



**Gobierno
de Canarias**

Consejería de Economía
y Hacienda

INFORME FINAL DEL

Estudio que identifique los ámbitos de importancia para Canarias en los intercambios regionales de su entorno, reflejándolos en un documento que recoja los intereses específicos de Canarias, los sectores y actividades que se consideren sensibles y propuestas concretas que puedan ser tenidas en cuenta por la comisión en relación con los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) que se negocian con los bloques regionales con los que se mantienen intercambios, en especial con la Comunidad Económica de Estados de África (CEDEAO-ECOWAS).

- Resumen Ejecutivo -

25 de Septiembre de 2006

INCLUYE CD CON LA VERSIÓN COMPLETA

ÍNDICE

Nº Página

INTRODUCCIÓN 3**VOLUMEN I. MARCO GENERAL DE ESTUDIO 6**

I.1. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CANARIA 7

I.2. ACUERDOS UE - ACP 11

VOLUMEN II. AMENAZAS EN PRODUCTOS 13

II.1. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS 14

II.2. FASE 1: LISTADO PRELIMINAR DE PRODUCTOS SENSIBLES 14

II.3. FASE 2: LISTADO DEFINITIVO Y CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS 18

VOLUMEN III. OPORTUNIDADES EN PRODUCTOS Y SERVICIOS 21

III.1. OPORTUNIDADES EN PRODUCTOS 22

A) Exportaciones canarias hacia países ECOWAS+Mauritania 23

B) Listado final de oportunidades en productos 24

C) Conclusiones del capítulo III.1 25

III.2. OPORTUNIDADES EN SERVICIOS 28

A) Marco normativo y de desarrollo 28

B) El sector de los servicios en los países ECOWAS+Mauritania 30

C) Conclusiones del capítulo III.2 31

VOLUMEN IV. OTROS ASPECTOS DE INTERÉS 33

IV.1. INFORMACIÓN TRIBUTARIA: REA 34

IV.2. INFORMACIÓN TRIBUTARIA: AIEM 37

IV.3. FACILITACIÓN DE COMERCIO: REGLAS DE ORIGEN 41

IV.4. FACILITACIÓN DE COMERCIO: NORMATIVA SANITARIA Y FITOSANITARIA 45

IV.5. FACILITACIÓN DE COMERCIO: TRANSPORTES 47

IV.6. FACILITACIÓN DE COMERCIO: VISADOS 51

IV.7. FACILITACIÓN DE COMERCIO: CONTRATACIÓN PÚBLICA 53

INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea (UE) y los países ACP (África, Caribe y Pacífico) han estado basadas desde 1975 en preferencias comerciales no recíprocas que conceden acceso libre de impuestos al mercado comunitario a todos los productos industriales y al 80% de los productos agrícolas originarios de los países ACP, mientras que el 20% restante goza de preferencias comerciales.

El sistema de preferencias generalizadas se ha revelado como insuficiente, subsistiendo una marginación de los países ACP de los intercambios comerciales mundiales, unido a un descenso de las exportaciones hacia la UE, a su vez poco diversificadas, tanto desde el punto de vista de los países exportadores como de los productos exportados que, además, son en su mayoría materias primas.

El Acuerdo de Cotonú, firmado en junio de 2000 (Acuerdo de Asociación ACP-UE firmado en Cotonú el 23 de junio de 2000 (DO L 317 de 15.12.2000, p.3), establece que las disposiciones comerciales del Convenio de Lomé se prorrogarán hasta el 1 de enero de 2008, fecha a partir de la cual, y durante un período de 12 años debe llegarse a una zona de libre cambio entre la UE y los países ACP.

Entretanto, los países ACP, agrupados en bloques regionales (CARICOM, Cariforum, SADC, COMESA, CEDEAO-ECOWAS, etc.) negocian sus Acuerdos de Partenariado Económico (APE) con la UE en el marco de la competencia exclusiva que tiene en política comercial.

Por su parte, las siete Regiones Ultraperiféricas (Azores, Madeira, Canarias, Guadalupe, Martinico, Guayana y Reunión) siempre han tenido un tratamiento específico en los respectivos Estados de los que forman parte, tratamiento que a su vez, se ha plasmado en el proceso de construcción europea a través del estatuto jurídico de la ultraperiferia recogido en el artículo 299.2 del Tratado.

En este momento, la UE incide en la integración regional como uno de los elementos clave de su política exterior. El Acuerdo de Cotonú, y en concreto su artículo 28, relativo a los objetivos de la ayuda a la cooperación, contempla determinadas posibilidades de cooperación regional entre los Estados ACP y las RUP contribuyendo así a la integración regional y subregional de aquellos.

Por otra parte, la Comisión, en su Comunicación de 26 de mayo de 2004 "Reforzar la asociación con las regiones ultraperiféricas" (COM (2004) 343 final), ha definido como una de las prioridades de intervención para la futura estrategia de desarrollo de las RUP, la integración de éstas en su espacio geográfico próximo. Se pretende así consolidar los lazos económicos, sociales y culturales de las RUP con los territorios vecinos, promoviendo los intercambios de bienes, servicios y desplazamiento de personas de forma coherente, facilitando asimismo los intercambios de experiencias, mediante la actuación en distintos ámbitos: transporte, programas de cooperación, acuerdos económicos...

Dentro de este último, la Comisión, fiel a su deseo de tener en cuenta los intereses de las RUP en la negociaciones UE-ACP, ha invitado a los tres EEMM y a sus regiones a comunicarle a los sectores e intercambios que consideran importantes para las RUP, a fin de tenerlos en cuenta durante las negociaciones entre la UE y los países ACP.

Es por ello, que en una economía basada en servicios y con un frágil sector primario y secundario, pero con importante tradición de intercambios comerciales, el posicionamiento estratégico de Canarias como puente intercontinental pasa por la intervención directa en decisiones estratégicas en la metodología de aplicación de los APES con los países ACP. En especial, con los países de nuestro entorno comercial y geográfico directo que se agrupan en la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental, ECOWAS (Senegal, Gambia, Cabo Verde, Guinea Bissau, Mali, Níger, Nigeria, Ghana, Burkina Faso, Guinea, Sierra Leona, Liberia, Costa de Marfil, Togo y Benin) y Mauritania.

Por ello, el objetivo principal de la ejecución del presente estudio es dar luz, mediante la cuantificación y calificación de caracteres específicos, al potencial de Canarias en esta apertura comercial y las afecciones directas sobre su economía.

El presente resumen ejecutivo es un resumen de un amplio trabajo de investigación normativo, comercial, estadístico y de comportamiento de mercados que abarca siete volúmenes, más de 1.000 páginas y el análisis de los flujos comerciales pormenorizados existentes en los últimos cuatro años de los 16 países del bloque regional con Canarias y la Unión Europea

La estructura de este informe se divide en tres bloques bien diferenciados, en el primer bloque se realiza un análisis del marco general en el que se desarrolla todo el informe, es decir, se realiza un análisis macroeconómico de la economía canaria y un análisis del significado y alcance de los APE entre la UE y los países del grupo ACP, y en especial, con los países de nuestro entorno comercial y geográfico directo que se agrupan en la ECOWAS (Senegal, Gambia, Cabo Verde, Guinea Bissau, Mali, Níger, Nigeria, Ghana, Burkina Faso, Guinea, Sierra Leona, Liberia, Costa de Marfil, Togo y Benin) y, además, Mauritania.

En el segundo grupo de análisis se realiza un estudio de los aspectos considerados como “defensivos” ante la aplicación de los APE basada entre otras cosas en un desmantelamiento aduanero, esto es un análisis de qué productos son exportados por el grupo regional ECOWAS y Mauritania a Canarias como amenaza directa, y los exportados por estos países a la UE y que a su vez son competencia de productos exportados por Canarias a la UE, considerados estos como amenaza indirecta.

El resultado de este análisis da como resultado un listado de productos sensibles considerando diversos aspectos comerciales, sociales, económicos, de comportamiento de mercado, de la situación aduanera actual, apoyado en aspectos estadísticos y como resultado de un amplio trabajo de campo cualitativo con instituciones, agentes y asociaciones empresariales implicadas en el proceso.

En el siguiente bloque se realiza un análisis de los aspectos considerados como “ofensivos” ante la aplicación de los APE basado en la detección de las potenciales oportunidades de negocio en el comercio de bienes y de servicios. En el primer ámbito se detecta un listado de productos interesantes para los productores o comercializadores canarios (ya sea por que ya se están comercializando o por que se han detectado potenciales mercados); para el ámbito de servicios también se refleja un listado de las principales actividades que se pueden exportar desde Canarias por la importante experiencia de aplicación en el Archipiélago o las experiencias anteriores de exportación.

En el tercer bloque se realizan un estudio de diversos aspectos relacionados con la aplicación de los APE que son de gran interés para determinar la posición de Canarias al respecto. Para ello, se desarrollan análisis de compatibilidad de aspectos económicos y fiscales específicos de Canarias, en especial Régimen Específico de Abastecimiento (REA) y Arbitrio sobre Importaciones y Entrega de Mercancías en las Islas Canarias (AIEM); y posteriormente se desarrollan otros aspectos considerados de facilitación del comercio en la región; estos son, las reglas de origen, la normativa sanitaria y fitosanitaria, los transportes, la concesión de visados y la contratación pública europea.



INFORME FINAL DEL

Estudio que identifique los ámbitos de importancia para Canarias en los intercambios regionales de su entorno, reflejándolos en un documento que recoja los intereses específicos de Canarias, los sectores y actividades que se consideren sensibles y propuestas concretas que puedan ser tenidas en cuenta por la comisión en relación con los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) que se negocian con los bloques regionales con los que se mantienen intercambios, en especial con la Comunidad Económica de Estados de África (CEDEAO-ECOWAS).

VOLUMEN I MARCO GENERAL DE ESTUDIO

- Resumen Ejecutivo -

I.1. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CANARIA

Las especiales características geográficas del Archipiélago Canario confieren a la actividad económica que se desarrolla en las Islas un conjunto de ventajas y desventajas comparativas con respecto al resto de España y de la Unión Europea. Características como la insularidad, la fragmentación territorial, la pequeña dimensión, la lejanía de los grandes mercados, la ubicación subtropical y la condición de frontera entre continentes son factores que condicionan el desarrollo potencial de las islas, y que han contribuido históricamente en la actual configuración económica del Archipiélago.

A) Economía por sectores

a. Sector primario

Durante los últimos años el sector primario ha ido perdiendo peso en la estructura económica de Canarias, participando con el 3% de la producción total del Archipiélago en 2002. En la agricultura canaria, debido a su tradición exportadora, las repercusiones sociales de su producción y el valor económico que generan, las producciones más importantes son el plátano, el tomate y las flores. Otros productos hortofrutícolas como el pepino y el pimiento destacan por sus cifras de venta y proyección de futuro. Por otra parte, es importante destacar la tendencia al alza cada vez mayor de los **cultivos ecológicos y biológicos**. Todo el estado español, especialmente Canarias, reúne unas condiciones favorables para el desarrollo de este modelo productivo. El **sector pesquero** es un sector básico para Canarias, tanto desde un punto de vista económico como social, para el que prácticamente no existe alternativa de reconversión. Las dificultades por la que pasa este sector en los últimos tiempos han contribuido al rápido desarrollo y extensión de la acuicultura. En Canarias, solo existe el sistema de cultivo intensivo, dadas las características de las costas.

b. Sector secundario

La estructura productiva del Archipiélago no cuenta con más de un 10% del Valor Añadido Bruto generado por este sector. No obstante, desde las administraciones públicas se han llevado a cabo una serie de políticas de carácter fiscal, cuyo objetivo principal ha sido el de desarrollar y defender el sector industrial de Canarias. La importancia del **sector energético**, como parte del industrial, es mucho mayor en Canarias que en el conjunto del estado, como consecuencia de su condición de región insular alejada y por la escasez de recursos naturales. El sector de la **construcción** ha experimentado, en la última década, un crecimiento en sus niveles de producción considerable. Los indicadores del sector para el año 2004 muestran una mejora respecto de 2003. Tras el repunte de 2004 se encuentra el impacto del cambio en el régimen fiscal y de la moratoria urbanística, aunque existen dudas sobre la posibilidad de mantener de forma estable este crecimiento. En la actividad de la construcción, el Estado es uno de los principales clientes, por medio de la licitación oficial.

c. Sector terciario

Canarias dispone de una dilatada experiencia en la actividad turística de más de 40 años. El turismo, principal motor de la economía canaria, ha permitido el desarrollo social y económico de

las islas, y constituye la especialización de la economía canaria en el sector servicios, que contribuye con un 81,8% a la riqueza de la Comunidad Autónoma. En los últimos años se ha registrado aumentos significativos en los principales indicadores de la oferta turística.

A lo largo del año 2004 visitaron Canarias un total de 9.427.000 turistas extranjeros, según las cifras de la Consejería de Turismo. Desde una perspectiva internacional las llegadas de turistas a Canarias solamente son superadas en 2002 por diecisiete países del mundo, y si se tiene en cuenta el indicador de ingresos por turismo, Canarias solo tienen por delante a once países del mundo

B) El Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF)

Históricamente, Canarias ha contado con un Régimen Económico y Fiscal (REF) diferenciado, que reconoce sus especificidades. Además, el reconocimiento del carácter ultraperiférico de Canarias se ha recogido de forma sucesiva en el Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Europea, en el Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad de Canarias (POSEICAN), en la iniciativa comunitaria REGIS II y en todas las decisiones comunitarias que se han aprobado desde entonces, incluyendo el proyecto de Tratado por el que se establece una Constitución para Europa, lo que garantiza la estabilidad de la singularidad fiscal canaria, aunque sometida a las condiciones y controles de la Comisión Europea.

c) Incentivos fiscales del REF

▪ Reserva para Inversiones en Canarias (RIC)

La Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) tiene por objetivo incentivar la inversión empresarial productiva y la creación de infraestructuras públicas en Canarias. Permite una reducción de la base imponible en el Impuesto de Sociedades de hasta el 90% de los beneficios no distribuidos (antes de impuestos), y de hasta el 80% de la cuota íntegra a los empresarios individuales y profesionales sujetos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

▪ Zona Especial Canaria (ZEC)

La Zona Especial Canaria (ZEC) es una zona de baja tributación que permitirá a las empresas que se acojan a este mecanismo un tratamiento fiscal caracterizado por un Impuesto de Sociedades con un tipo impositivo entre el 1% y el 5%.

▪ Zonas Francas

La Zona Franca es un área acotada en donde se procede al almacenamiento, transformación y distribución de mercancías sin aplicación de gravámenes, aranceles, ni impuestos indirectos.

▪ Fiscalidad indirecta especial en Canarias

Las singularidades relativas a la imposición indirecta vienen dadas por las siguientes figuras tributarias del REF:

- a. **Impuesto General Indirecto Canario (IGIC)**: es un tributo estatal cedido, de naturaleza indirecta, que grava tanto las importaciones como las entregas de bienes, y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios y profesionales en Canarias.
- b. **El Impuesto autonómico especial sobre Combustibles Derivados del Petróleo (ICDP)**: es un tributo propio de la Comunidad Autónoma, de naturaleza indirecta, que recae sobre consumos específicos y grava en fase única las ventas mayoristas de los citados combustibles cuyo consumo se realice dentro del ámbito del Archipiélago, y cuya recaudación se destina a financiar las instituciones autonómicas.
- c. **El Arbitrio sobre Importaciones y Entregas de Mercancías en las Islas Canarias (AIEM)**: Es un tributo estatal cedido que grava en fase única la producción e importación de determinados bienes en Canarias (si bien la producción queda exonerada transitoriamente).
- d. **El Impuesto especial sobre Determinados Medios de Transporte (IDMT, generalmente conocido como “impuesto de matriculación”)**: Se trata de un tributo estatal cedido que grava la primera matriculación definitiva en Canarias de determinados medios de transporte.

▪ **Registro Especial de Buques y Empresas Navieras (REB):**

Es un incentivo fiscal concebido para mejorar la competitividad de las empresas navieras y de los puertos canarios a través de una serie de medidas consistentes en diferentes exenciones y bonificaciones fiscales.

▪ **Bonificación a la Producción de Bienes Corporales:**

Este incentivo fiscal del REF tiene como objetivo potenciar las actividades productivas en el Archipiélago. Pueden beneficiarse de la bonificación todos los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, y del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), que determinen sus rendimientos por el régimen de estimación directa, y siempre que tengan un establecimiento permanente o sucursal en Canarias, independientemente del lugar en el que estén domiciliados, y se dediquen directamente a la producción de bienes corporales en el Archipiélago. Este incentivo supone una bonificación del 50% de la cuota íntegra que proporcionalmente corresponde a los rendimientos derivados de la venta de dichos bienes.

▪ **Deducción por Inversiones en Canarias:**

La Deducción por Inversiones en Canarias es un incentivo fiscal aplicable a las siguientes personas y entidades:

- a. Todas las sociedades y demás entes jurídicos sujetos al Impuesto de Sociedades, con domicilio fiscal en Canarias, en relación con las inversiones que realicen y permanezcan en Canarias.
- b. Las sociedades y demás entidades jurídicas que no tengan su domicilio fiscal en Canarias, respecto de los establecimientos permanentes situados en el Archipiélago, siempre que las inversiones correspondientes se realicen y permanezcan en las Islas.

- c. Las personas físicas que realicen actividades empresariales y profesionales en Canarias, siempre que cumplan las condiciones impuestas por la normativa del IRPF, para la aplicación de los incentivos a la inversión establecidos en el Impuesto de Sociedades.

D) Futuro del REF

La entrada en vigor, a partir del 1 de enero de 2007, de las nuevas Directrices de Ayudas de finalidad regional será determinante para asegurar el futuro del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF) para el período 2007-2013. En este contexto, La Comisión Europea ha autorizado una prórroga de las ayudas al funcionamiento del Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias y la modificación de las áreas restringidas de la Zona Especial Canaria (ZEC). La prórroga de las ayudas se extiende hasta el 31 de diciembre de 2006.

Este marco normativo favorable para Canarias se ha logrado gracias a las negociaciones europeas en las que se ha demandado obtener el derecho de las regiones ultraperiféricas de consolidarse con carácter permanente en la inclusión de la excepción a favor de las regiones ultraperiféricas en el artículo 87 del Tratado. Una condición que se ha recogido en el documento de las nuevas Directrices de Ayudas Regionales para el período 2007-2013. Además, cuando se ratifique la Constitución Europea, la nueva redacción de la letra "a" del artículo 167.3 especificará que Canarias siempre estaría dentro del grupo de regiones a las que se reconocen el derecho a conceder ayudas estatales a sus empresas, garantía de la que carecen el resto de regiones europeas, cuyo derecho a conceder subvenciones dependerá siempre de su nivel de renta.

I.2. ACUERDOS UE - PAÍSES ACP

Los Estados ACP (África, Caribe y Pacífico), al igual que Europa, se enfrentan a los retos de la globalización. De ahí la importancia que se concede a la integración regional, a través de los acuerdos de partenariado entre la Unión Europea y los países ACP. En términos comerciales se persigue la integración por las vías complementarias multilateral y regional. Y se descarta el unilateralismo. La Unión Europea, ejemplo de integración regional, trabaja por que los procesos de integración regional en los Estados ACP tengan éxito y la cooperación con los países del África subsahariana, el Caribe y el Pacífico y la Comunidad Europea data de la propia concepción de la CE y constituye un aspecto especialmente importante de la política de desarrollo de la Unión Europea y de sus relaciones exteriores en general.

Los acuerdos de cooperación económica (Acuerdos de Partenariado Económico, APE), son definidos por el Acuerdo de Cotonou como el mayor instrumento de cooperación económica y comercial. La dimensión política así como el desarrollo de la cooperación financiera, incluso los objetivos y principios aplicables a los APE, quedan definidos de forma detallada en este acuerdo, el cual fija un marco global para la cooperación y el apoyo a los ACP.

Los objetivos principales de este Acuerdo son la reducción y, a largo plazo, la erradicación de la pobreza, así como la integración progresiva de los países ACP en la economía mundial, de forma coherente con los Objetivos de Desarrollo del Milenio (*Millennium Development Goals*). Este Acuerdo se construye sobre cinco pilares conexos: la dimensión política, la cooperación económica y comercial, el desarrollo de la cooperación financiera, el fomento de métodos participativos y la reducción de la pobreza; entra en vigor el 1 de abril de 2003, y con él se constituye la Asamblea Parlamentaria Paritaria ACP-UE, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 del Acuerdo de Asociación firmado entre los países ACP, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra.

Las especiales relaciones comerciales entre el grupo de Estados ACP y la Unión Europea tienen una larga historia. Las preferencias comerciales han permitido a numerosos países ACP mejorar y desarrollar sus exportaciones y asegurar mercado a un gran número de sus productos, sin embargo, no han impedido su creciente marginalización del mundo comercial, ni tampoco, el descenso de la cuota de importaciones con origen ACP en el total de importaciones de la UE. Por otro lado, la experiencia del sistema de preferencias generalizadas ha proporcionado tres lecciones a tener en cuenta cara al futuro: La cooperación comercial ACP-EU ha sido limitada en sus ambiciones, así como en su enfoque y percepción. Bajo estas premisas, los países ACP y la UE acordaron llevar a cabo nuevos acuerdos comerciales compatibles con la OMC para eliminar progresivamente las barreras al comercio y alcanzar una cooperación en todos los ámbitos relevantes al comercio, en este contexto, los países ACP y la UE acordaron negociar los APE.

Como ya ha quedado patente, los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) constituyen un **instrumento de desarrollo** de indudable potencial. Y para ello, estos acuerdos se sustentan en cuatro principios fundamentales:

- Asociación o Partenariado: los APE son acuerdos de partenariado que implican derechos y obligaciones para ambas partes.
- Integración regional: La integración regional es un poderoso instrumento para promover la integración en la economía mundial.
- Desarrollo: Los APE son, por encima de cualquier consideración, instrumentos de desarrollo.
- Conexión con la OMC: Los APE no son un fin en sí mismo pero procuran facilitar la integración de los ACP en la economía mundial. Por ello, se configurarán sobre las reglas de la OMC teniendo en cuenta los resultados de la Agenda de Desarrollo de Doha.

Los objetivos principales de los APE son la creación de una zona de libre comercio, que elimine progresivamente las tarifas entre las partes así como las barreras no tarifarias, como las cuotas y aquellas que tengan efectos equivalentes; la simplificación de todos los requisitos y procedimientos relacionados con las importaciones y exportaciones en virtud de las normas internacionales, y la extensión del libre comercio no sólo hacia a los bienes, sino también hacia los servicios, puesto que estos son una fuente potencial de crecimiento para los Estados ACP.

Los principales instrumentos financieros y técnicos de la asociación son el Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y los recursos del Banco Europeo de Inversiones (BEI), que se asignan de distintas formas, entre las que se cuentan las subvenciones y los préstamos con capitales de riesgo. En la actualidad, la ayuda de la UE a los países ACP se lleva a cabo por dos canales principales: los fondos retirados con cargo al presupuesto comunitario y los fondos procedentes del FED.

Por otro lado, el Convenio de Cotonou prevé la conclusión de Acuerdos de Asociación Económica (APE) entre la UE y grupos de Estados ACP que sean compatibles con las reglas de la OMC. En este Convenio se precisa que estos acuerdos deberán negociarse en un periodo preparatorio que concluirá a más tardar el 31 de diciembre de 2007, fecha en que expira la derogación de la OMC para las relaciones comerciales asimétricas entre la UE y los países ACP.

El proceso de negociaciones se inició, como estaba previsto, en septiembre de 2002. Se acordó desarrollar una primera fase de negociaciones entre la UE y todos los ACP, que se cerró en octubre de 2003. Posteriormente se iniciaría la negociación de Acuerdos específicos de Asociación Económica entre la UE y las regiones ACP que se identifiquen y estén dispuestas a ello. Ya se han abierto formalmente negociaciones con África Central, a través de la CEMAC el 4 de octubre de 2003; con África Occidental, a través de ECOWAS el 6 del mismo mes; con África Oriental, a través de COMESA, el 7 de febrero de 2004; con el Caribe el 16 de abril, con África Meridional, el 8 de julio y con el Pacífico el 10 de septiembre. El proceso de negociación de los APE reviste una importancia trascendental para el futuro de las relaciones UE-ACP y bien llevado puede impulsar considerablemente el desarrollo de estos países, favoreciendo los procesos de integración regional, y a través de ellos, conseguir buenos resultados en la integración global.



INFORME FINAL DEL

Estudio que identifique los ámbitos de importancia para Canarias en los intercambios regionales de su entorno, reflejándolos en un documento que recoja los intereses específicos de Canarias, los sectores y actividades que se consideren sensibles y propuestas concretas que puedan ser tenidas en cuenta por la comisión en relación con los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) que se negocian con los bloques regionales con los que se mantienen intercambios, en especial con la Comunidad Económica de Estados de África (CEDEAO-ECOWAS).

VOLUMEN II AMENAZAS EN PRODUCTOS

- Resumen Ejecutivo -

II.1. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Como paso inicial de realización del análisis de las oportunidades y amenazas que se generarán en el área de comercialización de mercancías entre los territorios ECOWAS+Mauritania y Canarias, se ha desarrollado una metodología de trabajo analítico de los flujos comerciales existentes en los últimos 6 años con el fin de detectar el listado de importancia de los productos afectados en la aplicación de los APE en orden de sensibilidad de la economía canaria.

Para todo el estudio se han utilizado como fuentes de información la Dirección General de Aduanas del ministerio de Economía y Hacienda español, la Oficina Estadística de la Comunidad Europea (Eurostat), la Dirección General de Comercio de la Comunidad Europea, la Dirección General de Desarrollo de la Comunidad Europea y el Secretariado del Grupo de Estados de África, Caribe y Pacífico.

En la fase inicial del estudio se ha tenido en cuenta solamente el estricto movimiento comercial de mercancías tomando como referencia el valor económico del mismo, para en una fase posterior incorporar al análisis otros aspectos complementarios del sector con el fin de reordenar la tabla de productos sensibles en función de los distintos grados de sensibilidad económica y social.

II.2. FASE 1: LISTADO PRELIMINAR DE PRODUCTOS SENSIBLES

La implementación de los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) con los países ECOWAS+Mauritania producirá una serie de efectos sobre los flujos comerciales de Canarias, siendo estos catalogados como futuras oportunidades comerciales y como futuras amenazas comerciales en Canarias y otros mercados destino de los productos locales.

En este sentido, tomando como base el análisis de las balanzas comerciales de las regiones objeto de estudio, se ha desarrollado un algoritmo de decisión que va generando una serie de listados de productos potencialmente beneficiados (oportunidades) y productos potencialmente amenazados (amenazas) y que en una fase final determinará un listado definitivo.

En esta primera fase, y como planteamiento inicial, no se han tenido en cuenta aspectos externos al estricto movimiento comercial de mercancías tomando como única referencia el valor económico de los mismos. Para ello, se han tomado dos puntos de vista determinantes: las relaciones directas de las regiones y los mercados exteriores comunes de las regiones.

A) Amenazas y Oportunidades comerciales directas

En este apartado se analiza la balanza comercial de Canarias con cada uno de los 16 países que conforman el bloque ACP de ECOWAS y Mauritania de tal manera que, como se puede observar en el primer bloque estadístico, para cada uno de ellos se presenta:

- En primer lugar se realiza un análisis de la evolución (1999-2004) del comercio de Canarias con cada país analizado, de tal manera que se expresan gráficamente y numéricamente el valor de

las importaciones y exportaciones, las tasas de cobertura y las variaciones anuales. Todo ello desde la perspectiva de cifra de negocio y del volumen en peso métrico de las operaciones.

- En segundo lugar, se realiza un análisis gráfico y numérico de la evolución (1999-2004) de las importaciones canarias desde cada país, estudiando en términos de valor y peso los principales productos. Para ello se expresa cada producto a nivel de dos dígitos de código TARIC para posteriormente poder analizar cada grupo pormenorizadamente.
- Análogamente se hace el mismo análisis para las exportaciones.

Como conclusión a este primer análisis se destaca un listado de posibles oportunidades directas e inmediatas en productos que ya introduce Canarias en los países ECOWAS y en Mauritania, y por otra parte, un listado de amenazas directas inmediatas de productos que ya introducen los países ECOWAS y Mauritania en Canarias.

B) Amenazas indirectas

Para el desarrollo de este análisis se ha tomado como premisa los potenciales productos exportados por Canarias a la Unión Europea de los 25 (incluyendo los productos comercializados por la Comunidad Canaria al resto de España) que podrían ser sustituidos por producciones de los países africanos analizados, que por su carácter de productos fundamentalmente del sector primario y de la industria básica se estiman más competitivos vía precios (*ceteris paribus*).

En el desarrollo de esta área se presentan los siguientes análisis descriptivos:

- Inicialmente se realiza un análisis partida a partida de los productos exportados desde Canarias a los países UE-25 (incluido el resto de España), tomando como referencia un nivel de dos códigos TARIC para el periodo 2001-2004 en valor y peso de las operaciones.
- Posteriormente se realiza el mismo análisis para cada uno de los 16 países estudiados determinándose el conjunto de productos exportados por cada uno de ellos a la UE25.
- Finalmente se realiza una tabla de cruces de aquellos productos exportados por Canarias a la UE25 con los exportados por cada uno de los 16 países y con el conjunto de los ECOWAS y Mauritania.

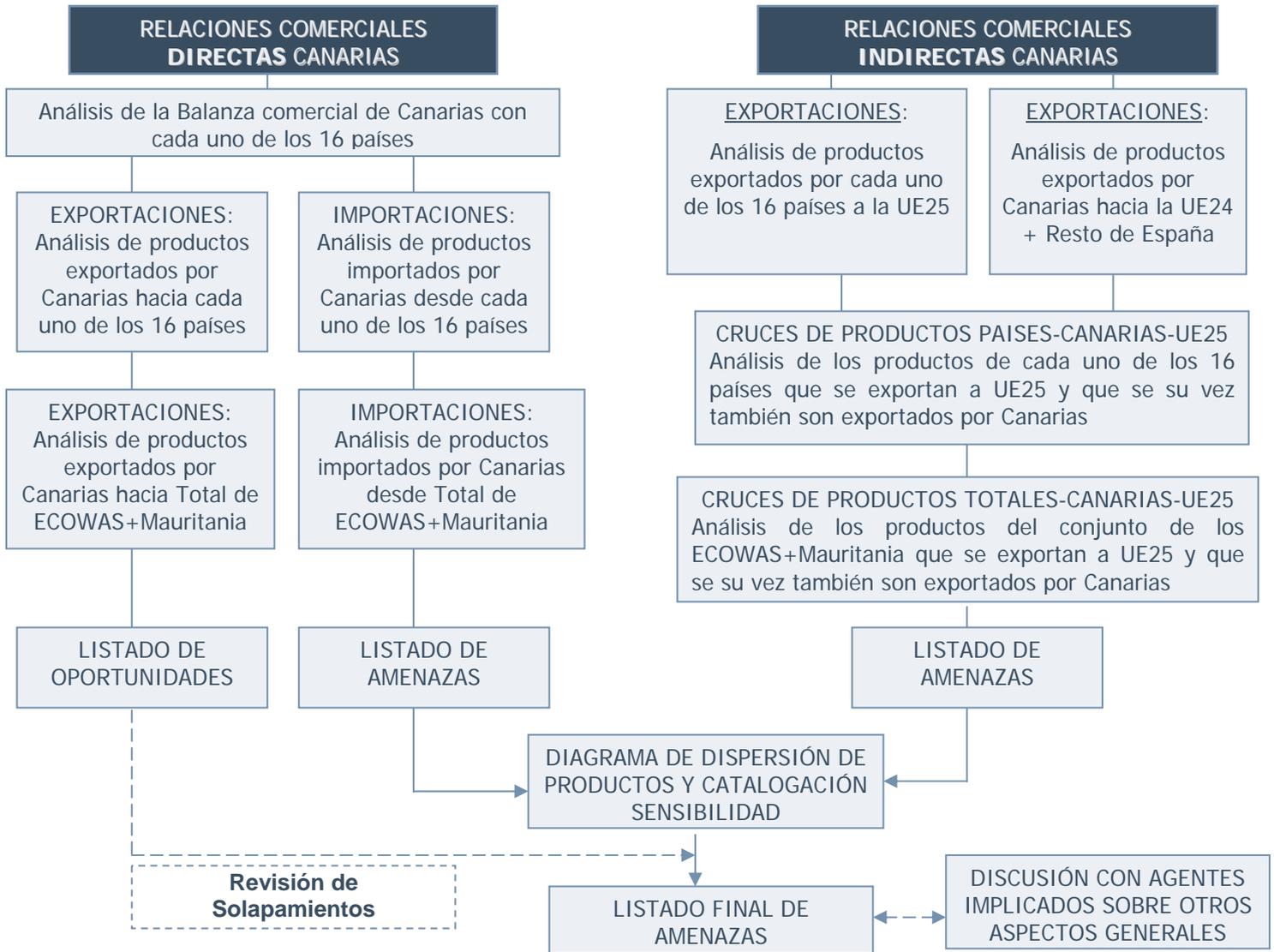
De este modo se concluye con un listado de productos canarios que podrían ser sustituidos por productos africanos en los mercados europeos.

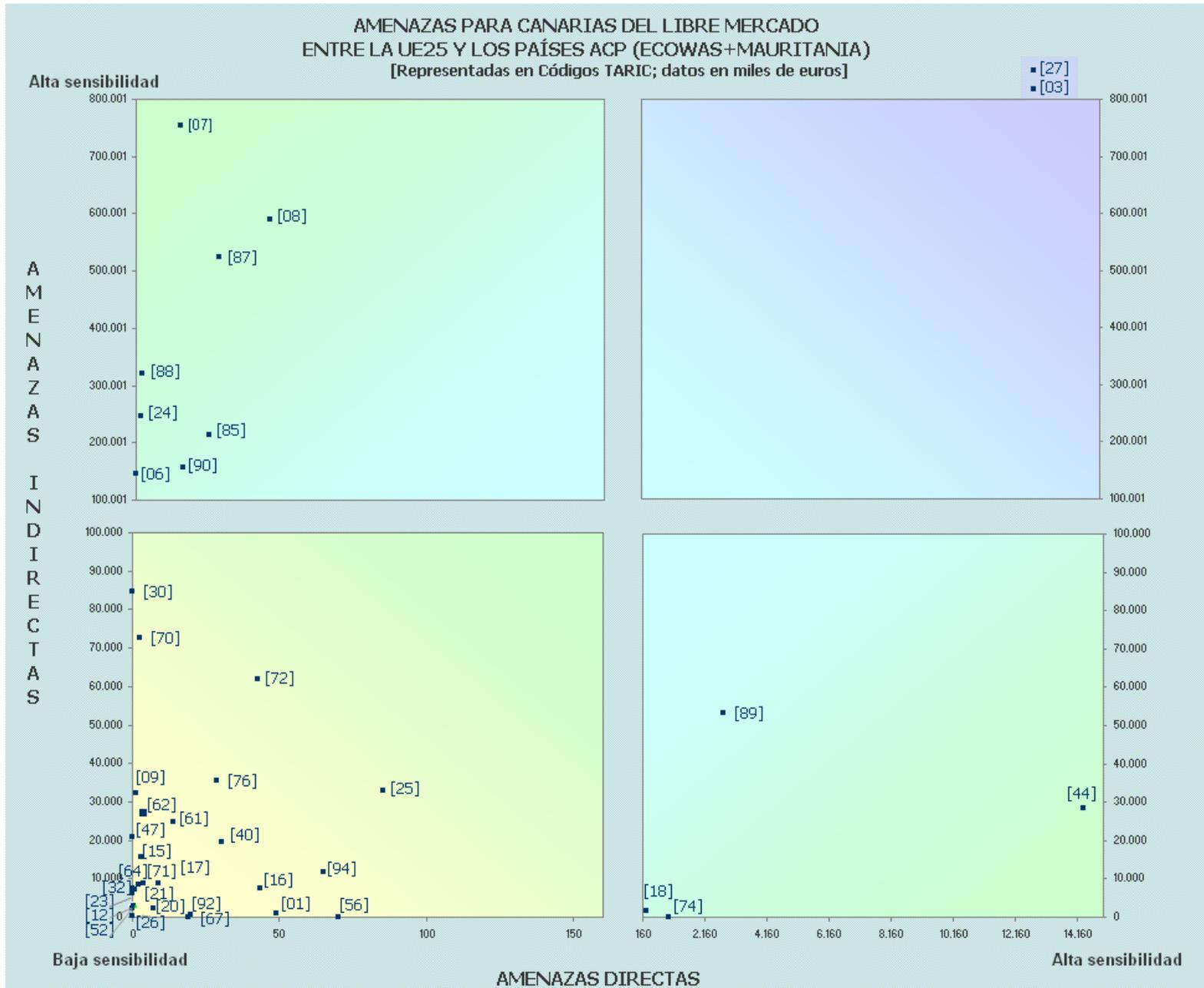
c) Fusión de resultados

Finalmente, para determinar el listado de productos finales de una manera ordenada por carácter decreciente de sensibilidad, se realiza un cluster que genera un diagrama de dispersión en

un eje de coordenadas que divide en cuatro grupos los productos en cuestión, combinando homogéneamente las amenazas directas e indirectas.

A modo de resumen a continuación se presenta el esquema anteriormente explicado y el diagrama de dispersión resultante de la clasificación preliminar, de tal manera que se caracterizan aquellos productos con un nivel de sensibilidad alta, media alta, media baja y baja.





II.3. FASE 2: LISTADO DEFINITIVO Y CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS

Una vez se ha generado la primera clasificación de productos, se han realizando una serie de reuniones con agentes institucionales públicos y empresariales de cada sector para evaluar una serie de criterios complementarios que podrían determinar la sensibilidad de los diferentes sectores productivos canarios. Estos aspectos analizados son:

1. La importancia en el comercio exterior de dicho producto.
2. El nivel de empleo generado por dicho producto en la economía canaria.
3. La producción y el potencial productivo en las islas.
4. El nivel de dispersión y caracterización de empresas productoras de dicho producto.
5. El área geográfica de afección (islas menores, áreas desfavorecidas, etc.).
6. Las economías indirectas que genera en cuanto a movimiento de mercancía (transportes, logística, servicios, recaudación fiscal, etc.).
7. El grado de afección productiva sobre el medio ambiente.
8. El nivel de apoyo público al desarrollo del sector.

Con estos criterios expuestos se han determinado posibles cambios en los niveles de sensibilidad descritos en la primera fase, se han eliminado elementos de baja repercusión, se analizan los solapamientos con las oportunidades destacadas, se analizan las tasas aduaneras actuales y se introducen productos que no atienden a los criterios de selección exclusivamente económicos.

Las asociaciones sectoriales participantes en el trabajo de campo han sido:

- Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife (ACETO)
- Asociación de Agricultores y Ganaderos (ASAGA)
- Asociación Canaria de Industriales Tabaqueros (ACIT)
- Asociación de Cosecheros y Exportadores de Flores y Plantas vivas de Canarias (ASOCAN)
- Asociación Canaria de Aserraderos de Madera
- Asociación para el Desarrollo Económico de las Islas Canarias en la UE (EUROCAN)
- Asociación de Empresarios de la Construcción de la provincia de Las Palmas (AEC)
- Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN)
- Asociación Industrial de Canarias (ASINCA) (Tenerife)
- Asociación Industrial de Canarias (ASINCA) (Las Palmas)
- Asociación de Centros Autónomos de Enseñanza para la Comunidad Autónoma Canaria (ACADE)
- Asociación de Empresas de Ingenierías y Consultorías de Las Palmas (AINCO)
- Asociación de Empresarios de Actividades Hidráulicas
- Asociación de Clínicas y Centros de Hospitalización de Las Palmas
- Asociación Hotelera y Extrahotelera de Tenerife, La Palma, La Gomera, y El Hierro (ASHOTEL)
- Asociación Canaria de Centros de Enseñanza y Formación (ACCEF)
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas
- Cámara de Comercio de la provincia de Santa Cruz de Tenerife
- Club de Exportadores e Importadores de Las Palmas
- Confederación Provincial de Empresarios de Santa Cruz de Tenerife
- Confederación Canaria de Empresarios

- Federación Provincial de Empresarios del Metal y Nuevas Tecnologías de Santa Cruz de Tenerife (FEMETE)
- Federación de empresarios del Metal de Las Palmas (FEMEPA)
- Federación Provincial de Cofradías de Pescadores de Las Palmas
- Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas (FEDEX)
- Federación Provincial de pequeños y medianos empresarios de Alimentación de Las Palmas (FEDALIME)
- Federación Provincial de Empresarios de Madera y Corcho (FEMACO)
- Federación de Empresarios de Hostelería y Turismo de Las Palmas (FEHT)
- Viceconsejería de Industria del Gobierno de Canarias
- Viceconsejería de Agricultura del Gobierno de Canarias
- Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias

Como conclusión a esta fase final se determina el listado definitivo de productos sensibles, donde se consideran de máxima importancia los de sensibilidad alta y los de sensibilidad media alta, y se presenta para estos una ficha característica de cada uno de ellos destacando a todos los niveles de código TARIC, dos, cuatro y diez según el caso, destacándose los siguientes bloques representativos:

- Presentación de la partida detectada con un grado de sensibilidad (TARIC2).
- Bloque I: Determinación de los productos detectados en la economía canaria (TARIC4).
- Bloque II: Caracterización de la importancia de los productos en la economía canaria. Tomando como fuente las asociaciones empresariales y públicas, en este bloque se presentan los niveles de producción, los niveles de empleo, el número de empresas en el sector, la tipología de las mismas, las economías indirectas producidas por el sector, las principales problemáticas de comercialización del producto y el conjunto de ayudas públicas de las que se beneficia el sector.
- Bloque III: Caracterización de los mercados exteriores. En este apartado se caracterizan las exportaciones canarias a la UE25 (incluido el resto de España) en el periodo 2001-2004 de cada uno de los productos, los principales mercados a donde se ha destinado esta producción y la evaluación de la posible internacionalización del sector. Análogamente, se realiza el análisis de las exportaciones de ECOWAS+Mauritania a la UE25 en el periodo 2001-2004, los principales mercados europeos de estos países y la evaluación de la competencia de estos países por parte de los sectores canarios.
- Bloque IV: Fiscalidad y tasas aduaneras. En este apartado se realiza un análisis pormenorizado a nivel TARIC10 de la fiscalidad y tasas aduaneras del conjunto de subproductos agrupados en el código analizado. Para ello, en un primer subbloque se realiza una descripción de los principales aspectos relacionados con la comercialización del producto en Canarias y la UE (precios de entrada, controles de calidad, bases jurídicas, etc.) y posteriormente se detallan las principales inspecciones a las que están sometidas las operativas de comercio internacional de productos. Posteriormente se detallan los aspectos fiscales de Canarias a un nivel TARIC10 de cada uno de los productos, esto es el IGIC y el AIEM si estuviera sometido a éste. Finalmente se analiza el Arancel Aduanero Común para cada subproducto en el nivel de la regla general con países terceros (*Erga Omnes*), a nivel de las preferencias arancelarias para los países del acuerdo de Lomé Africanos (*LOMA*) y el sistema de preferencias generalizadas para ciertos

países del Acuerdo de Lomé (*SPGA* ó *SPGL*) destacándose a fecha mayo de 2006 el arancel *ad valorem* o arancel *ad quantum* según el producto de que se trate y la normativa que lo regula.

Del listado final de amenazas principales se llega a un listado de 145 productos, de los cuales se observa que un alto grado ya están liberalizados en la actualidad, por lo que el listado final de amenazas para la economía canaria se compone de **24 productos** con distinto grado de afección a los APE, tal y como se representa en la siguiente tabla.

DESGLOSE DEFINITIVO DE PRODUCTOS SENSIBLES A LOS ACUERDOS DE PARTENARIADO ENTRE LA UE Y LOS PAÍSES ACP (ECOWAS+MAURITANIA) [En miles de euros]	
	[Código TARIC] Descripción
SENSIBILIDAD ALTA	[03] Pescados, crustáceos y moluscos
	[0307] Moluscos
	[0306] Crustáceos
	[0302] Pescado fresco o refrigerado
	[0304] Filetes y demás carne de pescado, incluso picada
SENSIBILIDAD MEDIA-ALTA	[07] Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos
	[0702] Tomates frescos o refrigerados
	[0707] Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados
	[08] Frutas y frutos comestibles
	[0803] Plátanos frescos
	[0804] Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos
	[06] Plantas vivas y productos de la floricultura
[0602] Plantas vivas y sus raíces/esquejes/injertos (excluidas: bulbos, cebollas,...)	
	[0603] Flores y capullos, cortados para ramos/adornos
	[0604] Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas
SENSIBILIDAD MEDIA-BAJA	-
SENSIBILIDAD BAJA	[76] Aluminio y sus manufacturas
	[7612] Depósitos, barriles, bidones y recipientes similares, de aluminio, capacidad <=300 L
	[62] Prendas y complementos de vestir (no de punto)
	[6204] Trajes, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas y pantalones, para mujeres
	[6211] Prendas de deporte o entrenamiento, chándales, monos, bañadores, no de punto
	[6203] Trajes o ternos, conjuntos, chaquetas y pantalones, para hombres, no de punto
	[6206] Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres, no de punto
	[61] Prendas y complementos de vestir (de punto)
	[6109] "T-shirts" y camisetas, de punto
	[6114] Prendas de vestir especiales, para usos específicos (ej: profesional), de punto
	[6103] Trajes o ternos, conjuntos, chaquetas y pantalones, para hombres, de punto
	[64] Calzado y análogos
	[6402] Calzados con piso y parte superior de caucho o de plástico
	[6404] Calzado con suelo de caucho/plástico/cuero y parte superior de materia textil
	[28] Productos químicos inorgánicos
[2814] Amoníaco anhidro o en disolución acuosa	
[52] Algodón	
[5208] Tejidos con un contenido de algodón >= 85%, en peso	
[56] Telas sin tejer y artículos de cordelería	
[5608] Redes de mallas anudadas, fabricadas con cordeles, cuerdas o cordajes	

Nota: si bien formaría parte del grupo de oportunidades en productos, tal y como se verá en el siguiente volumen, se ha considerado oportuno incluir dentro de las fichas de productos al capítulo "[24] Tabaco y sucedáneos", no como una amenaza directa o indirecta sino como un producto potencialmente atractivo para las compañías tabaqueras multinacionales instaladas actualmente en África Occidental en caso de materializarse la liberalización aduanera entre esta región y la Unión Europea con la firma de los APE.



INFORME FINAL DEL

Estudio que identifique los ámbitos de importancia para Canarias en los intercambios regionales de su entorno, reflejándolos en un documento que recoja los intereses específicos de Canarias, los sectores y actividades que se consideren sensibles y propuestas concretas que puedan ser tenidas en cuenta por la comisión en relación con los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) que se negocian con los bloques regionales con los que se mantienen intercambios, en especial con la Comunidad Económica de Estados de África (CEDEAO-ECOWAS).

VOLUMEN III OPORTUNIDADES EN PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Resumen Ejecutivo -

III.1. OPORTUNIDADES EN PRODUCTOS

A lo largo del presente apartado se analizarán las principales oportunidades que representa para el Archipiélago Canario el comercio de mercancías con los 15 países la Comunidad Económica de los Estados de África Oeste (ECOWAS) y Mauritania.

Las dificultades metodológicas para llevar a cabo este análisis se centran en la inexistencia de datos fiables y fehacientes respecto al detalle de las partidas (desglosadas a código TARIC de 4 dígitos) que componen las importaciones de la totalidad de estos países desde países no europeos y respecto a las tasas aduaneras que aplican. En este sentido, se tomará como fuente orientativa los datos de tarifas aduaneras de aquellos países de mayor accesibilidad en cuanto a información actualizada sobre esta materia, especialmente, los que conforman la Unión Económica y Monetaria de África Oeste (UEMOA), Cabo Verde, Ghana, Mauritania y Nigeria.

Por todo ello, se tomará como base¹ del análisis, las estadísticas referentes a las exportaciones de productos realizadas por Canarias hacia dichos países durante el periodo 2000-2004. Debe hacerse mención especial al hecho de que las exportaciones canarias no están compuestas únicamente de producción local, sino también de un amplio volumen de negocio derivado de la triangulación comercial y la reexportación de productos. Es por ello que, para cada producto considerado en este apartado como oportunidad, se realiza también un análisis de las importaciones del mismo llevadas a cabo por el Archipiélago Canario, con el fin de detectar si las exportaciones realizadas desde Canarias tienen origen en la producción local o se generan a partir de un comercio triangular caracterizado por una generación de valor añadido baja.

Esta consideración de tomar las exportaciones actuales canarias como oportunidad en estos mercados se basa fundamentalmente en que ya existen cuotas de mercado consolidadas en estos países con la superación de problemáticas en cada caso (canales de distribución, frenos normativos, agentes adecuados y mercado de compra) y, además, que estos productos son coincidentes con los que el empresariado observa mayor potencial tras la aplicación de los APE.



Elaboración propia, a partir de datos de la Dirección General de Aduanas de España

¹ Sirva como complemento a este análisis las Fichas sectoriales incluidas en los anexos del Volumen II del presente estudio.

El valor total de las exportaciones realizadas por la Comunidad Canaria durante el periodo 2001-2004 se cifra en 10.426,5 millones de euros, experimentando en el año 2004 un crecimiento del 30,9% respecto al inicio del periodo analizado.

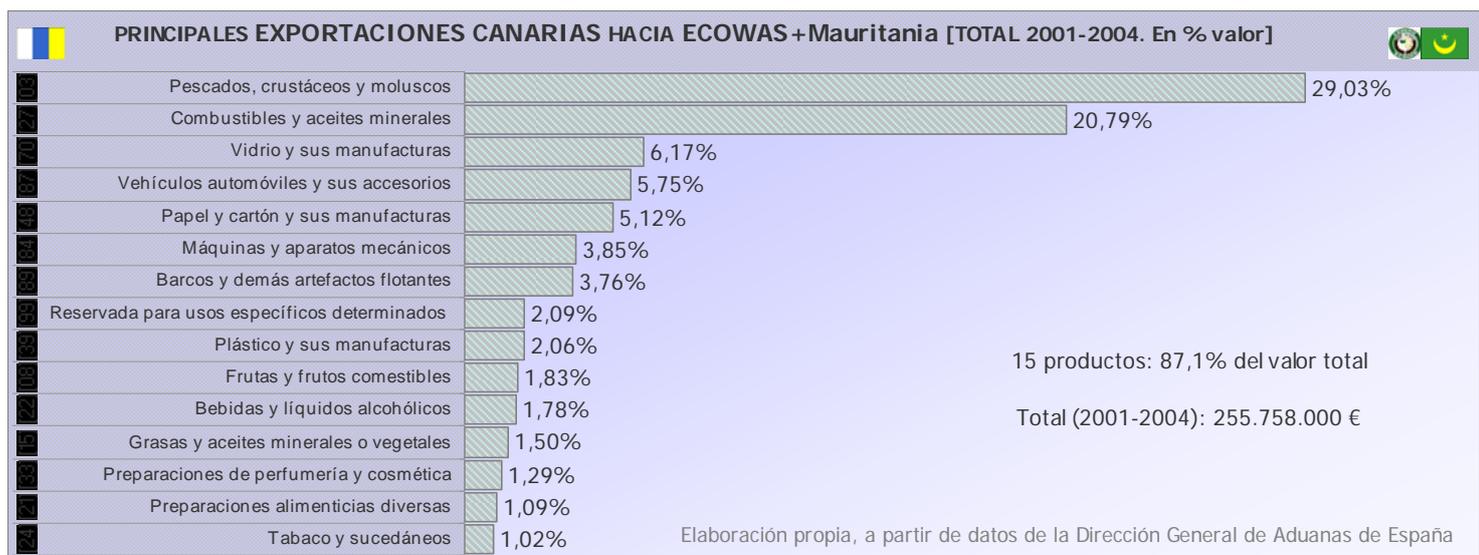
Tal y como refleja el anterior gráfico, el principal destino de las exportaciones canarias a lo largo de los últimos cuatro años ha sido el mercado del resto de España, que acapara en términos de valor la mitad de dichas exportaciones, observándose una marcada línea ascendente que invierte ligeramente su tendencia en el año 2004. Por su parte, el mercado formado por el resto de países de la Unión Europea (UE) presenta una evolución negativa (-15,1% entre 2001 y 2004), si bien representa el 24,8% del total exportado por Canarias durante el periodo analizado.

A) Exportaciones canarias hacia países Ecowas+Mauritania

Según se desprende del anterior gráfico, la importancia relativa de los países que conforman la Ecowas junto con Mauritania en el conjunto de las exportaciones de Canarias ha sido poco significativa durante los últimos cuatro años. El valor de las exportaciones canarias destinadas a este mercado alcanza en dicho periodo la cifra de **255,7 millones de euros**, dato que representa el **2,5% del total** exportado por el Archipiélago Canario.

Asimismo, la evolución de las exportaciones canarias dirigidas a los países de Ecowas y Mauritania ha experimentado en líneas generales una tendencia decreciente, ya que las cifras correspondientes al 2004 suponen un retroceso del -8,6% respecto a las del año 2001.

Desagregando el análisis de las exportaciones por categorías de productos², se observa que un grupo formado por **15 capítulos acaparan el 87,1%** del valor total exportado por Canarias hacia Ecowas y Mauritania, tal y como se recoge en el siguiente gráfico.



² Para mayor detalle, consultar las tablas incluidas como anexos en el Volumen III del Primer Informe Intermedio.

Las principales conclusiones que se extraen de las estadísticas oficiales del comercio exterior, en términos de exportaciones, de Canarias con Ecowas y Mauritania, son las siguientes:

- Siguiendo la tendencia observada para el conjunto de las exportaciones del Archipiélago Canario, tanto los **pescados, crustáceos y moluscos** como los **combustibles y aceites minerales** se erigen como las dos principales partidas, acaparando la mitad de las exportaciones canarias dirigidas hacia Ecowas y Mauritania.
- Un segundo subgrupo estaría formado por aquellos productos de mayor peso en la capacidad exportadora de la **industria canaria** (vidrio, vehículos, papel y cartón, máquinas, barcos y plástico), representando el 26,7% del total exportado hacia Ecowas y Mauritania.
- El tercer subgrupo se compone de **productos agroalimentarios** (frutas y frutos, bebidas, grasas y aceites minerales/vegetales, y preparaciones alimenticias), y acapara el 6,2% de las mercancías exportadas a Ecowas y Mauritania.
- Cabe destacar que los 15 capítulos mencionados (87,1% del total exportado hacia Ecowas y Mauritania) registran un volumen de exportación superior a 2,5 millones de euros durante el periodo 2001-2004, no siendo así para las partidas que conforman el 12,9% restante.

Seguidamente se ha llevado a cabo un análisis pormenorizado de cada una de las partidas que componen las principales exportaciones de Canarias hacia Ecowas y Mauritania (excluyendo, obviamente, el epígrafe [99] "Reservada para usos específicos determinados", que recoge a aquellos envíos formados por un conjunto heterogéneo de mercancías aforables por diferentes partidas arancelarias y supuestos no contemplados en el arancel aduanero específicamente).

De esta forma se ha podido conocer con mayor detalle dónde residen las verdaderas oportunidades para Canarias en lo que respecta a su comercio exterior con los países de Ecowas y Mauritania, ya que se ofrecerá información concreta sobre los productos canarios que han iniciado su introducción en este mercado a lo largo de los últimos años y sobre los países concretos de destino de dichos productos.

B) Listado final de oportunidades en productos

A modo de resumen del presente capítulo, se presenta al final del mismo el listado definitivo de los productos detectados como oportunidades para Canarias como consecuencia de la probable firma de los Acuerdos de Partenariado Económico objeto del presente estudio.

El criterio seguido para ordenar dichos productos (desglosados a 4 dígitos del código TARIC), es el valor total de sus exportaciones hacia los países que conforman Ecowas y Mauritania realizadas durante el periodo 1999-2004, incluyéndose los datos disponibles sobre las tasas aduaneras actualmente aplicadas en UEMOA, Cabo Verde, Ghana, Mauritania y Nigeria vistas a lo largo del presente capítulo, con el fin de dar una imagen complementaria a la importancia del potencial comercial para cada producto en una hipotética situación de desarme arancelario.

Listado Final de Oportunidades para Canarias en el marco de los APE

Partidas	Exportaciones ⁽¹⁾	Destinos ⁽²⁾	Tasas Aduaneras				
			UEMOA ⁽³⁾	Cabo Verde	Ghana	Mauritania	Nigeria
[0303] Pescado congelado	124.099,56	NI, CM, GH	10%	20%	5%	20%	10%
[2710] Aceites de petróleo o de minerales bituminosos	41.948,78	NI, MA, CV	5%	(0-20)%	(0-10)%	(0-20)%	10%
[2713] Coque/betún de petróleo y similares	20.190,53	NI, MA, CV	5%	5%	10%	5%	5%
[7010] Bombonas, botellas y similares, de vidrio	17.373,13	GH, MA, SE	10%	0%	10%	(5-13)%	(5-10)%
[8703] Coches de turismo	16.096,00	MA, CV, SE	20%	(20-50)%	(0-20)%	(13-20)%	(5-20)%
[8902] Barcos de pesca	12.101,28	MA, SE, GU	5%	0%	0%	5%	5%
[4819] Cajas, bolsas, cucuruchos y demás envases de papel/cartón	9.900,22	MA, GU, SE	20%	(0-5)%	20%	(5-20)%	20%
[2202] Agua, con azúcar o aromatizada	4.733,51	GB, CV, SL	20%	50%	20%	20%	(5-20)%
[0808] Manzanas, peras y membrillos	4.111,47	MA, CV, GA	20%	0%	20%	20%	20%
[2402] Cigarros (puros) y cigarillos	3.833,56	GU, MA, GA	20%	(20-50)%	20%	(13-20)%	50%
[8409] Partes de los motores de las partidas [8408] y [8409]	3.446,88	MA, CV, LI	10%	0%	(0-20)%	(0-20)%	5%
[1507] Aceite de soja y sus fracciones	3.405,16	MA, SE, GB	(10-20)%	5%	20%	(0-5)%	(10-20)%
[3901] Polímeros de etileno en formas primarias	3.021,29	MA, CV, GA	5%	0%	10%	0%	(5-10)%
[8704] Vehículos automóviles para transportes de mercancías	3.005,67	MA, CV, SE	10%	(5-20)%	5%	(13-20)%	(5-10)%
[4810] Papel y cartón, estucado con caolín o similares	2.976,09	MA, GU, SE	10%	5%	5%	5%	10%
[2715] Mezclas butaminosas a base de asfalto, betún,...	2.906,42	NI, MA, CV	5%	5%	10%	5%	5%
[2105] Helados y productos similares	2.816,58	SE, MA, GU	20%	30%	20%	20%	20%
[1514] Aceites de nabin, colza o mostaza	2.388,96	MA, SE, GB	(10-20)%	5%	20%	(0-20)%	(10-20)%
[4818] Papel higiénico y similares, en rollos anchura <=36cm	2.272,89	MA, GU, SE	20%	(5-20)%	20%	20%	20%
[8418] Refrigerados, congeladores y similares	2.231,69	MA, CV, LI	(5-20)%	(5-20)%	10%	(5-20)%	(10-50)%
[3303] Perfumes y aguas de tocador	2.075,41	MA, GU, SE	20%	30%	20%	5%	20%
[7019] Fibra de vidrio y sus manufacturas	1.661,13	GH, MA, SE	(10-20)%	10%	(10-20)%	0%	(10-20)%
[0805] Agrios (naranjas, limones...)	1.491,33	MA, CV, GA	20%	0%	20%	20%	20%
[3307] Preparaciones para afeitar, desodorantes y similares	1.460,67	MA, GU, SE	20%	10%	20%	20%	20%
[3917] Tubos y accesorios de tubería	1.272,48	MA, CV, GA	20%	5%	(10-20)%	(0-20)%	(10-20)%
[8429] Topadoras, niveladoras, palas mecánica, excavadoras	1.074,53	MA, CV, LI	5%	0%	0%	5%	0%
[2401] Tabaco en rama, sin elaborar	766,78	GU, MA, GA	5%	0%	20%	(5-20)%	5%
[3304] Preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de piel	593,99	MA, GU, SE	20%	30%	20%	20%	20%
[8705] Vehículos automóviles para usos especiales	578,83	MA, CV, SE	5%	0%	0%	13%	5%
[3923] Artículos para el transporte/ envasado	566,98	MA, CV, GA	20%	(0-20)%	20%	(0-20)%	(5-20)%
[8901] Barcos para transportar personas/mercancías	420,71	MA, SE, GU	5%	0%	0%	5%	5%
[0806] Uvas y pasas	342,13	MA, CV, GA	20%	0%	20%	20%	20%
[2208] Alcohol etílico <80% grados	302,25	GB, CV, SL	20%	50%	20%	20%	20%
[2203] Cerveza de malta	281,62	GB, CV, SL	20%	50%	20%	20%	20%
[2102] Levaduras	266,03	SE, MA, GU	5%	0%	20%	5%	5%
[8903] Yates y otras embarcaciones de recreo	258,23	MA, SE, GU	20%	5%	20%	5%	20%
[2106] Otras preparaciones alimenticias	221,29	SE, MA, GU	(5-20)%	(0-30)%	20%	(0-20)%	20%
[7013] Objetos de vidrio para cocina, oficina y adorno	204,83	GH, MA, SE	20%	(40-50)%	20%	13%	20%
[0304] Filetes y demás carnes de pescado	180,02	NI, CM, GH	20%	20%	5%	20%	20%
[0307] Moluscos	99,59	NI, CM, GH	20%	30%	20%	20%	20%
[1512] Aceites de girasol, cartamo o algodón	38,38	MA, SE, GB	(10-20)%	5%	20%	(0-5)%	50%
[2403] Los demás tabacos y sucedáneos	1,81	GU, MA, GA	(5-20)%	(0-50)%	20%	20%	50%

(1) Exportaciones desde Canarias a Ecomas+Mauritania (2001-2004). En miles de euros

(2) Principales países destino de las exportaciones. CV: Cabo Verde, CM: Costa de Marfil, GH: Ghana, GU: Guinea, GB: Guinea Bissau, LI: Liberia, MA: Mauritania, NI: Nigeria, SE: Senegal, SL: Sierra Leona.

(3) La UEMOA está formada por: Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea Bissau, Mali, Níger, Senegal y Togo

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del ISTAC y Market Access Database

Con el fin de facilitar la interpretación de los datos representados en la anterior tabla, cabe realizar las siguientes matizaciones:

- Dado que la partida "[0303] Pescado congelado" fue detectada como una amenaza directa e indirecta, se ha llevado a cabo el análisis a código TARIC de 10 dígitos, determinándose que los productos considerados como oportunidades serían, concretamente los siguientes:
 - [0303397090]: Los demás Gallos (excluyendo la especie *Lepidorhombus spp.*).
 - [0303743010]: Caballas de la especie *Scomber scombrus*.
 - [0303743090]: Las demás especies de Caballas.
 - [0303770090]: Las demás especies de Robalos (excluyendo: *Dicentrarchus labrax*).
 - [0303781100]: Merluza del cabo y Merluza de altura.
 - [0303781990]: Otras especies de merluza (excluyendo: del cabo, de altura argentina, austral).

- [0303799890]: Los demás pescados de mar no recogidos en otra partida.
- [0303809019]: Las demás especies de Arenques (excluyendo: *Clupea harengus/pallasii*).

Por tanto, la partida [0303] sería fundamentalmente una amenaza, salvo para los productos anteriormente citados, los cuales representan una oportunidad para la economía canaria en caso de firmarse los APE puesto que apenas han sido exportados hacia la Unión Europea por los países Ecowas+Mauritania durante el periodo 2000-2004, mientras que Canarias presenta una producción importante en esos productos capaz de mantener, e incluso incrementar, sus exportaciones a los países africanos objeto del presente estudio.

c) Conclusiones del capítulo III.1

1. Las principales oportunidades para el capítulo [03] Pescados crustáceos y moluscos, se centran en los mercados ya tradicionales de Nigeria, Costa de Marfil y Ghana, además de forma indirecta, esta oportunidad también se traslada otros sectores debido a que en la comercialización de las partidas encuadradas en el capítulo intervienen, entre otros, la utilización de productos industriales (cartón, plástico, fleje, etc.), productos intermedios (hielo, combustible, carnada y artes de pesca), pasando por un amplísimo abanico de servicios portuarios (consignación, reparaciones navales, avituallamiento, estiba y desestiba, transportes terrestre, almacenamiento, servicios a tripulantes, etc.).
2. Las principales oportunidades para el capítulo [27] Combustibles y aceites minerales se detectan en los mercados de Nigeria, Mauritania y Cabo Verde por la importante demanda de productos refinados.
3. Las principales oportunidades para el capítulo [70] Vidrio y sus manufacturas se sitúan en los mercados emergentes como los de Burkina Faso, Malí, Cabo Verde, Gambia, Sierra Leona y Níger, los cuales han experimentado una tendencia creciente en cuanto al valor de las importaciones de vidrio con origen canario durante los últimos cuatro años.
4. Las principales oportunidades para el capítulo [87] Vehículos automóviles y sus accesorios se presentan en los destinos tradicionales para este capítulo, Mauritania y Cabo Verde, también destacando que en los últimos años se detecta la aparición de mercados emergentes tales como los de Senegal, Ghana, Guinea, Guinea Bissau y Togo, especialmente en las áreas de repuestos de automoción y coches usados.
5. Las principales oportunidades para el capítulo [48] Papel y cartón (y sus manufacturas) se centran en los mercados ya tradicionales de Mauritania, Guinea, Senegal y Burkina Faso, a los que se unen posibles mercados emergentes como Cabo Verde, Costa de Marfil y Ghana.
6. Las principales oportunidades para el capítulo [84]: Máquinas y aparatos mecánicos se centran en los mercados ya tradicionales de Mauritania, Cabo Verde y Liberia. Es importante destacar que podría considerarse como una oportunidad para la internacionalización del sector sólo en el ámbito comercial, dado que no existe actualmente en Canarias ni suficiente estructura empresarial ni tampoco filosofía de crecimiento por la vía de la implantación en el exterior en las empresas del sector.

7. Las principales oportunidades para el capítulo [89]: Barcos y demás artefactos flotantes se presentan en Mauritania, Senegal y Guinea debido a la importante tradición pesquera canaria en la zona. Por otra parte hay que decir que si bien la industria canaria de la construcción naval no ha mostrado hasta la fecha una gran vocación por la internacionalización, los APE podrían considerarse como una oportunidad para la internacionalización del sector, no sólo desde el punto de vista de la comercialización de barcos y artefactos flotantes sino también para el amplio abanico de servicios indirectos relacionados con su construcción, reconstrucción o funcionamiento.
8. La existencia en Canarias de una industria consolidada y con amplia experiencia en la expansión geográfica a nivel internacional del sector vinculado al capítulo [39] Plástico y sus manufacturas, destaca que las principales oportunidades se observan en los mercados ya tradicionales de Mauritania y Cabo Verde, a los que se unen posibles mercados emergentes como Gambia, Costa De Marfil, Sierra Leona o Senegal, todos vinculados al sector pesquero.
9. Las principales oportunidades para el capítulo [08] Frutas y frutos comestibles Las principales oportunidades para este capítulo se centran en un mercado que puede considerarse como tradicional, Mauritania, al que podría añadirse pequeños mercados emergentes como Cabo Verde o Gambia. Estas oportunidades se detectan a nivel comercialización, la creación de estructuras comercializadoras y logísticas en el exterior y a la transmisión de know how en materia de explotación agrícola.
10. Las principales oportunidades para el capítulo [22] Bebidas y líquidos alcohólicos podemos ubicarlas en los mercados ya tradicionales de Guinea Bissau, Cabo Verde y Sierra Leona, a los que se unen posibles mercados emergentes como Guinea, Mauritania, Senegal, Gambia, Ghana, Mali o Costa de Marfil.
11. Las principales oportunidades para el capítulo [15] Grasas y aceites minerales o vegetales se centran fundamentalmente en el mercado ya tradicional de Mauritania.
12. Las principales oportunidades para el capítulo [33] Preparaciones de perfumería y cosmética se pueden observar en los mercados ya tradicionales de Mauritania y Guinea, a los que se unen posibles destinos emergentes como Senegal, Ghana o Cabo Verde.
13. Las principales oportunidades para el capítulo [21] Preparaciones alimenticias diversas se presentan, además de los destinos tradicionales (Senegal, Mauritania, Guinea y Ghana), cabría destacar las oportunidades detectadas en Cabo Verde, Benin y Guinea Bissau.
14. Las principales oportunidades para el capítulo [24] Tabaco y sucedáneos se centran en los mercados ya tradicionales de Guinea y Mauritania, puesto que el resto de países Ecowas+Mauritania no han mostrado durante los últimos años variaciones significativas en cuanto al nivel de importaciones de tabaco y sucedáneos con origen en Canarias.

III.2. OPORTUNIDADES EN SERVICIOS

La estructura de la economía canaria, caracterizada porque el 75% de su PIB se atribuye históricamente al sector servicios -especialmente al turismo y la construcción-, hace imprescindible realizar un análisis exhaustivo de las afecciones directas para Canarias en el ámbito de la internacionalización de servicios en el marco de los Acuerdos de Partenariado Económico (APE).

A) Marco normativo y de desarrollo

Desde enero de 1995, y como resultado de la Ronda de Uruguay, el comercio mundial de servicios se rige por un conjunto básico de normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) agrupadas en el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)**. El AGCS supuso un hito, pues incorporó los servicios al sistema de comercio mundial, a través del cual los miembros de la OMC se comprometieron a nuevas negociaciones de cara a una progresiva apertura de los mercados de servicios.

Aunque no paguen aranceles, los servicios necesitan exportadores, importadores y una venta para su comercio. Lo que varía es el modo en que se realiza la prestación entre ellos. En este sentido, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) define cuatro modos de suministros:

- Modo 1: Suministro transfronterizo. Suministro de un servicio de un estado miembro a otro. Es el servicio el que se desplaza. Por ejemplo: transporte, teléfono, televisión...
- Modo 2: Consumo en el extranjero. Suministro de un servicio en el territorio de un estado miembro a un consumidor de otro estado miembro. Implica el traslado del consumidor del servicio al territorio del país en el que este se brinda. Por ejemplo: estudios, controles médicos, turismo...
- Modo 3: Presencia comercial. Suministro de un servicio mediante presencia comercial de un estado miembro en el territorio de otro estado miembro. Se opera una localización comercial del agente proveedor en el ámbito territorial donde el servicio será consumido. Por ejemplo: sucursales bancarias, marketing, contabilidad...
- Modo 4: Presencia de personas físicas. (Correlativo al segundo modo) Suministro de un servicio por personas de un estado miembro en el territorio de otro estado miembro. Supone la presencia de personas físicas en el país en el cual se va a prestar el servicio de forma temporal. Por ejemplo: consultores, catedráticos, artistas, modelos, proyectos de construcción...

Los servicios aparecen en dos listados oficiales de actividades productivas. La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) y la Clasificación de Producto Central (CPC), utilizada por la OMC. En el marco del AGCS, los servicios se encuentran divididos en las siguientes categorías: administrativos, construcción e ingeniería, distribución, educativos, ambientales, financieros, salud, sociales, turismo, culturales y deportivos, transporte y otros.

Durante unos 25 años, de 1975 a 2000, las relaciones comerciales y económicas entre la UE y los países ACP dependían de los **Acuerdos de Lomé**. A partir del 1 de julio de 2002 la UE presentó a la OMC sus peticiones iniciales de mejora del acceso a los mercados de servicios, dentro del marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (ACGS). Estas solicitudes tenían por objetivo la reducción de las restricciones y el aumento de las posibilidades de acceso al mercado para las empresas europeas de servicios en los siguientes sectores: servicios profesionales y otros servicios a las empresas, telecomunicaciones, servicios de correo, distribución, construcción y servicios de ingeniería conexos, servicios financieros, servicios medioambientales, turismo, servicios de agencias de prensa y servicios relativos a la energía.

La apertura del comercio de servicios reviste gran importancia para la UE ya que este territorio es el principal exportador e importador mundial de servicios.

Posteriormente, los países ACP y la UE acordaron llevar a cabo nuevos acuerdos comerciales compatibles con la OMC para eliminar progresivamente las barreras al comercio entre ellos y alcanzar una cooperación en todos los ámbitos relevantes para el comercio, lo que supuso el comienzo de las negociaciones para los **Acuerdos de Partenariado Económico (APE)**.

Estas negociaciones empezaron con los **Acuerdos de Cotonou**, firmados en el 2000. Estos acuerdos tienen que ser compatibles con los Acuerdos de la OMC en los ámbitos de transferencia internacional de servicios. La liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios goza de más flexibilidad que las relativas al comercio de bienes, ya que en el marco de los Acuerdos de Partenariado Económico la UE ha apuntado que los países ACP no tienen la obligación de liberalizar sus servicios.

Los servicios son una fuente potencial de crecimiento para los países ACP. Además, el sector servicios constituye un importante *"input"* para el comercio de bienes y un factor determinante para la competitividad de los países.

Los países ACP y la UE se han puesto de acuerdo sobre la necesidad de dar un **apoyo** a los países ACP con vistas al **desarrollo de sus servicios**. Este apoyo debe basarse en las necesidades específicas de los países ACP.

Los países ACP insisten en el hecho de que tienen que hacer frente a muchas dificultades en sus esfuerzos para el desarrollo del sector servicios y que sólo pueden ofrecer un número limitado de servicios. Indican que mientras sus servicios no sean competitivos, será muy difícil para ellos liberalizar su comercio en el marco de los APE.

Concretamente, los países ACP han pedido que la UE les apoye en:

- Conocer sus problemas de capacidad y de oferta.
- Fortalecer sus servicios intermediarios.

- Mejorar la eficacia y la competitividad de sus servicios interiores y de los prestatarios de estos servicios.
- Elaborar políticas adaptadas e implementar los marcos jurídico y reglamentario necesarios.

Según los representantes de los países ACP, las disposiciones de los acuerdos de Cotonou son insuficientes para permitirles desarrollar sus servicios.

B) El sector de los servicios en los países ECOWAS + Mauritania

El sector servicios emplea al 30% de la mano de obra de los países ECOWAS y representa más del 50% del PIB de muchos países ACP. Sin embargo, este porcentaje varía mucho según los países.

Los principales servicios exportados por los países desarrollados son los siguientes: comunicaciones, finanzas, tecnologías de la información, construcciones y servicios a las empresas; mientras que las exportaciones de servicios de los países en vías de desarrollo muchas veces se limitan al sector del turismo y a servicios que requieren el uso de mucha mano de obra, como la creación de programas informáticos.

Para los países ACP, el mayor sector de exportación es el de viajes y turismo, que representa más del 50% de las exportaciones de servicios, seguido por los transportes, los servicios comerciales y los servicios gubernamentales.

Por lo que se refiere a la importación de servicios en los países ECOWAS y Mauritania, el sector más importado es el de transportes, seguido por otros servicios a las empresas¹ y viajes (turismo).

Si realizamos un análisis pormenorizado de las importaciones de servicios en los países ECOWAS y Mauritania según los datos publicados por Naciones Unidas, hay que destacar que los dos países que más servicios importan son **Costa de Marfil** y **Ghana**, seguidos por Malí y Senegal.

En cuanto a los sectores, el sector de los **transportes** es el servicio más importado en todos los países, excepto en Sierra Leona en el que el sector turístico es el más destacado. En cuanto a los **otros servicios a las empresas** es el segundo más importado en Costa de Marfil (609 millones de USD), Ghana (245 millones de USD), Malí (56 millones de USD) y Senegal (78 millones de USD). El sector de los **viajes** es el segundo más importado en Burkina Faso (22 millones de USD), Cabo Verde (71 millones de USD), y Guinea-Bissau (13 millones de USD). La importación del sector del **seguro** también tiene cierta importancia en Benin (17 millones de USD), Burkina Faso (20 millones de USD), Ghana (47 millones de USD), Guinea (25 millones de USD), Malí (19 millones de USD), Senegal (44 millones de USD) y Togo (22 millones de USD).

¹ Includido el negocio internacional y los otros servicios comerciales, el alquiler-explotación y diversos servicios a las empresas especializadas y técnicas.

Por otra parte, Costa de Marfil, Ghana, Guinea y Senegal importan también servicios proporcionados o recibidos por las administraciones públicas; Senegal y Malí comunicaciones; Malí obras públicas; y Costa de Marfil servicios financieros.

c) Conclusiones del capítulo III.2

En el presente apartado se describen diversos aspectos que, desde la perspectiva de la economía canaria, se deberían tener en cuenta en el marco de las negociaciones de los Acuerdos de Partenariado Económico (APE).

A modo de resumen a continuación se presenta una tabla que refleja las principales oportunidades de exportación de servicios canarios hacia ECOWAS y Mauritania, detallando la clasificación modal de las actividades en cada subsector.

Subsectores de servicios	Modo/Ejemplo	Países
▪ Turismo	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 2 (turismo convencional) • Modo 3 (instalaciones turísticas) • Modo 4 (consultoría y formación turística) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Malí, Níger, Senegal, Sierra Leona
▪ Comercio (gestión comercial)	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 2 (comercio de maleta) • Modo 3 (presencia comercial, redes comerciales) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo
▪ Transportes	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 1 (suministro transfronterizo) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Malí, Níger, Senegal, Sierra Leona, Togo
▪ Energías renovables	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 4 (consultoría para instalaciones) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo
▪ Consultoría	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 4 (presencia temporal) • Modo 3 (presencia comercial) 	Benin, Costa de Marfil, Ghana, Guinea, Malí, Níger, Senegal
▪ Construcción	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 4 (presencia temporal para proyectos puntuales) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo
▪ Sanidad	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 2 (viajes por salud a RUP) • Modo 3 (instalaciones sanitarias) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo
▪ Nuevas tecnologías de información y comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 1 (telefonía, internet, etc.) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Educación y formación 	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 2 (estudios en el extranjero) • Modo 4 (consultorías de educación, jornadas, encuentros, etc.) 	Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sector del agua 	<ul style="list-style-type: none"> • Modo 4 (consultoría para instalaciones de suministro, desalación, etc.) 	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo

Entre los principales obstáculos a la generación de comercio puede destacarse a la falta de formación, información, y apoyo financiero en materia de internacionalización del sector de servicios de Canarias hacia los países ECOWAS y Mauritania, en especial en las áreas de turismo, construcción, tratamiento y desalación de aguas, transportes, comercio, sanidad, energías renovables, consultoría, formación y nuevas tecnologías de la información y comunicación.



INFORME FINAL DEL

Estudio que identifique los ámbitos de importancia para Canarias en los intercambios regionales de su entorno, reflejándolos en un documento que recoja los intereses específicos de Canarias, los sectores y actividades que se consideren sensibles y propuestas concretas que puedan ser tenidas en cuenta por la comisión en relación con los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) que se negocian con los bloques regionales con los que se mantienen intercambios, en especial con la Comunidad Económica de Estados de África (CEDEAO-ECOWAS).

VOLUMEN IV OTROS ASPECTOS DE INTERÉS

- Resumen Ejecutivo -

IV.1. INFORMACIÓN TRIBUTARIA: REA

El Régimen Específico de Abastecimiento (REA) es una de las medidas específicas diseñadas por la CE para paliar el alejamiento, la insularidad y la situación ultraperiférica de las Islas Canarias, que consiste en el establecimiento de un sistema de ayudas al abastecimiento de una serie de productos agrícolas, que resultan fundamentales en las Islas Canarias para el consumo humano, la transformación y la utilización como insumos agrícolas.

El REA nace mediante la Decisión del Consejo 91/314/CEE de 26 de junio de 1991, en el marco del programa de opciones específicas por la lejanía e insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN). A partir de esta Decisión el Régimen ha sufrido diversas modificaciones hasta el actual año en el que se ha aprobado el Reglamento (CE) N°247/2006 del Consejo de 30 de enero de 2006 por el que se establecen las medidas específicas en el sector agrícola a favor de las regiones ultraperiféricas de la Unión, y el Reglamento (CE) N°793/2006 de la Comisión de 12 de abril de 2006 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del anterior Reglamento

Se benefician del REA aquellos productos enumerados en el anexo I del Tratado que resultan esenciales en las regiones ultraperiféricas para el consumo humano o para la elaboración de otros productos o como insumos agrícolas, para lo cual, y en virtud del Reglamento 247/2006, los Estados miembros presentarán a la Comisión un plan de las previsiones de abastecimiento, en el que constarán los productos, sus cantidades y los importes de la ayuda para el abastecimiento a partir de la Comunidad, así como un proyecto del programa de apoyo a favor de las producciones locales.

Estos planes tendrán en cuenta las necesidades de las industrias de transformación o envasado de productos destinados al mercado local, exportados o expedidos tradicionalmente hacia el resto de la Comunidad, y no se podrán superar.

Dependiendo de la procedencia de estos productos, se podrán beneficiar de:

- **Exención de los derechos de importación:** en la importación directa en las Islas Canarias de productos originarios de terceros países. A estos efectos, los productos que hayan sido sometidos a perfeccionamiento activo o almacenados en un depósito aduanero en el territorio aduanero de la Comunidad se considerarán importados directamente.
- **Una ayuda comunitaria:** al abastecimiento a las Islas Canarias de productos comunitarios que formen parte de las existencias públicas, como resultado de medidas de intervención, o estén disponibles en el mercado de la Comunidad.

Los productos que se beneficien del REA únicamente podrán ser reexportados a terceros países o reexpedidos hacia el resto de la Comunidad previo reembolso de la ayuda percibida o el pago de los derechos de importación.

Aunque esta limitación no se aplicará a los productos transformados en las Islas Canarias que contengan materias primas que se hayan beneficiado del REA, que sean exportados o expedidos

en el marco de las corrientes tradicionales de comercio, o que sean exportados en el marco de un comercio regional.

1.- Productos exportados en el marco de las corrientes tradicionales de comercio. El transformador que, con arreglo al artículo 9, apartado 4, del Reglamento 793/2006, declare su intención de exportar en el marco de corrientes comerciales tradicionales o del comercio regional, o de expedir en el marco de corrientes comerciales tradicionales, en la acepción del artículo 4, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 247/2006, productos transformados que contengan materias primas que se hayan beneficiado del régimen específico de abastecimiento, podrá hacerlo dentro de los límites cuantitativos anuales indicados para Canarias en el anexo IV del Reglamento 793/2006.

2.- Productos exportados en el marco del comercio regional. El reglamento de aplicación de la Comisión Europea donde se establecen los productos, las cantidades y los países destinatarios del "comercio regional" es el Reglamento (CE) nº 793/2006, estableciéndose en su anexo V las cantidades máximas anuales de productos transformados que pueden ser objeto de exportación. La posibilidad abierta por el "comercio regional" responde a una reivindicación tradicional del sector exportador canario defendida por el Gobierno de Canarias, dados los límites al comercio que representan las rígidas "corrientes tradicionales".

Dicho "comercio regional" abre interesantes posibilidades para un mayor desarrollo del comercio canario con los países vecinos (Marruecos, Mauritania, Senegal, Guinea Ecuatorial y Cabo Verde) que permitirá el desarrollo de la internacionalización de las empresas canarias y una mayor integración en la zona regional a la que Canarias está ligada por su situación geográfica.

Análisis de los contingentes y del actual comercio regional de Canarias con Ecowas+Mauritania

En el presente apartado se realiza un análisis pormenorizado de los productos que, estando sujetos a transformación con materia prima REA, han sido importados o exportados desde Canarias al grupo de países ECOWAS y Mauritania o a la inversa.

Como paso previo al análisis de exportaciones de productos REA, hay que indicar que analizando las importaciones de estos productos con origen ECOWAS y Mauritania se obtienen valores de importación prácticamente nulos. Esta circunstancia es achacable, entre otras cosas, a aspectos muy diversos relacionados con las redes tradicionales de provisión, la calidad de productos, el mercado, etc.

Como aclaración al análisis de las exportaciones, hay que tener en cuenta que las exportaciones de productos transformados que incorporan materia prima REA han estado limitadas desde el año 94 al marco de las corrientes tradicionales de exportación. Sólo han podido exportarse los productos recogidos en el citado anexo de corrientes tradicionales y siempre dentro de los límites de los cupos anuales fijados en este. El resto de contingentes exportados se ha realizado sin

percibir ayuda REA ni acogerse a la exención arancelaria, por lo tanto, han estado sometidos a los efectos de limitación competitiva de ultraperifericidad que pretende paliar el REA.

En la tabla del anexo estadístico del presente capítulo se reflejan para cada uno de los productos beneficiarios del REA, destacándose según su nombre y código de la Nomenclatura Combinada (TARIC), el límite de exportación máxima, las cantidades de kilos o litros exportados y el volumen de negocio para los años del 2001 al 2004, el total en el periodo y el promedio anual. Finalmente se refleja en la última columna la diferencia entre el promedio anual del periodo y los límites máximos de exportación.

Como se puede observar en este análisis, la exportación de productos REA desde Canarias a los países ECOWAS y Mauritania es en una gran mayoría de productos nulo por lo que se puede presumir que el marco actual no tiene por que distorsionar en ningún caso la aplicación de los Acuerdos de Partenariado Económico (APE).

La principal oportunidad que brinda la nueva situación a Canarias es que la integración regional de entre los países ECOWAS y Mauritania, permitirá ampliar para esta región, el comercio regional, ya que, como se ha indicado, en el Reglamento (CE) nº 793/2006 se incluyen como países terceros destinatarios de las exportaciones de productos transformados efectuados en el marco del comercio regional a Mauritania, Senegal, Guinea Ecuatorial, Cabo Verde y Marruecos, por lo que, introduciendo productos en algunos de estos países, se pueden comercializar en el conjunto de ECOWAS libremente.

Además, desde el punto de vista de las importaciones canarias, hay que destacar la generación de negocio que propicia el marco REA dada la posibilidad de importación de materias primas desde estos países terceros de África Occidental.

Anexo del capítulo IV.1 (no incluido en el Resumen Ejecutivo)

- Exportaciones canarias de productos REA hacia ECOWAS+Mauritania
- Importaciones canarias de productos REA desde ECOWAS+Mauritania

IV.2. INFORMACIÓN TRIBUTARIA: AIEM

Canarias, tradicionalmente, por sus condicionamientos específicos debidos a la insularidad, su lejanía y sus especiales circunstancias, ha dispuesto de un régimen económico y fiscal excepcional respecto del vigente en el resto del territorio nacional. La instauración de los actuales Cabildos Insulares, trajo consigo un nuevo planteamiento de la financiación de las corporaciones locales, que han tenido, desde entonces, un régimen especial de financiación a través de los Arbitrios Insulares.

La Ley 30/1972, de 22 de julio, de Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF) derogó el complejo sistema de arbitrios insulares y creó como recursos de las Haciendas Locales Canarias, el Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías, con sus dos tarifas, general y especial, y el Arbitrio Insular sobre el Lujo.

El paso de los años trae consigo la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias (Ley Fiscal) y la Ley 19/1994, de 7 de julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (Ley Económica). Fruto de esta modificación surgieron dos nuevas figuras tributarias en el marco del REF, el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) y el Arbitrio a la Producción e Importación en las Islas Canarias (APIC), que vinieron a desplazar a los antiguos Arbitrios, con excepción de la Tarifa Especial del Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías, que ha mantenido su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2000, y que tenía como misión primordial incentivar la producción interior en el Archipiélago.

Asimismo, el APIC tenía limitada su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2000, en virtud de lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 1911/91, del Consejo, de 26 de junio de 1991, relativo a la aplicación de las disposiciones del derecho comunitario en las Islas Canarias. Esta vigencia quedó prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2001.

La desaparición, por tanto, de dos figuras tributarias básicas ligadas al desarrollo económico y social del Archipiélago, exigió el establecimiento de un nuevo tributo, el Arbitrio sobre Importaciones y Entregas de Mercancías en las Islas Canarias, AIEM [Decisión del consejo de 20 de junio de 2002 (2002/546/CE)].

El Arbitrio sobre Importaciones y Entrega de Mercancías en las Islas Canarias (AIEM) es un impuesto estatal de naturaleza indirecta que contribuye a la producción de bienes en Canarias y en virtud de cual se sujetan, en la forma y condiciones previstas en la Ley 20/1991, de 7 de junio, las siguientes operaciones:

- La producción en Canarias, de los bienes corporales recogidos en la lista de bienes sometidos al AIEM prevista en el ANEXO IV de la Ley 20/1991.

- La importación, en el mismo territorio, de los mismos bienes corporales producidos en Canarias, cualquiera que sea su procedencia, fin al que se destinen y la condición del importador.

Podemos precisar, por tanto, que los elementos configuradores esenciales de este tributo están constituidos por dos tipos de actividades, la producción y la importación de bienes, por un lado, y una serie de productos, por otro, que constituyen el ámbito objetivo del Arbitrio.

Los productos industriales que son objeto de las exenciones pertenecen a distintas categorías: productos agrícolas y pesqueros, materiales de construcción, productos químicos, de la industria metalúrgica, de la industria alimentaria y las bebidas, del tabaco, de la industria textil y del cuero, del papel, de las artes gráficas y de la edición.

En cuanto a las exenciones máximas que pueden aplicarse a estos productos no podrán dar lugar a diferencias superiores, según los sectores y productos, a un 5% de la mayoría de los productos, a un 15% para un número limitado de productos y a un 25% para el tabaco, constituyendo este sector un caso excepcional que tiene en cuenta la importancia que ha tenido este sector en la industria canaria, así como el importante declive de la producción y la consiguiente pérdida de trabajos en los años previos a la aplicación del AIEM.

Para realizar un análisis pormenorizado de los productos que están sujetos al AIEM en operaciones de importación con el fin de determinar las principales características en el marco de aplicación de los APE, y como se indica en el siguiente diagrama, se ha realizado un análisis basado en la determinación de los flujos comerciales de los productos AIEM con Canarias y con el resto de Europa. En un primer lugar, se realiza un análisis de los flujos comerciales desde los países ECOWAS y Mauritania a Canarias de cada uno de estos productos concluyéndose que no se ha observado ninguna operación de importación durante el periodo 2001-2004 en la práctica totalidad de los productos, y en los que sí se ha visto, los niveles son prácticamente imperceptibles.

Paralelamente, y con el fin de determinar si esta falta de comercialización con Canarias de productos AIEM es consecuencia de la existencia del impuesto, se realiza un análisis de las importaciones de la Unión Europea (UE) desde cada país y desde el conjunto de la región de este listado de productos. La conclusión a la que se llega se refleja en una tabla resumen en la que se valoran los niveles de importación en euros y kilos durante el periodo 2001-2004, el promedio anual y la importancia relativa que tienen las importaciones del listado de productos, sometidos al AIEM en Canarias, sobre el conjunto de las importaciones europeas de cada una de esas partidas en el periodo.

El conjunto de las importaciones canarias desde ECOWAS y Mauritania para cada uno los productos presenta una importancia relativa nula, es decir, no se observan importaciones canarias de estos productos desde la región en análisis. Por otra parte, el nivel de las importaciones de la UE desde ECOWAS y Mauritania para cada uno de estos productos es muy bajo, con una

importancia relativa siempre inferior al 1%, excepto en pescados y plátanos, de tal manera que, en el conjunto de los productos, la importancia relativa del comercio presenta una media del 0,00069425%.

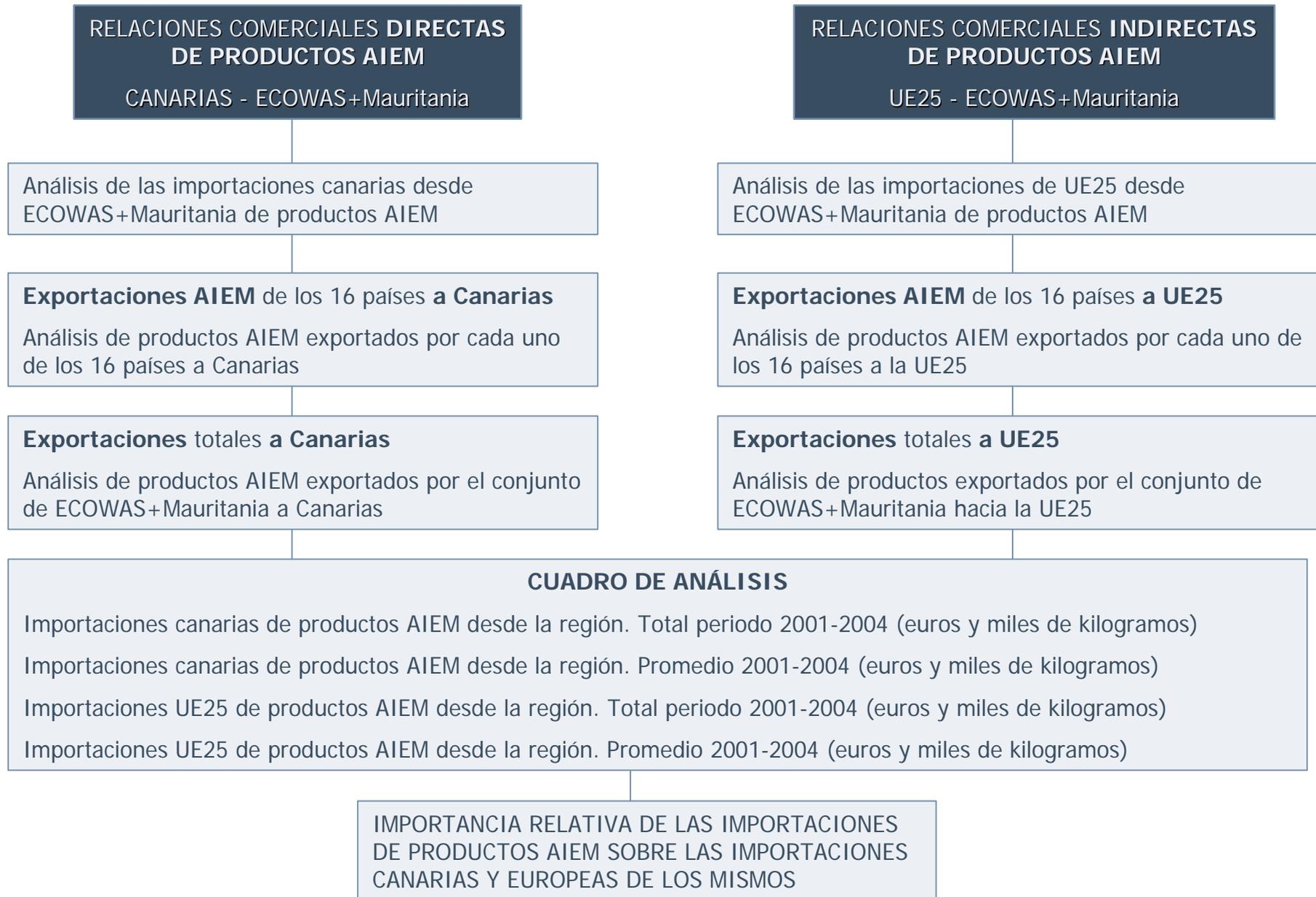
Realizando un análisis comparativo de los productos considerados como oportunidades de negocio para Canarias en el marco de los APE (ver volumen V, capítulo V1.) y los productos protegidos en el AIEM, se detectan que algunas de dichas oportunidades se corresponden con productos sometidos al AIEM¹, debido fundamentalmente a que éste impuesto ha generado una estructura industrial en Canarias con una capacidad productiva tal que le permite abarcar el mercado local y dirigirse a mercados exteriores. Aun así, es importante destacar que el nivel de exportaciones de productos sometidos al AIEM desde Canarias hacia los países Ecowas+Mauritania es mínimo.

Por tanto, se puede presumir que el AIEM no se presenta como un freno al flujo comercial de la región con Canarias y que, por tanto, no afectará al proceso liberalizador de los APE mientras que seguirá protegiendo al reducido y frágil tejido industrial de las Islas.

· Anexo del capítulo IV.2

- Diagrama del análisis de estudio
- Importaciones desde Canarias y UE de productos AIEM desde ECOWAS+Mauritania (tabla no incluida en el Resumen Ejecutivo)

¹ Los productos señalados como oportunidades para Canarias y que están sometidos a AIEM se corresponden con los siguientes códigos TARIC: [2710], [2713], [2715], [7010], [4819], [4818], [3917], [3923], [0805], [2202], [2208], [2203], [2105], [2402].



IV.3. FACILITACIÓN DE COMERCIO: REGLAS DE ORIGEN

Para establecer la nacionalidad económica, es decir, el país de procedencia de un producto, se aplican ciertos criterios: las normas de origen. Las cosas se complican al no haber nada similar a un conjunto general de normas de origen que pueda aplicarse a escala mundial en cada posible situación. Los países tienen sus propias normas de origen que, muy a menudo, varían en sustancia según su propósito. Incluso a efectos del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), los diversos países donantes aplican diferentes normas de origen. Por lo tanto, si un producto cumple, por ejemplo, las normas de origen en el marco del SPG de los Estados Unidos, no puede darse por sentado que también cumple las normas de origen establecidas para el SPG de la Comunidad Europea (CE), y viceversa. Los criterios de origen usados en los SPG ofrecidas por los países donantes, a menudo se diferencian fundamentalmente. Por lo tanto, al exportar mercancías a la CE y al importarlas de ella bajo el SPG de la CE, los únicos criterios de origen que hay que considerar son los establecidos por la CE en la legislación correspondiente.

En una Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo, el 7 de julio de 2004, [**COM (2004) 461 final**] se proponen las orientaciones para el sistema de preferencias generalizadas para el período 2006-2015 basándose en la experiencia obtenida de la aplicación del sistema en periodos pasados. En esa Comunicación, Bruselas propone, en primer lugar, un criterio uniforme para determinar el origen de las mercancías no obtenidas enteramente en un país; en segundo lugar, un reequilibrio de los derechos y las obligaciones de los operadores y las administraciones; y por último, el desarrollo de instrumentos para garantizar que los países beneficiarios cumplan sus obligaciones.

A) Marco Normativo

La estructura básica de las normas de origen del SPG determina que los productos son originarios de un país beneficiario concreto si son enteramente obtenidos en ese país, o son elaborados o transformados allí de forma suficiente. En términos generales, **los productos se obtienen enteramente en un país** concreto si en su producción sólo se ha involucrado ese país. Incluso la menor adición o aportación de cualquier otro país descalifica a un producto de ser «enteramente obtenido». Lo que puede considerarse como «enteramente obtenido» en un país beneficiario, o en la Comunidad, se establece en el artículo 68 en una lista exhaustiva:

- a) los productos minerales extraídos de su suelo o de sus lechos marinos;
- b) los productos vegetales recolectados en ellos;
- c) los animales vivos nacidos y criados en ellos;
- d) los productos procedentes de animales vivos criados en ellos;
- e) los productos obtenidos de la caza o la pesca practicadas en ellos;
- f) los productos de la pesca marítima y otros productos extraídos del mar fuera de sus aguas territoriales por sus buques;

- g) los productos elaborados en sus buques factoría exclusivamente a partir de los productos mencionados en el punto f);
- h) los productos usados recogidos en ellos, sólo aptos para la recuperación de las materias primas;
- i) los desperdicios y desechos procedentes de operaciones de fabricación realizadas en ellos;
- j) los productos extraídos del suelo o del lecho marino situados fuera de sus aguas territoriales pero en los que tiene derechos de explotación exclusivos;
- k) las mercancías producidas en ellos exclusivamente a partir de los productos especificados en los puntos a) a j).

En cuanto a los productos **suficientemente elaborados o transformados**, según el artículo 69, hay que decir que en la práctica, excepto para los productos que se producen de manera natural y los relacionados con ellos, son relativamente raras las situaciones en las que sólo está involucrado un único país en la fabricación de un producto. La globalización de los procesos de fabricación ha dado como resultado que muchos productos incluyan piezas, materiales, etc. procedentes de todo el mundo. Tales productos no son, por supuesto, enteramente obtenidos, pero, sin embargo, pueden obtener el carácter de originarios siempre que las materias no originarias usadas (en la práctica, las materias importadas por el país beneficiario) hayan sido «suficientemente elaboradas o transformadas».

Lo que puede ser considerado como suficiente elaboración o transformación depende del producto en cuestión. Para determinar estos aspectos existe una normativa que especifica para cada producto codificado mediante el Sistema armonizado a 4 dígitos (TARIC4) las condiciones que han de cumplirse para considerar nacionalizada la producción. Básicamente, la lista usa uno de los siguientes métodos (o combinaciones de éstos) para determinar qué cantidad de elaboración o transformación puede considerarse «suficiente» en cada caso:

- a) **Criterio del cambio de partida.** Significa que un producto se considera suficientemente elaborado o transformado cuando el producto obtenido se clasifica en una partida de 4 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías diferente de aquellas en las que se clasifican todas las materias no originarias utilizadas en su fabricación.
- b) **Criterio de valor o *ad valorem*,** en el que el valor de las materias no originarias usadas no puede sobrepasar un porcentaje dado del precio franco fábrica de un producto.
- c) **Criterio de proceso específico,** según el cual algunas operaciones o etapas del proceso de fabricación deben referirse a las materias no originarias utilizadas.

Si, teniendo en cuenta el texto legal y las ayudas disponibles (esta guía o los materiales publicados por las autoridades aduaneras nacionales) todavía existen dudas respecto al origen de sus productos, o simplemente se quiere tener la certeza jurídica al respecto, es posible solicitar una Información Vinculante en materia de Origen (IVO). Las IVO pueden ser emitidas tanto para

exportaciones como para importaciones. Son vinculantes para todas las administraciones en la Comunidad durante un periodo de 3 años desde su fecha de emisión.

B) Controles Aduaneros

La Comunidad Europea (CE) es firmante del convenio internacional sobre la armonización de los controles de mercancías en las fronteras, celebrado en Ginebra el 21 de octubre de 1982 al amparo de las Naciones Unidas. Este convenio tiene como objetivo racionalizar los procedimientos administrativos y suprimir los obstáculos técnicos en el cruce de fronteras, y se aplica a todos los movimientos de mercancías importadas, exportadas o en tránsito, que atraviesan varias fronteras marítimas, aéreas o terrestres. Además, este convenio se inscribe en el ámbito de la **política comercial exterior** que es competencia exclusiva de la CE. Las partes firmantes del convenio se comprometen a agilizar los procedimientos administrativos en las fronteras y a reducir el número y la duración de los controles realizados por los servicios aduaneros.

c) Principales conclusiones en el marco de facilitación del comercio. Reglas de origen

Los regímenes comerciales preferenciales tienen por objeto aumentar el comercio recíproco de mercancías y el acceso al mercado comunitario de los productos originarios de países en desarrollo, mediante la eliminación o la reducción de los derechos de aduana. Las normas de origen, cuyo fin es garantizar la aplicación de las preferencias arancelarias a los productos originarios del país, es decir, enteramente obtenidos o suficientemente transformados del país son el garante del logro de desarrollo del tejido productivo de los países menos avanzados.

Con la correcta aplicación de las reglas de origen se solventaría uno de los principales temores de la reducida estructura industrial canaria, que se basa en la posibilidad que se genere comercio triangular desde otros destinos hacia los países ACP, con el fin de aprovechar el desmantelamiento aduanero de ciertos productos sensibles que presentan un importante nicho de mercado en Europa y en especialmente en las propias regiones ultraperiféricas.

Por otra parte, con el fin de posibilitar la acumulación regional de la producción de ECOWAS y Mauritania y la de Canarias, sería interesante buscar fórmulas para posibilitar mayor flexibilidad de las reglas para aquellas producciones *suficientemente transformadas* con materias primas ACP.

En este sentido se propone como una aproximación a este aspecto, el poder generar sistemas de importación de productos *no suficientemente transformados* de los países ACP desde las RUP, dándoles las exenciones aduaneras de un producto *suficientemente transformado* mediante la garantía formal que se realizarán las transformaciones suficientes en territorio RUP. Estos aspectos se pueden desarrollar a partir de la utilización de las zonas francas como garantía de que no entrarán en territorio europeo sin la suficiente transformación desde los países africanos. Es decir, que aquellos productos insuficientemente transformados en territorio ACP se puedan transformar en territorio RUP para darles suficiente transformación y que se sigan considerando productos ACP.

De este modo, se favorecerá las economías RUP, ya que participará en la transformación de los productos, y por otro lado, se favorecerán el desarrollo de los países ACP por que potenciará el desarrollo de estructuras transformadoras (aunque no lleguen a niveles suficientes de transformación) y desarrollaran un volumen de exportaciones superiores en hacia las RUP lo que generará necesidades productivas mayores a todos los niveles.

Se proponen las siguientes recomendaciones o medidas a aplicar, que en la práctica podrían responder a la facilitación de comercio desde el punto de vista de las reglas de origen:

- 1) Constituir oficinas técnicas de la UE en los países ECOWAS y Mauritania con autoridad competente para la emisión de Información Vinculante en materia de Origen (IVO).
- 2) Constitución de un cuerpo inspector mixto entre la UE y las autoridades aduaneras de cada país para evitar el fraude de determinación de origen.
- 3) Mejora de las definiciones por producto de transformación sustancial.

IV.4. FACILITACIÓN DE COMERCIO: **NORMATIVA SANITARIA Y FITOSANITARIA**

Los Acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay entraron en vigor en 1995 e inauguraron una era de liberalización del comercio de productos agrícolas que afecta a los agricultores y a la política agrícola de los países tanto desarrollados como en desarrollo. Uno de estos Acuerdos es el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que entró en vigor en 1995.

El objetivo del Acuerdo es brindar un marco para la protección de la salud y la vida humanas, animales y vegetales. En este marco cada país tiene derecho a establecer sus niveles de protección y, como apoyo existe la posibilidad de arbitraje de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La legislación comunitaria en el ámbito de control sanitario y fitosanitario del comercio establece, de forma pormenorizada, las condiciones que los Estados miembros deben aplicar a las importaciones de animales vivos y productos de origen animal y vegetal procedentes de países terceros. Dicha legislación impone una serie de requisitos sanitarios y de supervisión cuyo objetivo es garantizar que estos productos importados cumplan, como mínimo, normas equivalentes a las exigidas para la producción en los Estados miembros y el comercio entre ellos. En algunos ámbitos, en los que la legislación no está armonizada, los países terceros deberán ponerse en contacto con las autoridades de los Estados miembros a fin de obtener información sobre las condiciones nacionales de importación.

Estas directrices proporcionan una descripción inicial de los principios generales aplicables a este tipo de importaciones, seguida de información pormenorizada relativa a las principales cuestiones que hay que tener en cuenta. Cabe señalar que las normas que se aplican a las importaciones de países terceros con los que existen acuerdos específicos pueden ser distintas.

Dado que estos aspectos son uno de los elementos de mayor relevancia en la facilitación del comercio, en este capítulo se realiza un detalle de los procedimientos de inspección que son necesarios a la hora de importar productos animales o vegetales desde ECOWAS o Mauritania.

A) **Procesos de Inspección**

En este apartado se desarrollan aspectos específicos de los procedimientos de inspección sanitaria y fitosanitaria a los que está sometida por normativa comunitaria la importación desde países terceros. Como regla básica de la normativa, cabe destacar que hay 3 tipos de inspección:

- **Inspección general.** Como regla general la práctica totalidad de los productos procedentes de terceros países son susceptibles de control físico por la Aduana. La categorización de la mercancía en cuanto a los niveles de inspección puede dividirse en:
 - *circuito naranja*, en este caso la aduana requiere una comprobación documental,
 - *circuito rojo*, si el examen de las mercancías y extracción de muestras para su análisis o para un control específico, y
 - *circuito verde*, si no se requiere comprobación ni reconocimiento.

- **Inspección de sanidad vegetal.** Los productos de países terceros sometidos a esta inspección son: plantas vivas, productos de la floricultura, legumbres, hortalizas, plantas, raíces, tubérculos alimenticios, frutos comestibles, café, té, especias, cereales, etc.
- **Inspección de sanidad animal.** Los productos de países terceros sometidos a esta inspección son: animales vivos (excepto peces, moluscos y crustáceos destinados al consumo humano), espermatozoides/óvulos de animales, huevos para incubar, estiércoles, pieles, pelos, etc.

Los **documentos de inspección** necesarios en la Unión Europea para la tramitación de las importaciones y exportaciones de los productos sujetos a inspección son los siguientes:

- Certificado Sanitario.
- Certificado Veterinario.
- Certificado SOIVRE (Servicio Oficial de Inspección y Vigilancia del Comercio Exterior).
- Certificado Fitosanitario.
- Permisos y notificaciones de importación del CITES (Convenio sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres).
- Certificado de Sanidad Exterior.

B) Principales conclusiones en el marco de facilitación del comercio. Los controles sanitarios y fitosanitarios

Teniendo como premisa fundamental la necesidad de conservar la normativa de control sanitario con el fin de garantizar la salud del consumidor, hay que destacar una serie de aspectos que se presentan como obstáculos en este ámbito para la facilitación del comercio entre Canarias y ECOWAS y Mauritania:

- 1) En primer lugar destacan ciertas deficiencias en los puertos y aeropuertos de Canarias que generan un importante nivel de costes y tiempos de despacho de mercancías de origen no comunitario. En particular se considera que las dotaciones de personal de cada uno de las instituciones implicadas en las áreas de Aduana y de inspecciones en los puntos de inspección fronteriza son limitados.
- 2) Otro de los obstáculos principales es la inexistencia de Puntos de Inspección Fronteriza en las islas no capitalinas de Canarias con un interesante potencial comercializador con África, en especial, las islas de Fuerteventura, La Palma y Lanzarote.
- 3) Además, otro de los obstáculos fundamentales es la falta de adaptación a los requisitos sanitarios exigidos en la UE por parte de importantes producciones de gran demanda en Canarias. En este sentido, cabe destacar que en los sectores agrícolas (especialmente importación de frutas tropicales y de carnes avícolas) y pesqueros (en especial, mariscos vivos y pescado fresco), se detecta un importante grado de deficiencias derivadas del incumplimiento de criterios de seguridad sanitaria y fitosanitaria en cuanto a embalaje, etiquetado y cumplimiento de criterios de clasificación productiva y garantía productiva. Por ello, se considera necesario el lanzamiento de programas de mejora y formación en estos aspectos a los productores africanos con capacidad exportadora a los mercados de la UE.

IV.5. FACILITACIÓN DE COMERCIO: TRANSPORTES

Por su carácter limitado en cuestiones de mercado y materias primas, la economía canaria se puede considerar una economía muy abierta, lo que la hace particularmente dependiente del comercio internacional de bienes y servicios. Es destacable que el 95% del flujo de carga que se realiza desde y hacia Canarias se realiza por vía marítima, en especial la que tiene origen y destino en los países ECOWAS y Mauritania.

En el caso del transporte aéreo, la estructura fraccionada de las rutas distribuidas entre pequeñas compañías nacionales de los países africanos y la dependencia del transporte ofrecido por las líneas internacionales impiden el desarrollo de un sistema que permita satisfacer la creciente demanda por un servicio eficiente y constituye un obstáculo para el desarrollo económico en general y para el crecimiento de la actividad comercial de ciertos bienes y servicios.

En recientes informes realizados en Canarias se han denotado importantes sobrecostes en todo el proceso de importación y exportación de mercancías de terceros países por el hecho de las características fiscales de la región que determina la necesidad de un doble despacho de la mercancía que ya ha pasado por cualquier otro territorio y los derivados de la ultraperiferidad.

Canarias, debido a su proximidad con el continente africano, es puerto de paso de un considerable número de líneas marítimas y escalas áreas. Aún así, el volumen de frecuencias es muy inferior al potencial productivo, logístico y de reexportación de las Islas hacia África Occidental y el nivel de costes muy elevado.

A) Conexiones marítimas

La red de líneas marítimas que se extiende entre Canarias y los países de Ecowas y Mauritania quedaría configurada tal como sigue:

- **Benin:** de Las Palmas de Gran Canaria salen diariamente barcos que transportan contenedores de 20 y 40 pies con destino a Cotonou. Las principales consignatarias y navieras son *Mediterranean Shipping Company*, *Safmarine España*, *Isamar*, *Caniship* y *Maersk España*. Todas tienen líneas directas con el puerto de Cotonou con periodicidad semanal. Desde Santa Cruz de Tenerife, *Safmarine España* y *Maersk España* transportan contenedores a Cotonou cada semana. El precio de los contenedores de 20 pies es 1.206 € y el de 40 pies 2.086 €, aproximadamente.
- **Cabo Verde:** sólo hay conexión con el puerto de Las Palmas de Gran Canaria. Las dos consignatarias que más líneas tienen con los puertos caboverdianos son: *Menamar Atlántico* con destino a Praia, Sao Vicente y Palmeira, y *Caniship, S.L* con destinos a Praia, Sao Vicente y Sal. Los dos tienen una periodicidad quincenal y transportan contenedores. *Bergé Marítima* y *Pérez y Cía* transportan a Praia y Sao Vicente. El precio del contenedor de 20 pies a Praia es de 1.290 € aproximadamente y el de 40 pies es de 2.370 €.
- **Costa de Marfil:** desde Las Palmas de Gran Canaria, *Mediterranean Shipping Company*, *Isamar* y *Caniship* envían contenedores semanalmente a Abidján mientras que *Vasco Shipping Services*

las envía quincenalmente y *Okendo Marítima* cada 20 días al puerto de San Pedro. *Safmarine España* y *Maersk España* envían mercancías semanalmente a Abidján y San Pedro. *Caniship*, con la naviera *Marguita*, envía con una periodicidad quincenal contenedores, mercancías convencionales y "Roll-on/Roll-off". Desde Sta. Cruz de Tenerife las consignatarias *Safmarine España*, *Maersk España* y *Vasco Shipping Services* envían mercancías con las mismas características y destinos que desde Las Palmas de Gran Canaria. El precio del contenedor de 20 pies oscila entre los 956 € y lo de 40 pies entre los 1.636 €. El contenedor frigorífico de 20 pies cuesta unos 1.456 € y el de 40 pies 2.516 €.

- **Gambia:** desde Las Palmas de Gran Canaria trabajan las consignatarias *Isamar*, *Caniship S.L*, *Hamilton y Cia*, *Safmarine España* y *Maersk España* envían contenedores a Banjul con una periodicidad semanal. Desde Sta. Cruz de Tenerife sólo envían *Safmarine España* y *Maersk España* con las mismas características y destinos que desde Las Palmas de Gran Canaria. El precio oscila en 1.006 € el contenedor de 20 pies y 1.726 € los contenedores de 40 pies.
- **Ghana:** desde Las Palmas de Gran Canaria, *Isamar*, *Caniship S.L* y *Vasco Shipping Service* envían contenedores al puerto de Tema, los dos primeros de manera semanal y el tercero de manera quincenal. *Safmarine España* y *Maersk España* envían contenedores a Tema, Sekondi-Takoradi y Kumasi con periodicidad semanal. Desde Sta. Cruz de Tenerife trabajan *Safmarine España*, *Maersk España* y *Vasco Shipping Service* con las mismas características y destinos que desde Las Palmas de Gran Canaria. El precio de los contenedores al puerto de Tema es de 1.156 € el contenedor de 20 pies y 1.996 € el de 40 pies, y el precio al puerto de Takoradi es de 1.306 € el de 20 pies y 2.266 € el de 40 pies.
- **Guinea-Bissau:** desde Las Palmas de Gran Canaria, *Safmarine España* y *Maersk España* envían contenedores semanalmente a Bissau mientras que *Berge Marítima* y *Pérez y Cia* envían contenedores quincenalmente. Desde Sta. Cruz de Tenerife, *Safmarine España* y *Maersk España* envían contenedores semanalmente a Bissau.
- **Guinea-Conakry:** desde Las Palmas de Gran Canaria, *Safmarine España*, *Isamar*, *Caniship S.L* y *Maersk España* envían contenedores semanalmente a Conakry. Desde Sta. Cruz de Tenerife sólo trabajan *Safmarine España* y *Maersk España* con las mismas características y destinos.
- **Liberia:** desde Las Palmas de Gran Canaria y Sta. Cruz de Tenerife, *Safmarine España* y *Maersk España* envían cada semana contenedores con destino a Monrovia. *Isamar* y *Caniship S.L* solo trabajan en Las Palmas de Gran Canaria enviando semanalmente contenedores a Monrovia. El precio del contenedor a Monrovia es de 1.506 € el de 20 pies y 2.626 € el de 40 pies.
- **Mauritania:** desde Las Palmas de Gran Canaria Naviera Armas envía contenedores y "Roll-on/Roll-off" a Nouahdibou quincenalmente. *Isamar* y *Caniship S.L* envían semanalmente mercancías a Nouakchott. *Miller y Cia* mandan contenedores, mercancías convencionales y "Roll-on/Roll-off" a Nouahdibou y Nouakchott semanalmente. *Safmarine España* y *Maersk España* envían a Nouahdibou y Nouakchott contenedores semanalmente. Desde Sta. Cruz de Tenerife, trabajan *Naviera Armas*, *Safmarine España* y *Maersk España* con las mismas características y destinos. El precio del contenedor al puerto de Nouakchott es de 956 € el de 20 pies y 1.636 € el de 40 pies. El contenedor frigorífico de 20 pies cuesta unos 1.406 € y el de 40 pies 2.426 €.

- **Níger:** tanto desde Las Palmas de Gran Canaria como de Sta. Cruz de Tenerife, *Safmarine España* y *Maersk España* envían semanalmente mercancías con destino a Nimey.
- **Nigeria:** desde Las Palmas de Gran Canaria, *Mediterranean Shipping Company* envía contenedores semanalmente a Lagos y Tincan. *Safmarine España*, *Maersk España* y *Vasco Shipping Services* envían a Lagos contenedores los dos primeros de forma semanal y el tercero de forma quincenal. *Isamar* y *Caniship S.L* envían contenedores a Lagos y a Port Harcourt con periodicidad semanal. Desde Sta. Cruz de Tenerife, *Safmarine España*, *Maersk España* y *Vasco Shipping Services* envían a Lagos contenedores los dos primeros de forma semanal y el tercero de forma quincenal. A Lagos el contenedor de 20 pies sale aproximadamente 1.456 € y el de 40 pies 2.536 €, precios que se repiten para los contenedores enviados al puerto de Port Harcourt.
- **Senegal:** desde Las Palmas de Gran Canaria y Sta. Cruz de Tenerife envían a Dakar de forma semanal contenedores *Safmarine España* y *Maersk España*. Solo desde Las Palmas de Gran Canaria, *Mediterranean Shipping Company*, *Caniship, S.L*, *Isamar*, *Hamilton y Cia* y *Perez y Cia* envían a Dakar mercancías semanalmente. El precio del contenedor a Dakar es de 906 € y 1.546 € los de 20 y 40 pies respectivamente.
- **Sierra Leona:** desde Las Palmas de Gran Canaria y Sta. Cruz de Tenerife, *Safmarine España* y *Maersk España* envían a Freetown contenedores semanalmente. Solo desde Las Palmas de Gran Canaria envían mercancías a Freetown semanalmente las consignatarias *Isamar* y *Caniship S.L*. El precio del contenedor a Freetown es de 1.506 € el de 20 pies y 2.626 € el de 40 pies.
- **Togo:** *Safmarine España* y *Maersk España* envían contenedores a Lomé desde las dos capitales canarias semanalmente. *Isamar* *Caniship, S.L* y *Mediterranean Shipping Company* envían semanalmente mercancía a Lomé solo desde Las Palmas de Gran Canaria. El precio del contenedor de 20 pies a Lomé es de 1.206 € y el de 40 pies es de 2.086 €.

B) Conexiones aéreas

El transporte aéreo entre Canarias y África no es tan activo como el marítimo, a pesar de que es más rápido y directo, ya que el precio de la carga dobla, e incluso triplica en el caso de algunos destinos, el del transporte marítimo. A continuación se detallan las distintas compañías aéreas y los destinos donde operan desde Canarias:

- **Iberia:** desde Canarias envían mercancías a dos países de África Occidental: Senegal y Nigeria, a los aeropuertos de Dakar y Lagos respectivamente. Los precios por kilogramo son de 4,19 € a Lagos y 2,99 € a Dakar.
- **Air Mauritanie:** es la principal compañía aérea de África Occidental, pero desde Canarias solo envía en transporte directo a las dos principales ciudades de Mauritania. A Nouahdibou, si el peso de la mercancía es menos de 45 kilogramos, el precio es de 2,78 € por kilogramo y, si es de más de 45 kilogramos, de 2,14 € por kilogramo. A Nouatchokk, menos de 45 kilogramos, cuesta 2,57 € por kilogramo y más de 45 kilogramos 1,97 € por kilogramo.
- **Naysa:** el precio de la carga completa de un avión con destino a Nouahdibou es de 6.797 €, a Nouatchokk 9.285 €, a Dakar 11.396 € y a Banjul 14.370 €. El máximo de kilogramos es de 2.500 Kgs. y el precio no varía si el avión va completo o no.

c) Principales conclusiones para la mejora del comercio exterior en Canarias

En el marco de facilitación del comercio de Canarias con ECOWAS y Mauritania, en el presente informe se determinan algunas conclusiones para implementar una base de apoyo para incrementar las relaciones comerciales entre las Regiones Ultraperiféricas (RUP) y los países africanos de los Acuerdos de Partenariado Económico (APE):

- 1) El principal obstáculo en el ámbito del transporte ente Canarias y ECOWAS se centra en el elevado nivel de costes y el bajo nivel de frecuencias de transporte entre ambos territorios. Este hecho se une a que los múltiples subsectores de servicios portuarios y aeroportuarios en los países africanos (estiba y desestiba, agentes de aduanas, autoridades portuarias, servicios de puerto, consignatarios, etc.) son muy caros y presentan altas deficiencias.

Partiendo de la información recogida en los distintos sectores productivos Canarios que dirigen sus exportaciones a África, se denotan múltiples problemáticas en las operativas de envío de mercancía; en general y recalando que hay diferencias en función de productos y mercados de destino, se pueden destacar las siguientes:

- Falta de transparencia en los costes administrativos, tasas aduaneras y aspectos burocráticos para el levante de contenedores.
- Lentitud en los procedimientos administrativos que pueden demorar levantes de mercancías inaceptables en una estructura de demanda estable.
- Reducida oferta de empresas prestatarias de servicios de despacho de aduanas y consignación administrativa de buques.
- Existen ciertos puertos que no presentan características estructurales para soportar los movimientos potenciales de mercancía.

En general los servicios portuarios se pueden considerar caros y de calidad limitada.

- 2) Respecto al transporte aéreo, es incuestionable el papel fundamental que esta modalidad de transporte cumple para el turismo internacional y para las relaciones con los agentes comerciales e inversores extranjeros. La falta de cooperación entre las compañías aéreas regionales existentes afecta su rentabilidad y, en último caso, ha determinado que la región siga dependiendo en un alto grado de compañías extrarregionales, las cuales, no siempre sirven los intereses de las diferentes islas individuales, ni de los destinos finales, ni las rutas menos rentables.

Por ello, en el marco de las negociaciones de derechos a la competencia y las ayudas de estado, sería interesante incluir las exenciones al transporte que aplica la Comisión en las RUP y que se refleja en la *Comunicación de Comisión publicada en el DO 312 de 9 de diciembre de 2005 sobre las directrices comunitarias sobre financiación de aeropuertos y las ayudas de estado de puesta en marcha destinadas a líneas aéreas que operen desde aeropuertos regionales*, en particular, destacando la situación de las RUP, en las que se reflejan aspectos sobre la posibilidad de financiación de aeropuertos y ayudas de Estado para la puesta en marcha de líneas aéreas que operen desde aeropuertos regionales, que se podría complementar en el marco de los APE con posibles exenciones en los países ACP con el fin de generar tráfico aéreo regional.

IV.6. FACILITACIÓN DE COMERCIO: VISADOS

A) Introducción

No es ninguna novedad que la cercanía geográfica de las Islas Canarias con el continente africano ha sido siempre motivo y detonante de la proliferación del comercio entre ambos territorios, y no sólo por parte de personas o entidades locales, sino también empresas extranjeras que utilizan Canarias como puente logístico hacia África, constituyendo una importante fuente de riqueza y empleo para Canarias.

Sin embargo, desde antaño también han existido, por razón del Derecho Internacional, reglas restrictivas y de control acerca de la circulación de personas extranjeras. Este hecho, si bien responde a necesidades de seguridad nacional y política macroeconómica de cada país, supone una importante traba para la fluidez comercial.

No se discute en ningún momento la primacía del bien jurídico de la seguridad de una nación sobre el buen hacer de los negocios de sus nacionales. No obstante, existe actualmente una legislación europea pendiente de aprobación [como es el caso de la propuesta de Reglamento sobre el Sistema de Información de Visados (SIV) y el intercambio de datos sobre visados de corta duración entre los Estados miembros (SEC (2004) 1628)] que trata de paliar los efectos burocráticos sobre los trámites para la concesión de visados de corta duración, así como también que se puedan aplicar una serie de medidas que ayudarían y fomentarían la internacionalización de las empresas canarias y africanas.

En otro orden de ideas, la necesidad de cambio que desde la perspectiva de las empresas se propugna, va encaminada a una mayor facilidad para la conclusión o perfección de negocios y una mejor comunicación con empresas radicadas en territorio extranjero, mediante la reducción o aceleración de los trámites burocráticos para el tránsito o estancia de corta duración de empresarios extranjeros.

B) Marco normativo de obtención de visados

El Reglamento base para la obtención de visados es el *Reglamento (CE) n° 574/99 del Consejo, de 12 de marzo de 1999, por el que se determinan los terceros países cuyos nacionales deben estar provistos de un visado al cruzar las fronteras exteriores de los Estados miembros.*

Dicho Reglamento establece una lista de 101 países cuyos nacionales deben proveerse de un visado en el momento de cruzar las fronteras exteriores de los Estados miembros.

Con el término «visado» el Reglamento entiende una autorización expedida por un Estado miembro o una decisión tomada por un Estado miembro, exigida para entrar en su territorio con objeto de:

- permanecer en dicho Estado miembro o en más Estados miembros, durante un período cuya duración total no exceda de tres meses;
- transitar por el territorio de dicho Estado miembro o de varios Estados miembros, con exclusión del tránsito por la zona internacional de los aeropuertos y de los traslados entre aeropuertos de un Estado miembro (tránsito aeroportuario).

Los Estados miembros son libres de exigir o no un visado a los nacionales de los terceros países que no figuran en la lista y determinar si los apátridas y los refugiados reconocidos deben estar provistos de visado. Se notificarán a la Comisión las medidas adoptadas en virtud de este régimen y se publicarán en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Un Estado miembro puede prever excepciones a la obligación de obtención de visado para:

- la tripulación civil de los aviones y buques;
- el personal de acompañamiento de aviones en misiones de asistencia o salvamento y otras personas que presten socorro en caso de catástrofes y accidentes;
- los titulares de pasaportes diplomáticos, pasaportes de servicio y otros pasaportes oficiales.

No obstante, los Estados miembros pueden proceder a una armonización mayor cuyo alcance iría más allá de la lista común.

Las principales modificaciones sucesivas son protagonizadas por diversas disposiciones de inclusión o exclusión de países o territorios en la obtención de visados, pero en ninguno de ellas se incluyen los países ECOWAS y Mauritania, países donde se exige siempre visado de entrada.

c) Principales conclusiones en el marco de facilitación del comercio. La obtención de visados

Con el fin de determinar áreas fundamentales de facilitación del comercio tomando la amplia experiencia comercial de Canarias con los países del grupo ECOWAS y Mauritania, como conclusión al presente capítulo hay que destacar que una de las principales problemáticas en el comercio surgen en el procedimiento de obtención de visados para visitar y hacer negocios en Canarias por parte de empresarios, para materializar acciones comerciales conjuntas, para formar personal local africano en Canarias y cualquier otra actividad que facilite la generación bilateral de comercio.

En definitiva, sería válida cualquier medida que, respetando las normas fundamentales de seguridad nacional, facilitase a los empresarios canarios y africanos la perfección de negocios, comunicación y desplazamientos con los empresarios o empresas radicadas en los países ECOWAS y Mauritania.

IV.7. FACILITACIÓN DE COMERCIO: CONTRATACIÓN PÚBLICA

A) Introducción

Los contratos adjudicados por los poderes públicos constituyen un importante instrumento económico. A modo de ejemplo, podemos destacar que en 1996 representaban el 11% del PIB comunitario, es decir, 720.000 millones de euros. Esta cifra equivale a la mitad del PIB de Alemania y, aproximadamente a 2.000 € por ciudadano de la Unión Europea.

Antes de que la Comunidad adoptara disposiciones en este ámbito, tan sólo un 2% de estos contratos públicos se adjudicaba a empresas de un Estado miembro distinto del que convocaba la licitación. Esta falta de competencia abierta y eficaz ha sido uno de los obstáculos más claros y anacrónicos para la completa realización del mercado interior. Además del mayor coste en que incurren los poderes adjudicadores, la falta de competencia intracomunitaria en algunas industrias clave (en las telecomunicaciones, por ejemplo) dificultaba el desarrollo de empresas europeas capaces de competir en los mercados mundiales.

En el ámbito de la contratación pública, la apertura a la competencia precisa ante todo la introducción de incentivos que impulsen a los compradores públicos y aquellos dotados de derechos especiales exclusivos a realizar adquisiciones aplicando procedimientos competitivos. A tal fin, la Comisión ha decidido proceder a una coordinación de los procedimientos nacionales de adjudicación de contratos. Además de aplicar estas medidas de tipo reglamentario, la Comisión se ha dedicado a fomentar una mayor participación de las empresas en los contratos públicos y, en particular, ha desarrollado una serie de instrumentos destinados a incrementar la participación de los proveedores. La auténtica apertura del mercado interior no será posible mientras las oportunidades de participar en dichos contratos no sean equitativas para las empresas. Este esfuerzo de coordinación ha regido la adopción de cuatro directivas que abarcan respectivamente los contratos de obras, de suministros, de servicios y de los sectores particulares del agua, la energía, los transportes y las telecomunicaciones.

En diciembre de 1989 se aprobó una directiva que regulaba las vías de recurso para los contratos públicos de suministros y de obras, que en 1992 se amplió a los servicios. Este texto legislativo garantiza una sanción eficaz de las infracciones de las disposiciones que regulan los procedimientos de adjudicación de contratos.

Para los sectores del agua, la energía, los transportes y las telecomunicaciones, la directiva adoptada por el Consejo incluye los contratos de suministros, obras y servicios adjudicados por las empresas que gestionan los servicios de producción y distribución de agua, energía, transporte y telecomunicaciones, teniendo en cuenta la especificidad de dichos poderes adjudicadores y la diversidad de formas organizativas que existen en la Comunidad para estos sectores.

Las vías de recurso para este sector también han sido objeto de una directiva del Consejo que garantiza posibilidades de recurso suficientes a las empresas perjudicadas en caso de violación de las normas comunitarias de adjudicación de contratos en los llamados sectores "especiales".

El conjunto de estas directivas ha contribuido a establecer una legislación comunitaria sobre contratación pública basada en:

- normas de transparencia en la apertura a la competencia de los contratos públicos, recurso preferente a los procedimientos abiertos o restringidos y criterios transparentes de selección de ofertas;
- procedimientos de recursos eficaces y rápidos contra las decisiones adoptadas por los poderes adjudicadores que hayan infringido el derecho comunitario de contratación pública.

La aplicación de dichas medidas exige que las entidades adjudicadoras utilicen el mismo modelo para la publicación del anuncio de licitación. Como ya se ha indicado anteriormente, la Comisión no se ha limitado a intervenir en el ámbito legislativo o en la posibilidad de recurrir, sino que también ha emprendido otras actuaciones para incrementar la transparencia, en particular en el ámbito de la formación de los responsables de los poderes adjudicadores o de las empresas, de la normalización de los anuncios y de la calidad de la información sobre la contratación pública.

Así, para incrementar la calidad de la información sobre contratos públicos y lograr que sea más fácil de traducir, remitir, leer y comprender, la Comisión fomenta la normalización a escala europea, e incluso internacional, en los ámbitos de especial importancia para la apertura de la contratación pública. Asimismo, ha creado formularios normalizados para simplificar la redacción y la lectura de los distintos modelos de anuncios prescritos en las directivas.

La Comisión ha elaborado un glosario, el CPV (*Common Procurement Vocabulary*) que, contrariamente a las nomenclaturas existentes, responde a las exigencias específicas en el sector de la contratación pública y está disponible en todas las lenguas oficiales de la Comunidad. Se pretende fomentar el uso de dicha nomenclatura para la definición del objeto del contrato y ampliar su utilización a las bases de datos nacionales o internacionales. Así, el CPV debería contribuir a dotar de mayor transparencia a los anuncios y a hacerlos más accesibles en todas las lenguas de la Unión. Asimismo, debería facilitar la compatibilidad técnica entre las diferentes fuentes de información sobre contratos.

La Comisión ha publicado guías relativas a las normas aplicables a los procedimientos de adjudicación de contratos de obras, servicios y suministros. Dichas publicaciones están destinadas a todos aquellos cuyas actividades se inscriben en el ámbito de la contratación pública, y tienen por objeto hacerles más conscientes de sus derechos y obligaciones explicándoles los principios del Tratado CE que rigen la contratación pública así como las principales características de las directivas comunitarias.

El nuevo Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) celebrado en el marco de la Organización Mundial de Comercio reclama la modificación de las directivas comunitarias sobre contratos

públicos. En efecto, a raíz del Acuerdo, convendría limitar las posibles discriminaciones que, contra la tendencia habitual, penalicen a las empresas y a los operadores contratantes y facilitar la aplicación de las Directivas. La adopción de las Directivas 97/52/CE de 13 de octubre de 1997 y 98/4/CE de 16 de febrero de 1998 ha permitido introducir las modificaciones necesarias en las directivas existentes, tanto en relación con el sector público como con los sectores especiales, respectivamente.

A pesar de que han transcurrido más de veinticinco años desde la adopción de la primera directiva sobre contratación pública, los resultados económicos aún no son del todo satisfactorios. En su comunicación sobre contratación pública en la Unión Europea, publicada en marzo de 1998, la Comisión describe la situación de la contratación pública en el ámbito comunitario y propone la adaptación de los instrumentos de su política a las actuales exigencias. En efecto, como ya se indicaba en el Libro Verde de 1996, dichas exigencias han cambiado, como lo han hecho también los posibles instrumentos aplicables. Entre las prioridades fijadas en la comunicación figuran las siguientes acciones: simplificación del marco jurídico y adaptación de éste a la nueva era electrónica, logro de un mayor respeto de las normas existentes, incremento del número de proveedores que responden a las licitaciones y refuerzo de la sinergia con las demás políticas comunitarias.

B) Principales conclusiones en el marco de facilitación del comercio. Contratación pública

Como conclusión y con el fin de determinar los principales aspectos de interés en la facilitación de comercio de Canarias en ECOWAS y Mauritania en cuanto a los aspectos relacionados con la contratación pública son destacables los siguientes aspectos:

- 1) El aspecto que pudiera ser el principal facilitador de las acciones de generación de integración económica regional posibilitando la generación de negocio de productores RUP en ECOWAS y Mauritania, sería introducir en los criterios de valoración de las ofertas de licitaciones internacionales en estos países, una puntuación extra a los ofertantes con sede social en las RUP.
- 2) Por otra parte, sería necesario el desarrollo de un sistema de contratación pública específico para aquellas acciones a implementar por parte de la UE en los países en desarrollo, en especial en la agilización de procesos de contratación y ejecución de proyectos y en la tipología de gastos elegibles en dichos países.