

# TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR CANARIAS – ÁFRICA: UNA APROXIMACIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO<sup>1</sup>

---

CAROLINA ÁLVAREZ DÍAZ  
Universidad de las Palmas de Gran Canaria  
[alvarezdiazcarolina@gmail.com](mailto:alvarezdiazcarolina@gmail.com)

**Abstract:** The Canary Islands, that constitute a tricontinental platform between America, Europe and Africa, provide services and export products to African countries, a fact that comes from a varied historical chain of events that enables the islands to constitute a business hub for international companies thanks to their significant harbor activity, to their strategic geographical location, and to their tax system. The objective of this study is to determine the nature of the companies that operate in the above-mentioned African markets, which are companies that must face an evident linguistic and cultural barrier. For this purpose, we explored different public data bases that contain a directory of Canary companies that operate in African markets, these companies being the study population. Altogether we compiled a global data base for the study that includes more than 80 companies, 61 of which completed the survey of this research. The survey includes questions that enable us to distinguish both the features of the market and the main African countries that receive the products or

---

<sup>1</sup> El presente estudio no sería posible sin la desinteresada colaboración de las empresas que han dado respuesta al cuestionario. A todas ellas, muchas gracias: A.T. TAWAZ, S.L., AD3D Geoingeniería, Aerolaser System, S.L, Alucan, S.A., Andrés Megías Mendoza, S.A., Astilleros Canarios, S.A., Bandama, S.A., Binter, líneas aéreas de Canarias, Canaest, S.L., CANAFRIK, Canarship, S.L.U., CF Arquitectura, Paisaje y Urbanismo, S.L.P., Codexca, S.L.U., Collbaix Canarias, S.L., Conexión Africana, Consulta Europa Projects and Innovation, S.L., COPLACA, Cosmética del Atlántico, S.L., Cywaden Canarias, S.L., Desarrollo Informático Personalizado, S.L., Domingo Alonso Group, ECOS, Estudios Ambientales y Oceanografía, S.L., Electrosericios Canarios – ELECAN, Elittoral S.L.N.E., Estudios de Ingeniería Costera y Oceanográfica, Emicela, S.A., Enamar, S.A., Estudio 7, S.L., Feel Tourist Digital Solutions, S.L., Freiremar, S.A., Gestinova, Gestión y Planeamiento Territorial y Medioambiental, S.A., Gofio La Piña, S.L., Grupo Kalise, S.A., Grupo Stier XXI, S.L.U., Ingeniería de Protecciones y Control Eléctrico, S.L. (IPROCEL), Instituto Tecnológico de Canarias, S.A., José Sánchez Peñate, S.A., Jucarne, S.A., Klingele Embalajes Canarias, Lighthouse Tenerife Real Estate, S.L., Litografía Romero, S.L., Logimarex, S.L., Looking for Development Asesores y Consultores, S.L., Máximo Pestano, S.L., Mincon West Africa, S.L., Montesano Canarias, S.A., Plan B Group, Positrónica, S.A., R & LB Engineering Consulting, Rigaz Serviradio, S.L., Sherritt Overseas Corporation, Sistema Ingeniería, S.A., Space 1999 Telecom, S.L.U., Tagua, S.L., Tenerife Health International Service, TESS Hose Management Operations Canarias, S.L., Tirma, S.A., Vicente Rivera Bolaños, S.L., Vidrieras Canarias, S.A., Walter Beltrán y Asociados, S.L.P., Empresa anónima. Estudio financiado por la Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento del Gobierno de Canarias y el Fondo Social Europeo.

services from these companies as well as the temporary origin of their economic relations with Africa and the language they work with the most for these purposes, among other aspects.

**Keywords:** translation; interpreting; international trade; tricontinental platform; linguistic and cultural barrier.

## 1. INTRODUCCIÓN

Canarias es una plataforma logística internacional que se ha beneficiado de su ubicación geográfica a lo largo de los años en parte debido a la corta distancia que hay entre el archipiélago y el continente africano. Históricamente, lo que destacaba de las islas Canarias para ser una plataforma logística de esta índole era su ubicación, su marco institucional, su oferta agroexportadora y sus infraestructuras (Carnero Lorenzo, 2011).

Para dar cumplimiento al objetivo de la presente investigación, que consiste en determinar las características de las empresas canarias con actividad en mercados africanos, se expondrán, en primer lugar, diferentes aspectos que permiten definir el archipiélago canario como una plataforma tricontinental, la barrera lingüística y cultural presente entre estos territorios y las bases de datos a las que hemos acudido; y, en segundo lugar, los resultados obtenidos en el estudio llevado a cabo gracias a la colaboración de 61 empresas canarias que operan en mercados africanos.

### 1. 1. Canarias como plataforma tricontinental

Durante los años cincuenta, tras la crisis que originó la Segunda Guerra Mundial, hubo una etapa de recuperación económica, lo que afectó también a las relaciones del archipiélago con el continente africano. El protagonismo de las islas en este continente vino marcado por el difícil acceso de Canarias al mercado europeo, por el aumento de relaciones comerciales con África, por el desarrollo de las industrias de conservas de pescado y por las exportaciones de derivados del petróleo, que partían fundamentalmente de Tenerife al tener la refinería de la Compañía Española de Petróleos, S.A.U. (CEPSA), que hizo que desde finales del siglo XIX el petróleo se convirtiera en el producto más exportado de Canarias a países africanos (Carnero Lorenzo, 2012).

Las islas Canarias han pasado por diferentes fases como plataforma tricontinental. En un principio, en el tráfico de esclavos (Santana Pérez et al, 2004) y en lo relacionado con la pesca (Carnero Lorenzo, 2012). Según este último autor, posteriormente, y al estar geográficamente ubicados con proximidad al caladero canario-sahariano, las islas constituyeron un punto de escala de los buques que procedían de otros lugares. A continuación, el archipiélago funcionaba como

estación marítima, hasta que comenzó a servir a los buques que llegaban, tanto en la época de la navegación a vapor, con las estaciones carboneras, como en la navegación más modernizada, que requería repostar en estaciones gasolineras. A pesar de este protagonismo en lo marítimo, Canarias también fue una estación de paso en el ámbito aéreo ya que, hasta que los aviones no tuvieron una autonomía suficiente, necesitaban hacer escala en el archipiélago para repostar y continuar sus rutas (Carnero Lorenzo, 2011).

En los siguientes apartados se expondrán brevemente algunas de las cuestiones que indican que Canarias constituye una plataforma tricontinental y que han contribuido a estrechar sus relaciones con países africanos.

### **1.1.1. El puerto de la luz**

En el siglo XIX, la ciudad de Las Palmas de Gran Canaria rentabilizó su ubicación geoestratégica con la instalación de estaciones marítimas y posteriormente, en el siglo XX, servía a buques que transitaban el Atlántico centro-oriental. En definitiva, el puerto de la Luz siempre fue un puerto comercial, de pasaje, pesquero y militar; pero, sobre todo, un puerto de escala internacional gracias a su ubicación geográfica. (Quintana Navarro, 1996).

El tráfico marítimo en la provincia de Las Palmas, de acuerdo con Carnero Lorenzo (2011, p.40) no ha cesado de aumentar en parte gracias a “su capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos acaecidos en la navegación marítima, [...] la actividad pesquera, [...] y la containerización”. Este último factor, explica, se debe a la capacidad de adaptación que han tenido los puertos canarios, lo que ha provocado que las islas pasaran a ser un *hub* en el transporte de su entorno geográfico y que afectara al comercio exterior de España con países africanos ya que “más del 90 por 100 de los productos que procedían o se enviaban a esas colonias pasaban por el Archipiélago” (Carnero Lorenzo, 2011, p. 42).

### **1.1.2. Canarias en el entorno aéreo**

La instalación de los aeropuertos de Gran Canaria y de Tenerife ha determinado que la navegación aérea tampoco haya dejado de crecer, lo que ha convertido al archipiélago en un “importante nodo de las comunicaciones aéreas internacionales” (Carnero Lorenzo, 2011, p. 42).

Los factores que han contribuido a que así sea, según Carnero Lorenzo (2012, p. 69), son “su posición geoestratégica, [...] su marco institucional específico, [...] la oferta agroexportadora y [...] las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones necesarias para poder llevar a cabo esta función de plataforma para las relaciones económicas entre Europa, África y América”.

### **1.1.3. Canarias en el sector pesquero**

En lo relacionado con la pesca, las características de las costas del continente africano hacían rentable el desplazamiento desde Canarias para obtener una mayor cantidad de peces. Se trata del banco sahariano, que cada vez aumentaba más su volumen. Para que el pescado se mantuviera en buen estado durante el regreso, se utilizaba la sal para conservarlos. Esta relación tan estrecha entre la sal y el pescado desencadenó la aparición de salinas en Canarias y sobre todo en la isla de Gran Canaria (Santana Pérez, 2011).

### **1.1.4. El proyecto ALiX**

El proyecto ALiX (Neutral Access Point of Western Africa and Canary Islands) lo lleva a cabo el Cabildo Insular de Tenerife. Su objetivo es “fomentar la competitividad de la isla de cara al mercado global de las TIC y eliminar las carencias estructurales del sector”<sup>2</sup>.

De acuerdo con la información disponible en su portal web, el objetivo principal es lograr la transformación tecnológica en el archipiélago como puntos neurálgicos para las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y la conectividad intercontinental entre Europa, América y África en una etapa de socialización tecnológica donde se rompen las barreras geográficas mediante la instalación de la fibra óptica, con Tenerife como punto de partida del anillo insular de fibra. Un objetivo importante de este proyecto es impulsar las economías emergentes de los países del África Noroccidental, donde el archipiélago será su referencia tecnológica.

Con proyectos de esta índole se puede observar el concepto actual de territorio tricontinental de acuerdo con la evolución de la sociedad y con las necesidades de los habitantes. El sistema de cable Africa Coast to Europe (ACE), que pertenece al proyecto ALiX, es el encargado de conectar Europa con la costa Oeste de África desde Francia hasta Sudáfrica, pasando por Canarias, mediante la instalación de un cable de 17.000 kilómetros que alcanza hasta 6000 metros de profundidad. Este cable, elaborado con la última tecnología, es uno de los motores del desarrollo social y del crecimiento económico de África. En total conecta a 12 países de la costa de África Occidental y a otros dos países sin litoral (Mali y Níger), de acuerdo con la información disponible en dicho portal.

### **1.1.5. Astilleros Canarias S.A. (ASTICAN)**

Canarias constituye un punto de entre África, América y Europa también gracias a Astilleros Canarias, S.A. (ASTICAN). Se trata de un astillero que se encuentra en

---

<sup>2</sup> Proyecto ALiX (Neutral Access Point of Western Africa and Canary Islands): [www.d-alix.com](http://www.d-alix.com)

Las Palmas de Gran Canaria y que ofrece los servicios que los propietarios de buques o unidades *offshore* necesiten<sup>3</sup>.

ASTICAN permite el acceso al registro de los buques que han pasado por estos astilleros desde el año 2010 hasta la actualidad y el país de procedencia, por lo que se puede apreciar que atienden a buques que proceden de todos los continentes, entre los que se incluyen buques de países africanos como Mauritania, Marruecos, Guinea, Guinea-Bissau, Cabo Verde, Namibia, Egipto, Nigeria o Camerún.

### **1.1.6 Canary Islands European Business Hub in Africa**

Las islas Canarias, por su ubicación geográfica como centro de negocios del Atlántico, constituyen un enclave atractivo para instalarse en ellas y operar en países africanos. Canary Islands European Business Hub in Africa es una iniciativa del Gobierno de Canarias, apoyada tanto por entidades privadas como públicas, como por ejemplo las universidades, las Cámaras de Comercio, el ICEX o los Cabildos de las islas. En su página web, se pueden observar las ventajas competitivas y las oportunidades que ofrece el archipiélago, entre otros aspectos<sup>4</sup>.

Se hace especial énfasis en la ubicación del archipiélago, a tan solo 90 kilómetros de distancia de África, que goza del mejor clima del mundo y que tiene los niveles más elevados en servicios sanitarios y en calidad de vida de Europa; y se indica que el archipiélago cuenta con 46 vuelos semanales a diferentes países africanos y tiene conexión marítima con todos los puertos africanos.

Por otra parte, el hecho de que Canarias tenga un marco legal diferente ofrece ventajas al de llevar a cabo la actividad en las islas. Gracias al Régimen Económico y Fiscal (REF), las empresas tienen beneficios en varios aspectos. Se considera que Canarias tiene el mejor sistema de impuestos de Europa, lo que supone un incentivo para aquellos que quieran instalarse en las islas. Con estos aspectos que hemos comentado en los apartados anteriores relacionados con el concepto de tricontinentalidad del archipiélago, podemos constatar que es un hecho que afecta a las relaciones del archipiélago con África y que contribuye a que estas sean cada vez más estrechas.

## **1.2. Barrera lingüística y cultural**

En la línea de la expansión de las empresas canarias hacia mercados africanos, resulta necesario comentar la barrera lingüística y cultural que existe entre estos territorios. Como comenta Fanjul Martín (2010), la actividad exterior de la empresa puede verse condicionada por factores culturales en distintos ámbitos de actuación: durante la negociación, en las campañas de marketing, en la ética y Responsabilidad Social

<sup>3</sup> Astilleros Canarios, S.A. (ASTICAN): [www.astican.es](http://www.astican.es)

<sup>4</sup> Canary Islands European Business Hub in Africa: <https://canaryislandshub.com>

Corporativa e incluso en los Recursos Humanos de la empresa. Suárez-Ortega (2003) expone que una de las barreras a la hora de iniciar el proceso de internacionalización de la empresa, además de otras como la falta de conocimiento de los mejores mercados potenciales, el riesgo de perder dinero o la falta de conocimiento general de cómo exportar, es también la barrera idiomática y cultural.

En esta línea, Fanjul Martín (2010) afirma que, a causa de los viajes, de Internet y de una cultura empresarial cada vez más globalizada, cada vez hay más diversidad cultural entre los empleados de las empresas. Es decir, que una persona de una cultura puede adentrarse en otro entorno cultural sin dificultades. La heterogeneidad cultural en las empresas puede ser un obstáculo, debido a las posibles barreras comunicativas, pero también una ventaja. Esta diversidad permite innovar, sobre todo si se trata de personal altamente cualificado, y, de esta manera, favorecer la internacionalización de la empresa, pues se trata de personal preparado para desempeñar su labor en distintos ambientes culturales, lo que también permitirá mejorar la comprensión de los demás mercados locales y de los clientes.

Según este mismo autor, las empresas deben entender y valorar la importancia de la cultura y desarrollar estrategias para hacer frente a las barreras de este tipo. También deben conocer la forma de actuar de las personas de la parte negociante y saber adaptarse a la hora de vender productos o de ser la parte visitante. Más allá de los problemas de comunicación que puedan surgir por el desconocimiento de la lengua en cuestión, hay problemas que pueden surgir por no conocer el código ético, el protocolo o el sistema de las normas de jerarquía de un país.

Los países africanos del entorno tienen mayoritariamente como lengua oficial o administrativa el francés<sup>5</sup>, mientras que en Canarias se trata del español, aunque se considera que el francés es la lengua franca entre las relaciones entre Canarias y los países africanos del entorno (Álvarez Díaz y Adams, 2021).

## 2. MÉTODOS

Para obtener una imagen de la presencia de las empresas canarias que operan en países africanos, se ha acudido a diversas fuentes de información, entre las que destacan el directorio de empresas del portal AfricaInfoMarket, constituido en el año 2002 de la mano de instituciones públicas como el Gobierno de Canarias, la Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA), Cámara de Comercio de Gran Canaria y la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, a través del cual, tras contactar directamente con las empresas, se ha podido conocer con exactitud que 21 empresas que figuran en dicho portal operan en mercados africanos.

Por otra parte, se ha acudido al registro de exportaciones disponible en la página web de la Cámara de Comercio de España<sup>6</sup> y se ha contactado con todas las empresas

<sup>5</sup> Casa África: [www.casafrica.es](http://www.casafrica.es)

<sup>6</sup> Cámara de Comercio de España: [www.aduanas.cameras.org](http://www.aduanas.cameras.org)

canarias que hacen exportaciones e importaciones del continente africano. Un total de 7 de ellas afirma que exporta productos a alguno de dichos países.

Asimismo, la Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA) presenta un directorio de empresas canarias con presencia internacional, que incluye aquellas empresas que presten servicios o exporten productos a países africanos. Tras consultar telefónicamente que efectivamente operaban en mercados africanos, se ha podido constatar que suman un total de 51 empresas.

En total, al sumar las empresas que figuran en las diferentes fuentes y directorios consultados, se trata de una población de estudio de un total de 79 empresas canarias que llevan a cabo labores de comercio internacional en países africanos, de las cuales 53 participaron en el presente estudio.

Por último, al contactar con dichas empresas, se les solicitó que indicaran, si fuera el caso, el contacto de otras empresas canarias que prestaran servicios o exportaran productos al continente vecino. Gracias a dichas consultas, otras 8 empresas se sumaron a la población de estudio, por lo que la muestra final se compone de un total de 61 empresas colaboradoras.

Partiendo de esta población de estudio, resulta de interés conocer tanto las relaciones de estas empresas con dichos países como sus necesidades lingüísticas, que también podrían contemplar las de traducción y de interpretación. Para ello, se ha elaborado un cuestionario que consta de 3 bloques: datos de la empresa, su actividad en África y lenguas empleadas; traducción de documentos para el comercio con África, e interpretación para el comercio con África. El primero de estos bloques, datos de la empresa, incorpora preguntas acerca de los países africanos a los que estas empresas exportan productos o prestan servicios, la antigüedad con la que han operado en África, la gestión de las relaciones con África, la frecuencia con la que hacen envíos o prestan servicios, los principales productos que exportan o servicios que prestan y la lengua con la que necesitan trabajar en mayor medida.

### **3. RESULTADOS**

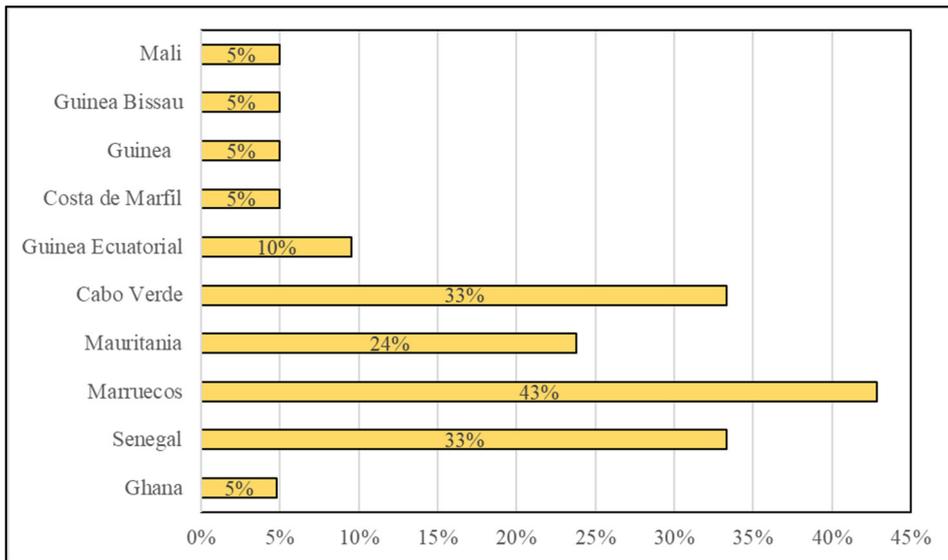
A continuación, se detallarán, por una parte, las bases de datos que incorporan la mayor cantidad de población de estudio, que son las empresas que figuran en el directorio del portal AfricaInfoMarket así como en el de la Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA), y se presentarán las respuestas de las preguntas más significativas del primer bloque del cuestionario que se diseñó para el presente estudio.

### 3.1. Bases de datos que incluyen la población del estudio

#### 3.1.1. *AfricaInfoMarket*

En el portal AfricaInfoMarket, se dispone de un directorio de empresas canarias con actividad económica en países africanos. En dicho directorio podemos acceder a los nombres de las empresas, a los países africanos en los que están presentes, a los datos de contacto de las personas encargadas de los departamentos internacionales o que gestionan la actividad con África y al sector de actividad. Por ello, en este caso, se tendrán en cuenta los países en los que operan y los sectores de actividad.

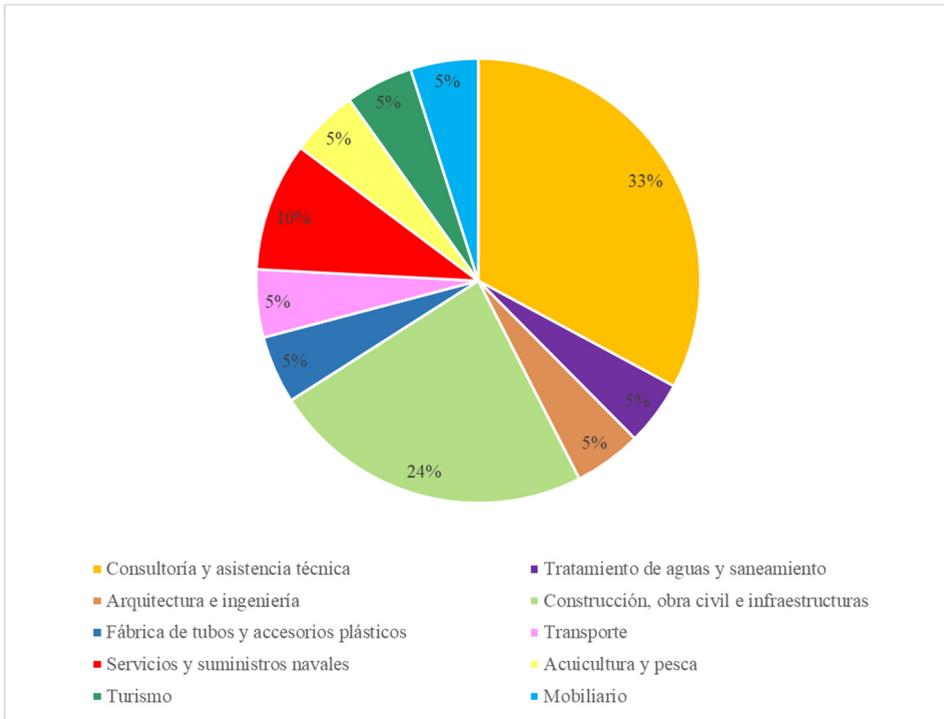
Como se puede observar en el Gráfico 1, la mayoría de las empresas canarias que operan en países africanos lo hacen, por orden, en Marruecos (43%), Senegal (33%), Cabo verde (33%) y Mauritania (24%) que, a su vez, son los países que se encuentran geográficamente más próximos al archipiélago y que, en su mayoría, tienen el francés como lengua oficial o administrativa.



**Gráfico 1.** Países africanos en los que operan las empresas canarias.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del directorio de empresas canarias en África disponible en el portal de AfricaInfoMarket<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> AfricaInfoMarket: [www.africainfomarket.org](http://www.africainfomarket.org)



**Gráfico 2.** Sectores en los que se enmarcan las actividades de las empresas canarias que exportan productos o prestan servicios a países africanos.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del portal AfricaInfoMarket<sup>8</sup>

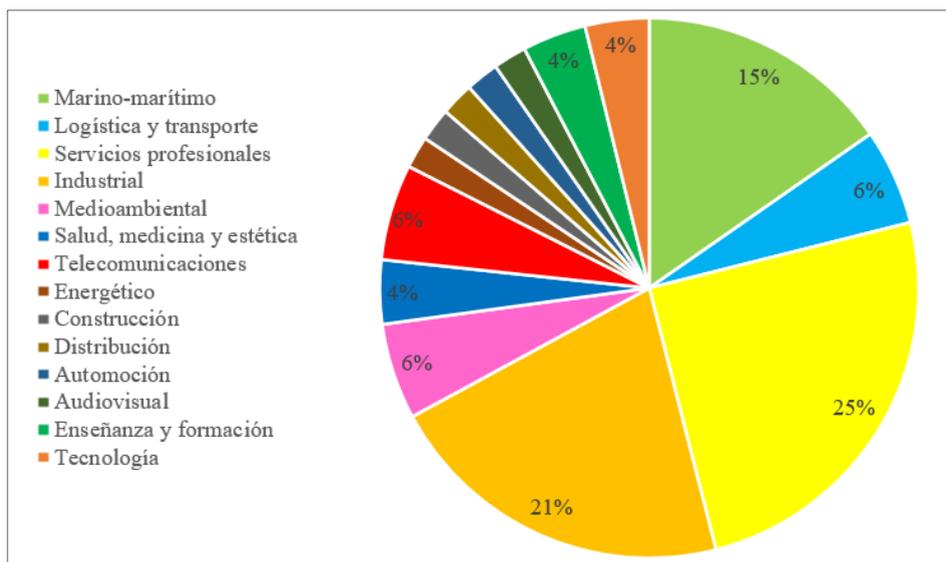
El 33% de las empresas canarias que operan en países africanos, de acuerdo con el portal AfricaInfoMarket, se enmarca en el sector de la consultoría y asistencia técnica, seguido de un 24% de las empresas cuya actividad se relaciona con la construcción, obra civil e infraestructuras y de un 10% de empresas de servicios y suministros navales. Se puede decir que más del 60% de las empresas de este directorio son empresas que prestan servicios y que aquellas que hacen exportaciones de productos equivalen a menos de un 40%.

### **3.1.2. Sociedad Canaria de foment económico (PROEXCA)**

La Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA) ofrece en su página web un directorio de empresas canarias internacionales a través del cual se puede filtrar el continente en el que dichas empresas tengan actividad. Los datos disponibles en el directorio son el nombre de las empresas, la provincia canaria en la que se encuentran

<sup>8</sup> AfricaInfoMarket: [www.africainfomarket.org](http://www.africainfomarket.org)

(Las Palmas o Santa Cruz de Tenerife), el sector de actividad, el número aproximado de empleados, el nombre de las personas responsables del área internacional, el principal producto o servicio que comercializan, el número de empresas extranjeras que proveen (de cualquier continente) y el porcentaje de capital canario de la empresa. Para este estudio se tomarán los datos relativos al sector de actividad y al número aproximado de empleados.

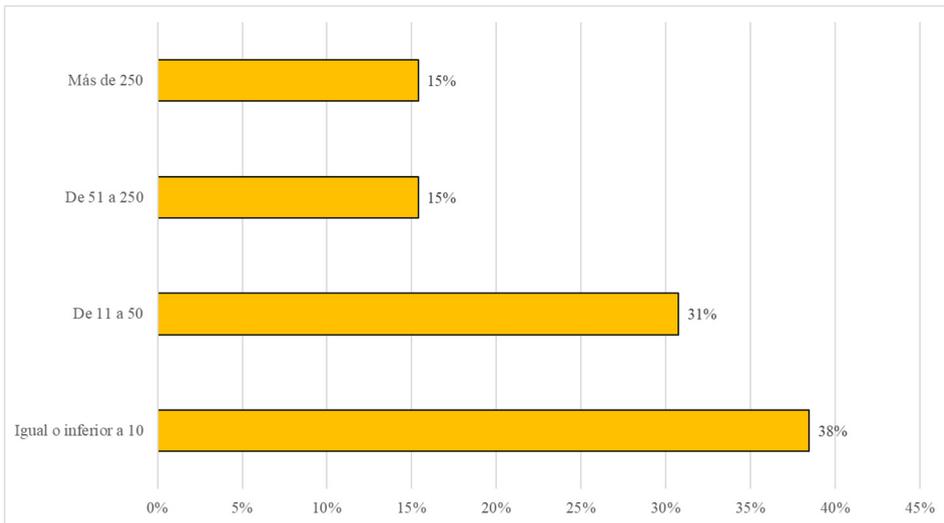


**Gráfico 3.** Sectores en los que se enmarcan las actividades de las empresas canarias que exportan productos o prestan servicios a países africanos.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del directorio PROEXCA<sup>9</sup>.

Como se puede observar, la mayoría de las 51 empresas canarias con presencia en África que aparecen en este directorio son empresas que prestan servicios. Al sumar los porcentajes de los sectores que se enmarcan en este tipo de actividad (es decir, marino-marítimo, logística y transporte, servicios profesionales, medioambiental, salud, medicina y estética, telecomunicaciones, energético, construcción, distribución, audiovisual, enseñanza y formación y tecnología), se obtiene que un 78% de estas empresas prestan servicios y que, por otra parte, un 22% exporta productos.

<sup>9</sup> Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA): [www.proexca.es](http://www.proexca.es)



**Gráfico 4.** Número de empleados de las empresas canarias con presencia en África.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del directorio PROEXCA.

La mayoría de las empresas (38%) tiene menos de 10 empleados y casi el 70% (sumando las que tienen menos de 10 y las que tienen menos de 50) son empresas que tienen menos de 50 empleados, por lo que en general se podría constatar que el tamaño de las empresas que operan en África y que figuran en el directorio de PROEXCA es reducido.

### 3.2. Respuestas de las empresas canarias con actividad en países africanos

A continuación, se expondrán los resultados obtenidos del primer bloque de preguntas, relativas a los datos de la empresa, su actividad en África y lenguas empleadas. Un total de 61 empresas dieron respuesta a estas preguntas. Las 61 empresas proceden de las diferentes fuentes de datos que se mencionaron en apartados anteriores, que incluyen el directorio del portal AfricaInfoMarket, el registro de exportaciones de la Cámara de Comercio de España, el directorio de la Sociedad Canaria de Fomento Económico (PROEXCA) y los contactos proporcionados por empresas de estas tres fuentes. Las preguntas a las que dieron respuesta las 61 empresas colaboradoras son:

- ¿A qué países africanos exportan productos o prestan servicios?
- ¿Hace cuánto tiempo tiene actividad con países africanos?

- ¿Tiene local u oficina en algún país africano? En caso afirmativo, ¿en qué país/es? En caso negativo, ¿cómo mantiene las relaciones con los países africanos?
- ¿Con qué frecuencia hace envíos o presta servicios a África?
- ¿Cuál es el principal producto que exporta o servicio que presta?
- ¿Con qué lengua necesita trabajar en mayor medida para su actividad con África?

### **3.2.1. Pregunta 1: ¿A qué países africanos exportan productos o prestan servicios?**

Para dar respuesta a esta pregunta se ofreció un listado, multirrespuesta, que contemplaba todos los países del continente africano ordenados de forma alfabética, que permitía seleccionar todos aquellos países en los que las empresas de la muestra tenían actividad. Para facilitar la interpretación de los resultados, se tomarán los países en los que opere un mínimo de 6 empresas (un 10% de la muestra).

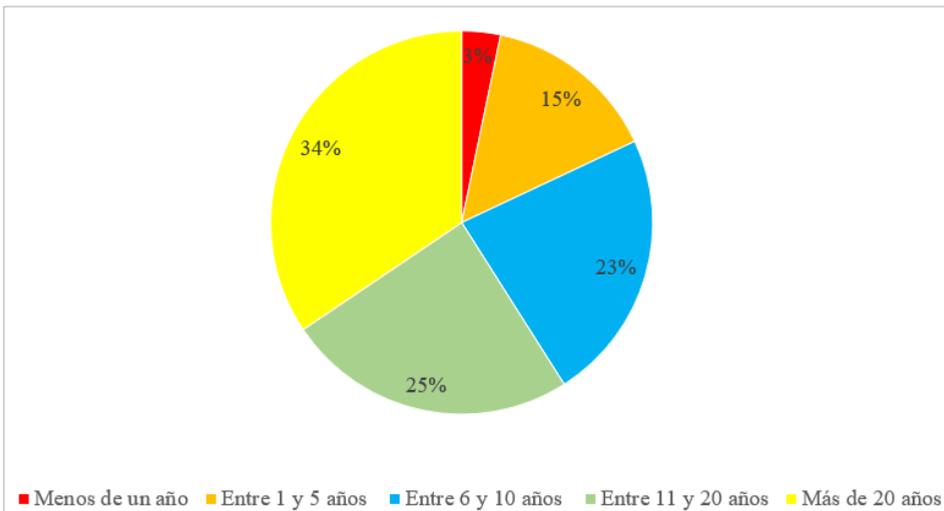
Pais	Proporción
Marruecos	57%
Senegal	56%
Mauritania	54%
Cabo Verde	38%
Guinea Ecuatorial	21%
Gambia	20%
Ghana	18%
Guinea	18%
Costa de Marfil	16%
Mali	15%
Nigeria	15%
Benín	12%
Guinea-Bissau	12%
Sudáfrica	12%
Camerún	10%
Mozambique	10%
Sierra Leona	10%
Tanzania	10%
Togo	10%

**Tabla 1.** Países a los que exportan productos o prestan servicios las empresas canarias del estudio y su proporción en orden descendente.

Los principales destinos a los que exportan productos o prestan servicios las empresas canarias con actividad en África que participaron en el presente estudio, son, por orden, Marruecos, Senegal, Mauritania y Cabo Verde. Los tres primeros,

como se comentó anteriormente, son países que tienen el francés como lengua oficial o administrativa. Además, desde el punto de vista de las lenguas, el cuarto país al que se exporta en mayor medida es Cabo Verde, que tiene el portugués como lengua oficial y, el quinto, Guinea Ecuatorial, un país en el que la lengua oficial es el español.

### 3.2.2. Pregunta 2: ¿Hace cuanto tiempo tiene actividad con países africanos?

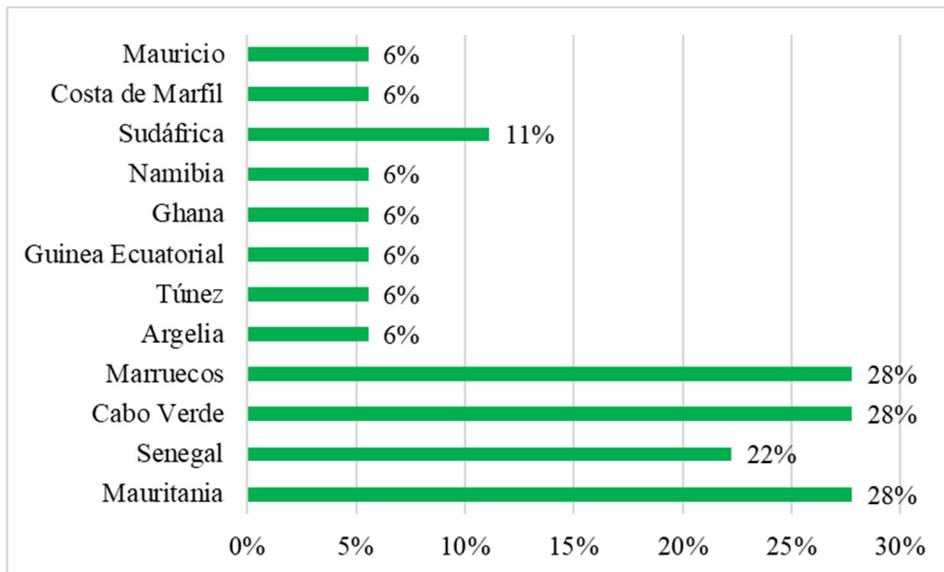


**Gráfico 5.** Antigüedad con la que las empresas colaboradoras en el estudio han tenido actividad económica con países africanos.

Este gráfico refleja los años que hace que las empresas de la muestra han tenido actividad con países africanos. Como se puede observar un 34% ha tenido este tipo de actividad desde hace más de 20 años y un 25%, desde hace más de 10, por lo que estos datos nos permiten afirmar que más de la mitad de la muestra tiene más de 10 años de antigüedad en su labor internacional con África, lo que implica que su amplia experiencia les permitirá responder a las demás preguntas del presente cuestionario con altos niveles de certeza.

**3.2.3. Pregunta 3: ¿Tiene local u oficina en algún país africano? En caso afirmativo ¿en qué país/es? En caso negativo ¿cómo gestiona las relaciones con los países africanos?**

Un total de 18 empresas tiene local u oficina en algún país africano. De ese total, los locales están en los siguientes países que se representan a continuación gráficamente:

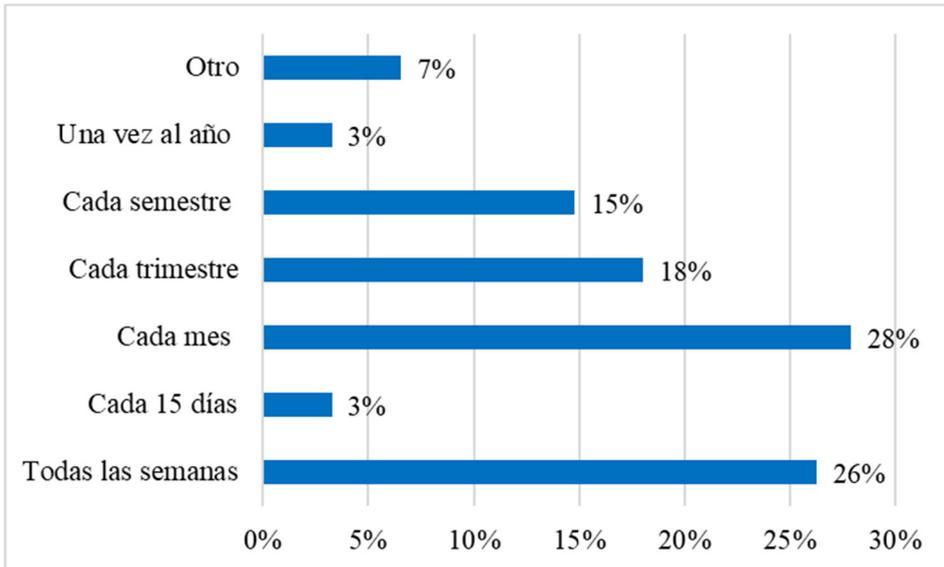


**Gráfico 6.** Países africanos en los que las empresas que tienen local u oficina en África están instaladas.

Una vez más, se puede observar que, de forma general, los países africanos en los que operan las empresas canarias son los que se comentaron en la primera pregunta de la muestra, pero también se corresponden, en su mayoría con los países en los que, aquellas empresas que tienen local u oficina en dicho continente, están instaladas. Dentro de las otras 43 empresas que no tienen local u oficina en África, un 58% afirma que la gestión de la actividad se lleva a cabo de manera *online* desde Canarias; un 23%, que se desplazan al país africano para llevar a cabo su labor; un 9%, que trabajan con importadores locales, un 5%, con un socio local, y otro 5%, combina los desplazamientos para llevar a cabo su labor con la gestión *online*.

### 3.2.4. Pregunta 4: ¿Con qué frecuencia hace envíos o presta servicios a África?

En la presente pregunta, se incluyeron las 61 empresas de la muestra, tuvieran o no local u oficina en el país africano. Es decir, se trató el envío de productos tanto para sus destinatarios africanos como para el suministro de su local u oficina en destino.



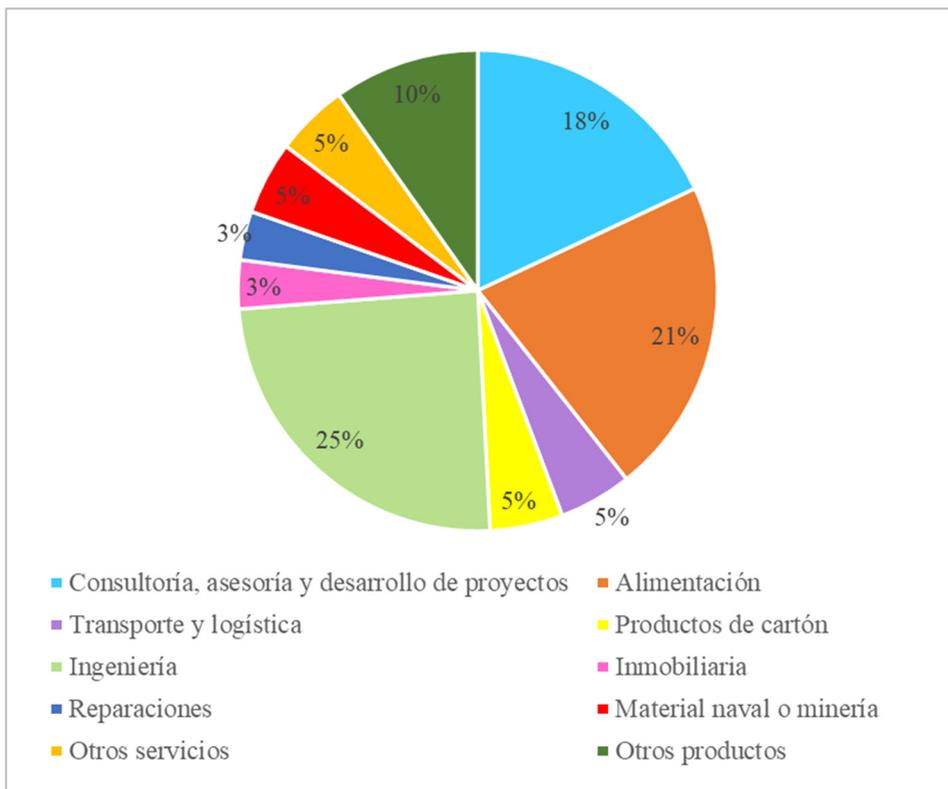
**Gráfico 7.** Frecuencia con la que las empresas canarias envían productos o prestan servicios a países africanos.

Se puede observar que más de la mitad de las empresas tiene actividad con África con cierta frecuencia, al menos una vez al mes, ya que la suma de aquellos que seleccionaron las opciones “todas las semanas”, “cada 15 días” y “cada mes” es de un 57%. Teniendo en cuenta las respuestas a la Pregunta 2, relativa a la antigüedad con la que las empresas canarias han trabajado en mercados africanos, y los resultados de esta pregunta se puede observar que, no solo existe un recorrido que dota de experiencia a la mayoría de la muestra del estudio, sino que existe cierta cotidianidad en la actividad con países africanos, sobre todo al constatar que un 26% hace envíos o presta servicios todas las semanas. Aquellas empresas que seleccionaron la opción “otro” indicaron que lo hacen en caso de avería, a demanda para suministrar la tienda que tienen en el país africano o esporádicamente.

### 3.2.5. Pregunta 5: ¿Cuál es el principal producto que exporta o servicio que presta?

Para elaborar el siguiente gráfico se han agrupado los sectores de las empresas que forman parte de la muestra. De esta manera, se puede vislumbrar que, de forma general, la mayoría son empresas que prestan servicios (60%), que incluye servicios de consultoría, asesoría y desarrollo de proyectos, transporte y logística, ingeniería, inmobiliaria, reparaciones y otros servicios como arquitectura, formación y servicios sanitarios. Cabe destacar que un 25% son empresas que se dedican a alguna ingeniería y que un 18% son empresas que se dedican a la consultoría, asesoría o desarrollo de proyectos, que suman una parte considerable de la muestra.

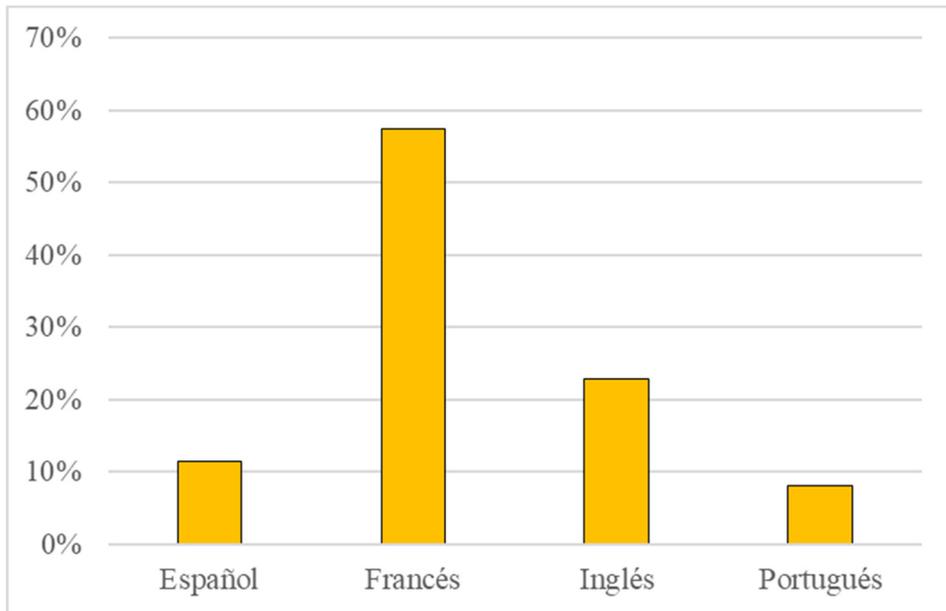
En total, un 40% de la muestra está formada por empresas que exportan productos de cartón, de alimentación u otros productos (que incluyen productos de alimentación, cartón, material naval o minería, perfiles de aluminio, entre otros).



**Gráfico 8:** Productos que exportan o servicios que prestan las empresas canarias con actividad en África.

### 3.2.6. Pregunta 6: ¿Con qué lengua necesita trabajar en mayor medida para su actividad con África?

Se puede observar el protagonismo que tiene el francés en este mercado en el que la barrera lingüística se impone entre dos territorios tan cercanos en el ámbito geográfico: Canarias y África. Además, más de un 20% trabaja con el inglés por ser la lengua oficial de varios países en los que Canarias tiene actividad, sin obviar que también ocurre con el portugués y el español, por su labor en Cabo Verde y en Guinea Ecuatorial, respectivamente.



**Gráfico 9:** lenguas con las que las empresas canarias con actividad en África necesitan trabajar en mayor medida.

## 4. DISCUSIÓN

Como se pudo observar en ambos directorios analizados, la gran mayoría de empresas canarias que operan en mercados africanos son empresas que prestan servicios, lo que hace que aquellas que exportan productos resulten ser una minoría, un aspecto que se pudo ver reflejado en las respuestas a la quinta pregunta del cuestionario. Se pudo esclarecer, tanto con datos del primer directorio como con las respuestas obtenidas, que el principal servicio que las empresas canarias prestan a países africanos es el de consultoría.

Tanto en el directorio de empresas del portal AfricaInfoMarket, que incluye 21 empresas canarias que operan en África, como en las respuestas de las 61 empresas que colaboraron en el cuestionario, se pudo afirmar que los principales destinos de los servicios o exportaciones de productos de las empresas canarias son Marruecos, Senegal, Mauritania, Cabo Verde y Guinea Ecuatorial, y que también se corresponden, en el caso de los tres primeros, con los países en los que se han instalado aquellas empresas que tienen local u oficina en el continente africano.

Por otra parte, la frecuencia con la que las empresas de la presente muestra hacen envíos o prestan servicios refleja cierta cotidianidad respaldada por la antigüedad con la que estas han trabajado con África, lo que dota de cierta fiabilidad al perseguir el objetivo de vislumbrar cuestiones relacionadas con sus necesidades de traducción y de interpretación en etapas posteriores.

En el ámbito de las lenguas más empleadas por estas empresas a la hora de llevar a cabo su actividad con África, se puede observar que más de la mitad trabaja con el francés, seguido del inglés, del español y, por último, del portugués. Varias personas que dieron respuesta al presente cuestionario y que operan en Cabo Verde afirmaron que, por las similitudes entre el portugués y el español, se puede trabajar en esta última lengua, aunque no sea la oficial. Por otra parte, un 21% de la muestra tiene actividad en Guinea Ecuatorial, donde la lengua oficial es el español, lo que justifica que en este ámbito sea la lengua que se emplea en tercer lugar de forma más frecuente que el portugués. Se podría afirmar que, ya que la mayoría de las empresas gestionan sus relaciones con África de manera *online* y que se trata sobre todo de empresas que prestan servicios, el hecho de que conozcan las lenguas de los países en cuestión les podría permitir desempeñar de manera más exitosa su actividad.

## 5. CONCLUSIONES

La ubicación de Canarias ha permitido al archipiélago funcionar como plataforma logística internacional y ha sido uno de los factores principales en el establecimiento de relaciones económicas con África, que son cada vez más estrechas. Las islas funcionaron históricamente como plataforma para el tráfico de esclavos, como punto de escala de barcos pesqueros y como estación de repostaje de buques y aviones, entre otros. Actualmente las islas siguen constituyendo una plataforma marítima de escala internacional y gozan de instalaciones marítimas y aéreas de gran repercusión, que hace del archipiélago un centro neurálgico en el transporte, pero también en otros ámbitos como en el de las TIC, el de las reparaciones de buques y en el empresarial. De acuerdo con este último aspecto, Canarias funciona como plataforma de negocios en África gracias a su marco legal y a los beneficios fiscales del archipiélago.

A pesar de la barrera lingüística y cultural que separa Canarias de África, existe un importante número de empresas canarias que tienen actividad en el continente vecino, cuyas características se han podido vislumbrar gracias al cuestionario llevado a cabo en la presente investigación. La información disponible en las páginas web de

AfricaInfoMarket y PROEXCA, unidos a las respuestas obtenidas de la mano de las 61 empresas canarias que colaboraron en el presente estudio, han permitido conocer que las empresas canarias que exportan productos o prestan servicios a África son empresas con un reducido número de empleados, que prestan servicios, fundamentalmente de consultoría, cuya actividad se destina principalmente a Marruecos, Mauritania, Senegal y Cabo Verde, tanto a la hora de enviar sus productos o de prestar sus servicios como a la hora de instalar un local u oficina en ellos.

La marcada antigüedad de la actividad que han desarrollado la mayoría de las empresas, unida a la cotidianidad con la que prestan sus servicios o exportan sus productos, se relaciona con la necesidad de conocer la lengua del país de destino y evidencia la manifiesta necesidad de trabajar con la lengua francesa en el marco de esta actividad internacional, que es, a su vez, la lengua oficial o administrativa de los principales destinos de la actividad de Canarias en África (Marruecos, Mauritania y Senegal).

Teniendo en cuenta estos factores, se pretende conocer las necesidades de traducción y de interpretación de estas empresas en el marco de su actividad con África, con especial atención a los tipos de documentos que más necesiten traducir, así como las situaciones comunicativas más comunes.

## BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Díaz, C. y Adams, H. (2021). El francés como Lengua Franca en las relaciones comerciales entre Canarias y África. En T. Barceló Martínez, I. Delgado Pugés y F. García Luque (Eds.), *Tendencias Actuales en Traducción Especializada, Traducción Audiovisual y Accesibilidad*. (pp. 93-112). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Carnero Lorenzo, F. (2011). Historia reciente de las relaciones económicas Canarias-África. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 3018, 39-56.
- Carnero Lorenzo, F. (2012). *Canarias, base estratégica para las relaciones económicas internacionales de África c. 1850-2010*. La Laguna: Servicio de publicaciones Universidad de La Laguna.
- Fanjul Martín, F. (2010). Factores culturales e Internacionalización de la empresa. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 856, 7-20.
- Quintana Navarro, F. (1996). El Puerto de La Luz, 1883-1983: un prototipo de puerto de escala internacional. *Boletín Millares Carló*, 15. 189-195.
- Santana Pérez, G., Cáceres Lozano, M.S. y Salas Pascual, M. (2004). Historia de la incorporación de cultivos africanos en Canarias durante los siglos XV al XVIII. *Revista de Historia Canaria*, 186, 219-253.
- Santana Pérez, J. (2011). La pesca canaria en las costas africanas. En F. Gonçalves dos Santos (Ed.), *Partos e Cidades: movimentos portuários, Atlântico e diáspora africana* (pp. 235-260). Ilheus: Editus.
- Suárez-Ortega, S. (2003). Export Barriers: Insights from Small and Medium-Sized Firms. *International Small Business Journal*, 21(4), 403-419.

