.067.564,35 Kg
2016	547.216,82 Kg
2017	627.104,04 Kg

Elaboración propia. Fuente: *DataComex*

Estos datos muestran como el tráfico de mercancías de Colombia a Canarias no es constante a lo largo de los años, teniendo picos máximos en determinados periodos y siendo más habitual una cifra de alrededor de un millón de kilogramos exportados a Canarias. Si bien es cierto que en el año 2016 la cifra respecto al año anterior disminuyó en medio millón de kilogramos, el año pasado la cifra volvió a aumentar unos 100.000 kilogramos.

Teniendo en cuenta que el transporte marítimo entre Colombia y Canarias es esencialmente de mercancías, tenemos a continuación la relación de navieras y consignatarias que cubren actualmente el trayecto del comercio de mercancías entre Colombia y Canarias, en concreto con destino Puerto de Las Palmas y Puerto de Santa Cruz de Tenerife.

Naviera y/o Consignataria	Puerto de Origen/Destino	Puerto de Destino & Origen	Frecuencia	Consignataria
Mediterranean Shipping Co. (MSC)	Puerto de Las Palmas de G.C.	Buenaventura/Cartagena de Indias	Semanal	Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Hamburg Süd	Puerto de Las Palmas de G.C.	Cartagena de Indias	Semanal	Berge Marítima
Hapag Lloyd	Puerto de Las Palmas de G.C.	Barranquilla/Buenaventura/Cartagena de Indias/Santa Marta	Semanal	E. Erhardt y Cía.
Maersk Line	Puerto de Las Palmas de G.C.	Santa Marta/Buenaventura	Semanal	Marítima del Mediterráneo
Zim Integrated Shipping	Puerto de Las Palmas de G.C.	Barranquilla/Cartagena de Indias	10 días	A. Pérez y Cia, S.L.
A. Pérez y Cia, S.L.	Santa Cruz de Tenerife	Barranquilla/Cartagena de Indias	Semanal	A. Pérez y Cia, S.L.
Hamilton y Cia	Santa Cruz de Tenerife	Buenaventura	Semanal	Hamilton y Cia
CMA-CGM	Puerto de Las Palmas de G.C.	Cartagena de Indias	Semanal	Canarship, S.L
WEC Lines España	Santa Cruz de Tenerife	Cartagena de Indias	Semanal	WEC Lines España

Elaboración propia. Fuente: *PalmasPort y Puertos de Tenerife*

❖ Conectividad entre Canarias y África

La conectividad marítima entre Canarias y el África Occidental es fluida y completa, existiendo multitud de conexiones directas con los puertos más destacados de la región. Canarias presenta un grado de conectividad óptimo con todos los países de la costa occidental de África, desde Marruecos hasta los principales puertos de Sudáfrica. En los anexos 2 y 3 del documento se recogen en base a los datos proporcionados por Puertos de Las Palmas y Puertos de Tenerife todas las conexiones que existen actualmente desde el Archipiélago hacia la costa atlántica del continente africano.

En el caso del Magreb, las conexiones son más fuertes con Marruecos y a Mauritania, aunque también existe conexión con Argelia, Túnez y Libia. Por otro lado también hay rutas operativas que llegan hasta países de África Oriental.

Observando los anexos, vemos que actualmente existen más de 180 líneas marítimas que conectan Canarias con la costa occidental africana, lo que supone más de 300 viajes quincenales a los principales puertos africanos de la región. Ambas provincias han desarrollado una malla de conexiones con el continente que permite a Canarias contar con un alto potencial para posicionarse como un hub logístico de referencia en esta área del Atlántico.

- 1. Marruecos:**
Puerto de Casablanca, Puerto de Agadir,
Puerto de Tarfaya, Puerto de Dakhla,
Puerto de Layoun
- 2. Mauritania:**
Puerto Autónomo de Nauakchott
Puerto Autónomo de Nouadibo
- 3. Senegal:**
Puerto Autónomo de Dakar
- 4. Gambia:**
Puerto de Banjul
- 5. Guinea Bissau:**
Puerto de Guinea Bissau
- 6. Guinea Conakry:**
Puerto Autónomo de Conakry
- 7. Sierra Leona:**
Puerto de Freetown
- 8. Liberia:**
Puerto de Monrovia
- 9. Costa de Marfil:**
Puerto de San Pedro
Puerto Autónomo de Abidjan
- 10. Ghana:**
Tema Puerto,
Takoradi Puerto
- 11. Togo:**
Puerto Autónomo de Lomé
- 12. Benin:**
Puerto Autónomo de Cotonou
- 13. Nigeria:**
Puerto Lagos
Puerto Harcourt
- 14. Camerún:**
Puerto Autónomo de Douala
- 15. Guinea Ecuatorial:**
Puerto Malabo / Puerto de Bata
- 16. Gabón:**
Puerto de Libreville
- 17. Congo:**
Puerto Autónomo de Point Noir
- 18. Angola:**
Puerto Autónomo de Luanda
Puerto Autónomo de Lobito
- 19. Namibia:**
Puerto Bahía Walvis
- 20. Cabo Verde:**
Puerto Grande
Puerto de Mindelo



Fuente: PROEXCA

La cercanía y la conectividad mencionadas han sido determinantes para la elección de Canarias como base de operaciones logísticas internacionales por parte de Cruz Roja Internacional, el Programa Mundial de Alimentos de la ONU y recientemente por el USAID (Agencia de Cooperación Internacional de los Estados Unidos).

Estos casos de éxito demuestran el valor del Archipiélago como plataforma logística entre América, Europa y África. Es de destacar que el Programa Mundial de Alimentos de la ONU solo tiene cinco centros logísticos en el mundo y la Cruz Roja Internacional cuatro (Panamá, Dubai, Kuala Lumpur y Las Palmas). Situar a Canarias dentro de este grupo selecto de hubs portuarios es una señal inequívoca de que las infraestructuras isleñas ofrecen una calidad óptima y una aposición insuperable para el tráfico de contenedores entre Colombia y África.

Conectividad aérea directa: Canarias – África Occidental

En la actualidad, la compañía aérea Binter Canarias cuenta con rutas directas entre las Islas Canarias y algunos países de África Occidental.

Otras compañías aéreas que operan entre las islas y los países de África Occidental realizando 1 o 2 escalas son: Iberia, Royal Air Maroc, Mauritanian Airlines, TAP Portugal, Air France y Air Europa.

A continuación se muestran los vuelos directos existentes entre Canarias y algunos países de África Occidental y su frecuencia semanal:

Compañía	Origen	Destino	País	Frecuencia
Binter Canarias	Tenerife Norte (TF)	Dakar	Senegal	5
Binter Canarias	Gran Canaria	Dakar	Senegal	3+1 verano
Binter Canarias	Gran Canaria	Agadir	Marruecos	2+1 verano
Binter Canarias	Gran Canaria	Marrakech	Marruecos	2 + 2 verano
Binter Canarias	Gran Canaria	Casablanca	Marruecos	2 + 1 agosto
Binter Canarias	Gran Canaria	El Aaiún	Sáhara Occidental	4 + 1 verano
Binter Canarias	Gran Canaria	Dakhla	Sáhara Occidental	2
Binter Canarias	Gran Canaria	Banjul	Gambia	1

Binter Canarias	Gran Canaria	Nuakchot	Mauritania	3
Binter Canarias	Gran Canaria	Sal	Cabo Verde	3
Binter Canarias	Gran Canaria	Praia	Cabo Verde	3
Binter Canarias	Gran Canaria	Sao Vicente	Cabo Verde	3

Fuente: Binter Canarias – Elaboración propia

Es importante remarcar que las conexiones entre islas son de gran frecuencia diaria, por lo que la conexión desde cualquier isla a Gran Canaria está asegurada.

6. Ventajas de Canarias como plataforma logística y de negocios

Canarias cuenta con todos los atributos para convertirse en plataforma logística y de negocios entre Colombia y África. Es el territorio europeo más próximo al continente africano, situado a 1100 kilómetros de la costa africana, cuenta con infraestructuras logísticas y de telecomunicaciones de excelente calidad, capital humano altamente cualificado, seguridad jurídica, estabilidad política y clima favorable a los negocios.

Debido a su condición de insularidad, Canarias cuenta con un tratamiento singular en el ámbito económico y fiscal. El Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF) está diseñado para estimular las inversiones y la actividad económica en las islas ofreciendo incentivos a la creación y desarrollo de las empresas implantadas en Canarias. Cuentan con el mayor atractivo económico y fiscal de Europa:

- ✓ Impuesto de sociedades del 4%
- ✓ Retenciones fiscales del 0%
- ✓ Reducción de hasta 90% de beneficios netos no distribuidos sobre la base imponible (RIC)
- ✓ Bonificación por producción de bienes corporales del 50%
- ✓ Deducciones por inversiones en sectores estratégicos más ventajosos que los del resto del territorio español

Existen múltiples exenciones en la imposición directa e instalarse en las Zonas Francas tiene ventajas económicas en la práctica de la exportación e importación y del perfeccionamiento activo de mercancías.

Al instalarse en Canarias, las empresas extranjeras pueden gozar de reducción de costes: costes de adquisición, riesgo de tipo de cambio, costes médicos y costes de expatriados, en su caso.

Las Islas Canarias, como región europea, se encuentran sujetas al sistema jurídico y legal comunitario. Asimismo, como comunidad autónoma perteneciente al Reino de España, se aplica toda la legislación nacional.

El REF está integrado dentro de las regulaciones en materia de transparencia fiscal y del sistema jurídico y legal de la Unión Europea, ofreciendo total garantía en seguridad y protección a individuos y empresas. Canarias, a través del REF, constituye el lugar ideal para aquellas empresas que deseen ahorrar costes impositivos de forma totalmente transparente y legal.

Cabe destacar la existencia de un Tratado de Doble Tributación entre Canadá y España para evadir la doble tributación y para prevenir la evasión fiscal con respecto a los impuestos provenientes de rentas y de capital. España también cuenta con Tratados de Doble Tributación con algunos países africanos como Algeria, Egipto, Marruecos, Sudáfrica, Túnez y Senegal.

Por otro lado, es pertinente mencionar el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la Unión Europea (UE) y Colombia firmado en junio de 2012 entró en vigor el 1 de agosto de 2013. Como se comentó previamente en este mismo documento, las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

A parte del marco legal y de los incentivos fiscales, Canarias cuenta con otras muchas ventajas. Las instalaciones portuarias y aeroportuarias son de excelente calidad y seguridad. La infraestructura de telecomunicaciones cuenta con una alta capacidad en desarrollo. El capital humano en las islas es altamente cualificado, un 19% de la población mayor de 16 años cuenta con estudios superiores.

Según la consultora estadounidense A.T. Kearney, Canarias reúne las condiciones adecuadas para convertirse en hub de transporte marítimo, en centro logístico y en centro de telecomunicaciones, además de sede de expatriados, sede de centros corporativos, centro de servicios financieros, y centro de formación y hospitalario.

Toda la información relativa a las ventajas de Canarias como plataforma logística y de negocios se puede encontrar en la web <http://www.canaryislandshub.com>

7. Entidades colaboradoras

En esta sección procederemos a detallar las diversas entidades que tienen un papel clave o un gran potencial para la consolidación de Canarias como hub logístico entre Colombia y África.

➤ PROEXCA



PROEXCA tiene como meta convertirse en el referente para el proceso de internacionalización empresarial de Canarias, así como para la atracción de inversiones.

Objetivos generales:

- ✓ Promover la internacionalización de la empresa canaria.
- ✓ Fortalecer el tejido empresarial canario.
- ✓ Atraer inversiones de sectores estratégicos hacia Canarias.

Actor principal y gestor de otras instituciones que promueven a Canarias como hub logístico entre Colombia y África, como RECABA, Canary Island Hub o África InfoMarket.

Cuentan con una red de asesores de comercio internacional en diversos países africanos, como Marruecos, Senegal, Cabo Verde, etcétera, como también en Colombia y otros países Latinoamericanos.

Página web: <http://www.proexca.es>

➤ RED CANARIA DE BUSINESS ANGELS



La Red Canaria de Business Angels (RECABA), gestionada por PROEXCA, tiene como principal misión poner en contacto a inversores privados de la red con iniciativas de inversión innovadoras que previamente hayan pasado por un estricto proceso de selección en colaboración con profesionales expertos nacionales e internacionales, y con el fin de garantizar la calidad de los proyectos y de proporcionar la mejor información sobre los mismos.

Desde 2009 RECABA forma a inversores privados y orienta a emprendedores de proyectos innovadores, lo que ha posibilitado la implantación de 16 proyectos en Canarias con necesidades de financiación y de sectores tan variados como TIC, Energías Renovables o Audiovisual.

RECABA pertenece a la Asociación Española de Business Angels (AEBAN): www.aeban.es y a las redes europeas European Business Angels Network (EBAN) y Business Angels Europe (BAE).

SERVICIOS A INVERSORES:

- Dinamización a miembros de la red:
- Ayudándoles a identificar proyectos empresariales innovadores, escalables y rentables.
- Organizando programas formativos para inversores potenciales que mejoren las competencias necesarias para gestionar de forma adecuada el proceso de inversión.
- Facilitando encuentros entre inversores que han mostrado interés en un mismo proyecto de inversión.
- Fomentando la coinversión.

SERVICIOS A EMPRENDEDORES:

- Se impulsa el establecimiento de proyectos innovadores en Canarias:
- Identificando dichos proyectos, analizándolos y seleccionando aquellos con mayor potencial de desarrollo en las Islas Canarias.
- Orientando a los emprendedores para que cumplan con los requisitos necesarios para ser aceptados por la Red.
- Organizando actividades grupales e individuales que permitan acelerar los proyectos a través de profesionales o colaboradores especializados para poder presentarlos a la red.
- En definitiva, ayudando a los emprendedores a materializar su proyecto.

➤ CANARY ISLAND HUB



Plataforma en inglés donde se promueven las ventajas de las Islas Canarias como hub logístico en África. Es un proyecto gestionado por PROEXCA, el cual promociona activamente en ferias internacionales los puertos de las islas como enclave estratégico para las multinacionales bajo una marca única: Canary Islands European Business Hub in Africa.

Página web: <http://canaryislandshub.com/>

➤ **ÁFRICA INFOMARKET**



África Infomarket es la principal plataforma en español de información para los negocios en África. Es un proyecto creado, en octubre de 2002, por el Gobierno de Canarias, a través de la Dirección General de Relaciones con África y la Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA) y las Cámaras de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y Gran Canaria.

Contiene información detallada sobre la economía de multitud de países africanos, así como guías y manuales para la internacionalización de las empresas.

Página web: <http://www.africainfomarket.org>

➤ **CASA ÁFRICA**



La actividad de Casa África forma parte de la acción exterior del Estado Español como herramienta de diplomacia pública y económica.

En el campo de la diplomacia pública, Casa África trabaja con el objetivo de fomentar el buen entendimiento y la confianza entre España y África, y de fortalecer las relaciones hispano-africanas a través de actividades divulgativas, educativas y culturales.

En el área de la diplomacia económica, Casa África actúa en el marco de la estrategia de la Marca España dando a conocer las oportunidades que ofrece el continente africano a profesionales, empresas e inversores españoles. Para cumplir esta misión, Casa África apoya la internacionalización, principalmente en el ámbito político-estratégico, de las empresas españolas que ya actúan o tienen interés en actuar en África, y potencia la colaboración entre actores públicos y privados.

Con sede en Las Palmas de Gran Canaria, Casa África fortalece, además, el papel de Canarias como plataforma política, económica y logística hacia África, ofreciendo un lugar de encuentro, pensamiento y reflexión sobre temas africanos.

Promueve, además, la creación de nuevas políticas y la consolidación de las relaciones hispano-africanas en la agenda internacional, en centros de estudio e investigación y en los medios de comunicación.

Desde su fundación, uno de los objetivos principales de Casa África ha sido impulsar el acercamiento de España y África mediante la sensibilización, la creación de alianzas estratégicas y el fomento de las relaciones bilaterales y multilaterales a largo plazo.

Constituida como Consorcio público el 26 de junio de 2006, Casa África está actualmente integrada por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, el Gobierno de Canarias, la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo y el Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria.

➤ **ZONA ESPECIAL CANARIA**



La Zona Especial Canaria (ZEC) es una zona de baja tributación que se crea en el marco del Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias, con la finalidad de promover el desarrollo económico y social del Archipiélago y diversificar su estructura productiva.

La ZEC fue autorizada por la Comisión Europea en el mes de enero de 2000 y está regulada por la Ley 19/94 de 6 de julio de 1994.

Se pueden instalar en la Zona ZEC todas aquellas entidades y sucursales que pretendan desarrollar una actividad industrial, comercial o de servicios, encuadradas dentro de un listado de actividades permitidas.

Las Entidades ZEC estarán sujetas al Impuesto sobre Sociedades vigente en España, a un tipo impositivo reducido del 4%. Este tipo impositivo reducido se aplicará sobre unos límites de base imponible atendiendo a la creación de empleo, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

	TOPE BASE IMPONIBLE ZEC	NÚMERO DE EMPLEOS
Gran Canaria y Tenerife	1.800.000€	5 empleos
	500.000€ adicionales por empleo (máximo 24.300.000€)	6 - 50 empleos
	Base imponible ilimitada	Más de 50 empleos
Restantes Islas Canarias	1.800.000€	3 empleos
	500.000€ adicionales por empleo (máximo 25.300.000€)	4 - 50 empleos
	Base imponible ilimitada	Más de 50 empleos
La minoración de la cuota íntegra como resultado de la aplicación del tipo del 4% no podrá ser superior al 10 % del importe de la cifra de negocio de la entidad Zona Especial Canaria (17,5% si pertenece al sector industrial)		

Fuente: ZEC – www.zec.org

Los dividendos distribuidos por filiales Entidades ZEC a sus sociedades matrices residentes en otro país así como los intereses y demás rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios y las ganancias patrimoniales derivadas de bienes muebles obtenidas sin mediación de establecimiento permanente quedarán exentos de retención.

Esta exención se aplica a las rentas obtenidas por residentes en cualquier estado cuando tales rentas sean satisfechas por una Entidad ZEC y procedan de operaciones realizadas material y efectivamente en el ámbito geográfico de la ZEC.

Sin embargo, no se aplicarán estas exenciones cuando las rentas sean obtenidas a través de países o territorios con los que no exista un efectivo intercambio de información tributaria ni cuando la sociedad matriz tenga su residencia fiscal en uno de esos países o territorios.

Además, las Entidades ZEC estarán exentas de tributación por este impuesto en los siguientes casos:

- La adquisición de bienes y derechos destinados al desarrollo de la actividad de la Entidad ZEC en el ámbito geográfico de la ZEC.
- Las operaciones societarias realizadas por las Entidades ZEC, salvo su disolución.
- Los actos jurídicos documentados vinculados a las operaciones realizadas por dichas entidades en el ámbito geográfico de la ZEC.

En el régimen de la ZEC estarán exentas de tributación por el IGIC las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por las Entidades ZEC entre sí, así como las importaciones de bienes realizadas por las mismas.

Con el límite de la normativa comunitaria en materia de acumulación de ayudas y bajo ciertas condiciones, las ventajas fiscales de la ZEC son compatibles con otros incentivos fiscales del REF como la Reserva para Inversiones, la Deducción por Inversiones y las Zonas Francas.

Requisitos para ser una entidad ZEC:

- ✓ Ser una entidad o sucursal de nueva creación con domicilio y sede de dirección efectiva en el ámbito geográfico de la ZEC.
- ✓ Al menos uno de los administradores deberá residir en Canarias.
- ✓ Realizar una inversión mínima de 100.000€ (para las islas de Tenerife y Gran Canaria) o de 50.000€ (en el caso de La Gomera, El Hierro, La Palma, Fuerteventura o Lanzarote) en activos fijos afectos a la actividad, dentro de los 2 primeros años desde su inscripción.
- ✓ Crear, al menos, 5 o 3 puestos de trabajo según se trate de las islas capitalinas o no, dentro de los primeros 6 meses y mantener este promedio mientras esté adscrita a la ZEC.
- ✓ Que su objeto social esté dentro de las actividades permitidas en el marco de la ZEC.

Página web: <http://zec.org>

➤ **PROCOLOMBIA**



Procolombia, es una agencia gubernamental de la rama ejecutiva del Gobierno de Colombia a cargo de promover las exportaciones colombianas, el turismo internacional y la inversión extranjera a Colombia para dotar a las empresas nacionales con apoyo y asesoramiento para sus actividades de comercio internacional.

La agencia busca facilitar el diseño y la ejecución de sus estrategias de internacionalización, proporcionando a las empresas extranjeras el comercio legal, e información educativa sobre mercados, productos, servicios y empresas de Colombia. A través de sus oficinas en el extranjero en América, Europa y Asia, Procolombia mantiene una presencia promueve la marca colombiana.

Página web: <http://www.procolombia.co/>

➤ **ANALDEX**

ANALDEX es la Asociación Nacional de Comercio Exterior, fundada el 10 de febrero de 1971, la cual tiene como objetivo fomentar y fortalecer la actividad exportadora nacional, promover la imagen de Colombia en el exterior, y apoyar el diseño y la ejecución de políticas de exportación de corto, mediano y largo plazo.

Analdex asesora a los empresarios colombianos para que las exportaciones sean un mejor negocio y ayuda en la definición de estrategias de comercio exterior. De igual manera, incentiva la cultura exportadora y la competitividad por medio de la realización de talleres.

Página web: <http://www.analdex.org>

➤ **ASOCOLFLORES**

ASOCOLFLORES es la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, creada en 1973 para representar, promover y fortalecer la competitividad de la floricultura colombiana en sus principales mercados y en el país. Su sede principal está en Bogotá y cuenta con oficinas regionales en Antioquia (Rionegro) y Centro Occidente (Pereira).

En representación del floricultor colombiano, ASOCOLFLORES tiene una participación muy activa a nivel nacional e internacional. En Colombia hace parte de diferentes organizaciones gremiales, tanto del sector público como del privado. En el exterior, ASOCOLFLORES pertenece a las principales organizaciones representativas de la floricultura. En cada una de ellas, la asociación promueve la competitividad de las flores colombianas en los mercados internacionales.

Colombia es el país de América Latina que desde hace 50 años ofrece mayor variedad de flores para exportación, ya que cuenta con un núcleo empresarial muy consolidado de cultivadores, proveedores y facilidades logísticas, además de un lugar geográficamente estratégico. ASOCOLFLORES tiene el compromiso de destacar estas cualidades y de compartir con el mundo la filosofía de la sostenibilidad de la floricultura colombiana.

Página web: <http://asocolflores.org>

➤ **CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-COLOMBIANA**



Fue un 19 de agosto de 1.960, cuando se abrieron oficialmente las puertas de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana. La idea de fundar esta institución, que un grupo de empresarios/as colombianos/as y españoles/as venía gestando de tiempo atrás, tomó cuerpo en 1960 y se transformó en el motor del cada vez más pujante intercambio comercial entre las dos naciones.

La Cámara es un Institución de carácter corporativo, sin ánimo de lucro, reconocida oficialmente por el estado español, a través del Ministerio de Economía y con personería jurídica reconocida por el Ministerio de Justicia de Colombia. Es por tanto un órgano de asociación civil que excluye toda actividad con ánimo de lucro.

Para responder a las necesidades de los/as empresarios/as españoles/as y colombianos/as, la Cámara ha venido adaptando, en el transcurso de los años, tanto su infraestructura como sus funcionamientos, conservando como punto de referencia el objeto para el cual fue creada: fortalecer y fomentar el desarrollo de las relaciones económicas, comerciales, industriales y turísticas entre España y Colombia.

Página web: <http://www.camaco.es>

➤ **OFICINA ECONÓMICA Y
COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE
ESPAÑA EN COLOMBIA**



La Oficinas Económica y Comercial de la Embajada de España en Colombia es el instrumento oficial especializado para la internacionalización de la economía española y la prestación de servicios y asistencia a las empresas y emprendedores en Colombia. Igualmente, son responsables de las relaciones institucionales económicas y comerciales y de generar información económica de Colombia. Presta servicios de internacionalización y atracción de inversiones, apoyados en organismos españoles como es el caso de Invest in Spain.

Página web: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=CO>

➤ **INVEST IN SPAIN**

Invest in Spain es la Dirección Invest in Spain en ICEX-España Exportación e Inversiones encargada de la atracción de inversiones extranjeras.

ICEX España Exportación e Inversiones es una entidad pública empresarial de ámbito nacional que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas para contribuir a su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto, así como atraer inversiones exteriores a España. Presta sus servicios a través de una red de 31 Direcciones Provinciales y Territoriales de Comercio en España y casi 100 Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior. Dispone, además, de 16 Centros de Negocios en el extranjero, que ofrecen a las empresas españolas infraestructura temporal a modo de incubadoras de la internacionalización.

La actividad de Invest in Spain se puede encuadrar en torno a cuatro grandes líneas:

- ✓ Atracción de nuevos proyectos de inversión directa extranjera, especialmente de los países, sectores y negocios que tienen un mayor crecimiento potencial en España.
- ✓ Posicionamiento de España como país internacionalizado que cuenta con recursos muy competitivos, centro de negocios e inversiones internacionales y plataforma global de acceso a terceros mercados.
- ✓ Promoción de la mejora del clima de negocios y del entorno regulatorio, de forma que se facilite la actividad empresarial en España.
- ✓ Facilitar la colaboración entre inversores extranjeros y empresas españolas para el desarrollo y ampliación de actividades en el país.

Página web: <http://www.investinspain.org>