

21.

Grupo Focal sobre **Posicionamiento Internacional**

Datos de participación y síntesis de la información generada durante la dinámica.

30/11/2020

25

GF Posicionamiento Internacional.

30/11/2020

entidad	asistencia	
ASINCA	1	Laura Dapresa
ICEX Santa Cruz de Tenerife	2	Cristina García Castro, Angel Parra Dávila
Consortio Zona Especial Canaria (ZEC)	1	Olga Martín, Alejandro Cañeque Martín
Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife	1	José Ramón Villalba González
Confederación Canaria de Empresarios de Las Palmas (CCE)	2	Alejandro Cañeque//Iván Monzón
Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gran Canaria	2	Chiara Rotondo//Luís Padrón
PROEXCA	1	Pedro J. Monzón Cabrera
	10	

Primera intervención: principales ideas

- » Favorecer la digitalización de las empresas
- » Construir un Market place de productos canarios
- » Oportunidad del bunkering como actividad importante
- » Favorecer el apoyo a la industria tradicional, de gran potencial.
- » Facilitar los trámites de exportación
- » Mejorar el conocimiento de los procesos, el mercado, etc.
- » Incidir sobre las líneas aéreas/marítimas de exportación.
- » Desarrollar nuevos instrumentos de financiación, complementarios a COFIDES para apoyar la inversión

Primera intervención: desarrollo de las ideas

- » “Me ha llamado la atención que el petróleo aparezca, porque ya no está”
- » Los productos químicos fundamentales que trabajamos son: tabaco, industria de la alimentación, etc.
- » Nuestros principales destinos son: Europa y entorno próximo africano.
- » PROEXA nos ayuda en trabajar en exportación, principalmente con destinos: Marruecos, Mauritania, Cabo Verde y Senegal.
- » Además del cartón, en exportación ha habido elementos de industria del aluminio en cabo verde. Y de la de saneamiento y minería, en Mauritania y Marruecos
- » Se identifica el Golfo de Guinea como potencial, Canarias puede ser un enclave importante para el sector atlántico.
- » La inversión se hace en Canarias, y lo menos riesgoso lo hacen allí.
- » Existen empresas cuyo volumen importante de su producción es exportación. Las empresas que trabajan el cartón, el vidrio,

que tienen gran capacidad de industria instalada, tienen que buscar fuera. Han internacionalizado el negocio, con planta productiva y establecimiento en terceros países

- » Estas dinámicas coexisten con una industria que poco a poco va creciendo. Aunque con el COVID ha habido freno a las exportaciones. Solo se permiten ahora exportar primera necesidad y está controlado por los estados.
- » Necesitamos empresas y sectores para apoyar la exportación: tecnológica, digital, industria tradicional.
- » Hace falta apoyar la internacionalización de la industria tradicional, que es el 40% en canarias: alimentación, bebidas, aloe vera, etc. Son productos con reputación, reconocidos por los turistas. Además tiene efecto tractor sobre la industria auxiliar, demandando bienes de equipo, envases, mano de obra local, etc.
- » Existe el programa CROSS-BORDERS (con PROEXCA), y pudimos ver que muchas industrias estaban anquilosadas en 4.0.
- » A determinados agentes les llama la atención los datos sobre exportación industrial sobre automóviles, semiremolques, las cifras llaman la atención, qué subsectores incluyen, desconocía que hubiera subsectores potentes en ese sentido. El tema de los coches son los que vienen a Europa y luego van para África
- » La exportación sigue siendo una tarea pendiente, es una dificultad añadida importante que tenemos en Canarias. O se apuesta en sectores tecnológicos, de mucho valor añadido, o por muchas ayudas que tengamos, con productos cuya incidencia en transporte es significativa, es complicado
- » Necesitamos avanzar en la digitalización de la industria, para que podamos exportar eso.
- » Necesitamos flexibilizar la industria, pasar a producciones más localizadas, sectores con potencial como el agroalimentario, bodegas, embutidos, etc., que se deben incorporar al tejido exportador.
- » En la Consejería de Economía y Agricultura, a través de SGMR, se está trabajando la digitalización a través de gran market place con productos canarios.
- » También hay que ayudar a las empresas que necesitan digitalizar sus procedimientos para el exportar.
- » La pandemia nos ha ayudado, acelerando un poco el proceso.
- » Con respecto al documento, se puntualiza el concepto de industria, si implica transformación o no, como pasa con los hidrocarburos. Canarias tiene algunas empresas de ese código 99 en la ZEC, pero no son transformadoras, sino más bien

comercio

- » La industria dentro de la ZEC va teniendo cada vez mayor peso. La ZEC atrae y consolida, y parte de internacionalización está también ahí.
- » Demandan más claridad con respecto a la REC, en lo que pueden hacer las empresas canarias: se atrae inversión en equipo, en reparación... Esta indefinición lastra las capacidades de las empresas canarias para exportar.
- » El buquering es una de las actividades con mayor volumen de negocio, dentro de las grandes, tenemos varios proyectos. Son actividades autorizables en la ZEC, aunque son industriales.
- » Crítica a la ZEC: tiene foco a industrias que tienen alto valor añadido y escaso volumen en el % de transporte. Por ejemplo actividades como bioquímica, para producir principios activos, fuera y en la ZEC. Tienen mucha actividad, y son muy competitivas, no solo por el tema fiscal.
- » Para facilitar la digitalización están el programa expande digital, convocatoria extraordinaria con fondos feder para empresas canarias
- » Las empresas deciden irse afuera porque la logística en Canarias es muy complicada, y por eso se implementan en exterior. Por ejemplo el sector de la cristalería, que se instaló en Polonia porque era mucho más fácil. Hacen la inversión de parte del proceso, dejando una parte del valor añadido en Canarias, como la maquinaria. La RIC lo favorece.
- » Se puede favorecer primero una semi implantación afuera, en mercados de riesgo, hasta que poco a poco tengan seguridad jurídica.
- » Tenemos que hacer más competitiva la internacionalización de la industria canaria basado en la digitalización.
- » Necesitamos trabajar en un procedimiento de exportación que fuera más simplificado y conocido por todos. Que existan líneas que lleguen a más lugares.
- » Invertir en el extranjero es complicado. Muy pocas empresas lo pueden hacer. El estado con COFIDES tiene un programa importante, pero nos falta algún tipo de instrumento que complemente estos fondos.
- » Sorprende a algunos participantes que Argentina aparezca como principal inversor en la industria.

Retos planteados.

- » ¿Cómo podríamos hacer que más empresas canarias sean exportadoras regulares?
- » ¿Cómo podríamos captar inversión extranjera?
- » ¿Cómo podríamos hacer que las empresas inviertan en el exterior?

Segunda intervención: principales ideas

- » Necesidad de construir una única marca, una imagen.
- » Hay que conocer más, producir más estudios.
- » Apoyo en la normativa
- » Desarrollar medidas en comunicación
- » Fomentar la colaboración en transporte, por ejemplo
- » Identificar grupos empresas piloto, sobre las que apostar.
- » Favorecer los procesos de colaboración en exportación.
- » Colaboración en diseño de medidas, reuniones
- » Incorporar al sector privado en las acciones de captación

Segunda intervención: desarrollo de ideas.

- » Necesitamos analizar mejor el tamaño de la empresa óptima para exportar, identificar qué actividad es, porque tenemos diversidad, es industria muy artesana. Porque habrá empresas pequeñas que no responden a ese perfil.
- » Identificar las 50 empresas canarias con capacidad de exportación

- » El primer gran reto para la exportación es consolidar el sector y las empresas. Nos falta el tejido, aunque también la infraestructuras y suelo es importante.
- » Disponemos ya de potencial que no se aprovecha. Hay industrias en sector alimentario, que se pregunta uno ¿Cómo no están exportando? Aunque están integradas en grupos internacionales
- » Ya existe empresas internacionalizadas, con mucha innovación, con mucha inversión y digitalización, de las cuales se puede aprender.
- » Tenemos que mejorar el conocimiento en este ámbito. ¿Que mercado queremos conocer? ¿Qué oportunidades logísticas, qué barreras arancelarias, normativas, etc.?
- » Se podrían desarrollar campañas de comunicación, que funcionan muy bien.
- » Sectores como la industria química, el metal, envases, etc, tiene dimensión y potencial, pero no se les conoce, hay que apoyarlos también.
- » Las ayudas a la internacionalización/comercialización deberían complementarse con ayudas como asistencia en misiones, ferias, etc., ayudas al transporte incluso (aunque estén prohibidas).
- » Hay que desarrollar cultura empresarial para que compartan recursos en procesos de exportación.
- » Podríamos posicionar una marca paraguas, en la que están todas las empresas.
- » Necesitamos captar inversión extranjera, eso es fundamental.
- » Las empresas participadas por capital extranjero tienen más músculo financiero, y es muy importante ese soporte. Esto ayuda mucho a diversificar, por ejemplo
- » LA ZEC debe focalizar la captación de inversión extranjera para industria
- » El coste del suelo es una gran barrera para que nuestra industria se desarrolle y sea más competitiva.
- » Hace falta más coordinación entre los diferentes agentes implicados en estos procesos. Facilitar medidas como este tipo de reuniones, favorecer la colaboración.
- » Se podría hacer un catálogo de la exportación canaria.

- » Existen casos de éxito como el proyecto de almacenes en destino, que se hizo un esfuerzo para facilitarlo, que ya tuvieran espacio físico para posicionarse.
- » Se podrían desarrollar almacenes logísticos compartidos, agrupar las mercancías. Hubo una experiencia de almacén en Senegal.
- » La barrera de la inseguridad de otros países es potente para poder ir más allá de nuestro mercado próximo.
- » Ha habido problemas al acercarnos a África, pero ha funcionado muy bien en Senegal, como son los almacenes. Ya existe una cadena de distribución que está funcionando. Aunque una empresa sola no puede hacer estos esfuerzos.
- » El mismo estudio que se hizo para Senegal, se hizo análisis para Marruecos. Pero luego no se manda a las empresas, no se comunica. Existen estudios previos, comparativas de precios, etc. Hay que trabajar esto, quitarle los miedos a las empresas.
- » Hay que favorecer que más empresas industriales accedan a estas ayudas para la internacionalización de PROEXCA. No se entiende que no haya empresas industriales que no se estén presentando, sólo TIC y servicios. Se han presentado 94 empresas, pero de industria muy pocas.
- » Nuestro tejido industrial es muy micro, que tienen dificultades para aprovechar todas esas herramientas.

edic^{21.25}

Estrategia
de Desarrollo Industrial
de Canarias 2021-2025

info@estrategiaindustrialcanaria.es