

ISSN 1727-8694

S E R I E

**ESTUDIOS Y
PERSPECTIVAS**

**OFICINA DE LA CEPAL
EN MONTEVIDEO**

Oportunidades comerciales en África Subsahariana

Carmen Estrades

ESTUDIOS
Y
PERSPECTIVAS



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Oportunidades comerciales en África Subsahariana

Carmen Estrades



NACIONES UNIDAS



Este documento fue preparado por Carmen Estrades, Consultora de la oficina de la CEPAL en Montevideo, en el marco de las actividades del Acuerdo de Cooperación Específico entre la Presidencia de la República Oriental del Uruguay y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La autora agradece los valiosos comentarios y sugerencias de Alvaro Lalanne y de los funcionarios de la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas del Uruguay.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1727-8694 (versión electrónica)

ISSN 1727-8686 (versión impresa)

LC/TS.2017/42

LC/MVD/TS.2017/1

Distribución: Limitada

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2017. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.17-00328

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones@cepal.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Caracterización de África Subsahariana	7
A. Subregiones dentro de África Subsahariana.....	7
B. PBI y comercio en África Subsahariana	9
II. Oportunidades comerciales de Uruguay en África	17
III. Política comercial en África Subsahariana	31
IV. Cómo se hacen negocios con África Subsahariana	41
A. Diferencias regionales y culturales en el subcontinente.....	41
B. Tipos de mercados de exportación e interés en la región.....	43
C. Forma de establecer el contacto de negocios	44
D. Dificultades al comerciar con África	45
E. Posibles líneas de acción por parte del gobierno.....	46
V. Estrategias comerciales de otros países en África Subsahariana	49
VI. Comentarios finales	53
Bibliografía	55
Anexos	57
Anexo 1 Mapa y cuadros	58
Anexo 2 Anexo metodológico	64
Anexo 3 Entrevista a informantes calificados	65
Serie Estudios y Perspectivas – Montevideo: números publicados	67
Cuadros	
Cuadro 1 Regiones de África Subsahariana.....	9
Cuadro 2 África Subsahariana: exportaciones e importaciones 2006-2014.....	11

Cuadro 3	Índice Hirschmann- Herfindahl de concentración de importaciones y exportaciones.....	13
Cuadro 4	Exportaciones por producto, 2012-2014	14
Cuadro 5	Importaciones por producto, 2012-2014	15
Cuadro 6	Comercio de Uruguay con África SSA, 2014	17
Cuadro 7	Exportaciones de Uruguay a África SSA, por producto, 2014	18
Cuadro 8	Importaciones de Uruguay desde África SSA, por producto, 2014.....	19
Cuadro 9	Índice de complementariedad comercial Uruguay-África SSA, Uruguay como exportador.....	19
Cuadro 10	Índice de Anderson & Nordheim para canasta exportadora de Uruguay	20
Cuadro 11	Índice de complementariedad comercial Uruguay-África SSA, Uruguay como importador	22
Cuadro 12	Índice de intensidad comercial	22
Cuadro 13	Rivalidad comercial.....	23
Cuadro 14	Oportunidades comerciales en Angola	24
Cuadro 15	Oportunidades comerciales en CAO	25
Cuadro 16	Oportunidades comerciales en CFA.....	26
Cuadro 17	Oportunidades comerciales en NIG-GHA.....	27
Cuadro 18	Oportunidades comerciales en OTROS.....	28
Cuadro 19	Oportunidades comerciales en SACU+Z+Z.....	30
Cuadro 20	África Subsahariana: aranceles aplicados, NMF y consolidados, promedio simple, año más reciente disponible.....	31
Cuadro 21	Aranceles enfrentado por Uruguay en regiones de SSA	32
Cuadro 22	Medidas no arancelarias aplicadas en África Subsahariana, por sección de SA, porcentaje de importaciones sujetas a MNA, por tipo de medida	34
Cuadro 23	Costos de importar y exportar, 2016	35
Cuadro 24	Porcentaje de medidas vigentes al momento de entrada en vigencia del Acuerdo de Facilitación de Comercio de OMC, en países que ratificaron el acuerdo	37
Cuadro 25	Plazos de entrada en vigor de medidas dentro del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC, por región de África Subsahariana	38
Cuadro 26	Indicadores de facilidad para hacer negocios en África Subsahariana, 2016.....	43
Cuadro 27	Dificultades para importar y exportar en África Subsahariana.....	45
Cuadro A.1	Comercio de Uruguay por países de África Subsahariana, 2014	58
Cuadro A.2	Ventajas comparativas reveladas de Uruguay, 2012-2014.....	59
Cuadro A.3	Medidas notificadas por región de África Subsahariana dentro del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC.....	62
Cuadro A.4	Embajadas y oficinas de promoción de exportaciones de países latinoamericanos en África Subsahariana.....	63

Gráficos

Gráfico 1	África Subsahariana: PBI per cápita, exportaciones e importaciones de bienes, 2000-2015 Índice 2000=100, valores corrientes	10
Gráfico 2	Peso de importaciones de alimentos en importaciones totales de mercaderías Regiones seleccionadas, 2014	10
Gráfico 3	África Subsahariana: exportaciones por destino, 2012-2014	12
Gráfico 4	África Subsahariana: importaciones por origen, 2012-2014	13
Gráfico 5	Prevalencia y cobertura de medidas no arancelarias en África Subsahariana	33
Gráfico 6	África Subsahariana: indicadores de facilitación de comercio	36
Gráfico 7	Porcentaje de países que ratificaron el Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC, por región de África Subsahariana.....	37

Mapas

Mapa 1	Ingreso per cápita y calidad institucional en África Subsahariana	42
Mapa A.1	Regiones definidas en este estudio	58

Resumen

El intercambio comercial de Uruguay con los países de África Subsahariana es bajo. Nuestro país representa únicamente el 0,04% de las importaciones y el 0,2% de las exportaciones del subcontinente, y el comercio se concentra en unos pocos bienes. En este documento se analiza la situación actual de intercambio comercial de Uruguay con los países de África Subsahariana, y se analiza el potencial comercio con el subcontinente. Dado que África Subsahariana comprende un número elevado de países, con grandes diferencias en términos culturales, económicos y políticos, el análisis se realiza agrupando los países subsaharianos en seis regiones. Esta caracterización se presenta en la primera sección del trabajo. Luego, se presentan datos de intercambio comercial de África Subsahariana, con el mundo y con Uruguay. Con el fin de analizar las oportunidades comerciales de Uruguay con las regiones africanas, se estiman indicadores de intensidad comercial y de complementariedad comercial, y se hace foco en el intercambio comercial actual y potencial de los productos que integran la canasta exportadora de Uruguay. En la tercera sección del trabajo se presenta un análisis de la política comercial aplicada por las regiones de África, y se releva el grado de funcionamiento de las iniciativas integradoras dentro del subcontinente. A continuación, la cuarta sección aborda la forma en que se realizan negocios dentro de África Subsahariana, a través de un análisis de entrevistas a informantes calificados. La quinta sección compara las estrategias de otros países para acercarse a África, y finalmente se presentan algunos comentarios finales.

I. Caracterización de África Subsahariana

El África Subsahariana es, junto con Asia del Este, la región del mundo con mayor crecimiento económico en los últimos diez años. Salvo en el peor año de la crisis económica mundial, el crecimiento de la zona siempre fue mayor al 4%, duplicando al promedio mundial. Según recientes proyecciones del Naciones Unidas, África será el continente que explique la mitad del crecimiento demográfico de los próximos decenios, fundamentalmente en el área subsahariana. Adicionalmente, la población de África es la que menos sufrirá el proceso de envejecimiento que tendrá lugar a nivel mundial. Rica en recursos naturales y mano de obra, esta región del mundo está cobrando mayor interés en la comunidad de negocios internacionales. Se estima que al igual que lo que ocurrió en Asia del Este, una creciente población urbana demandará más bienes de consumo, en particular alimentarios.

Para poder comprender y dar información sobre los cincuenta países que componen este subcontinente, es necesario un abordaje por regiones. Si bien un abordaje nacional es naturalmente más sencillo, la región no se puede sintetizar en tres o cuatro mercados clave, por lo que para presentar las principales características, potencialidades y dificultades del acceso a los mercados de África Subsahariana se entendió conveniente resumir la información en cuatro bloques/países. Se entiende que, pese a las dificultades, estos bloques o regiones naturales funcionan de manera relativamente integrada, por lo que es válido tratarlas como unidades. Sin embargo, varios países del subcontinente no pueden ser integrados naturalmente a ningún bloque. Dada su importancia para América del Sur, Angola será tratada separadamente. Luego, existe un pequeño conjunto de países con escasa relevancia comercial, incluso potencial. Estos países no serán analizados, dado que su inclusión haría matizar o incluso neutralizar algunas de las conclusiones de este ejercicio, sin agregar relevancia económica¹.

A. Subregiones dentro de África Subsahariana

El principal bloque económico de África es el que forma la Unión Aduanera del África Austral (SACU). Esta unión aduanera de principios de siglo XX es una de las que funcionan más integralmente en el mundo. Tiene un acuerdo de preferencias fijas con el MERCOSUR, que entró en vigencia en abril de 2016. Los países de la SACU también forman parte de la Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC),

¹ Los países que no fueron incluidos en el análisis son Mauritania, Seychelles, y Santo Tomé y Príncipe.

pero este vasto bloque no constituye un espacio económico integrado. La SACU está económicamente dominada por Sudáfrica, país que funciona, además de como principal mercado, también como *hub* de entrada y salida de mercaderías. En este grupo, además de a la SACU, se incluirá a los vecinos Zambia y Zimbabwe, que mantienen fuertes vínculos económicos con Sudáfrica, además de idioma común. Zambia en particular es una de las quince economías más grandes del subcontinente en PIB. Todos los países de esta región tienen a Sudáfrica como principal destino y origen de sus importaciones.

Los territorios del África central y occidental constituyen más de veinte estados. La mayoría de ellos tienen como idioma oficial al francés, aunque la zona más densamente poblada es la que comprende a Nigeria y Ghana, que tienen como idioma oficial al inglés. Las diferencias lingüísticas en esta zona son claves, ya que los vínculos con las antiguas metrópolis, en particular en la zona francófona, definen muchas variables clave del ambiente económico. Los países francófonos se agrupan en dos bloques, los de África Central y los de África Occidental. Además, la República Democrática del Congo, que no era colonia francesa sino belga, también usa al francés como idioma oficial. Desde el punto de vista de este trabajo se trabajará con dos regiones. Por un lado Nigeria y Ghana serán tratados en conjunto, aunque no tengan frontera natural entre ellos. En producto bruto, Nigeria es la principal economía del subcontinente y Ghana es la octava, y segunda de la región. Estos dos países tienen una inmensa población, un PBI per cápita relativamente más alto que el promedio de la zona y un sistema legal basado en el sistema inglés.

Por otro lado, el resto de los países del África central y occidental son en general más pequeños y tienen menor desarrollo, pero tienen instituciones comunes muy fuertes que hacen que en realidad toda la región pueda ser tratada en conjunto. Aparte de tener al francés como idioma común, con la excepción de R.D. Congo, estos países comparten dos monedas comunes pegadas al EURO (el franco CFA de África Central y el franco CFA de África del Occidental). Aunque ambas tienen el mismo valor, la moneda de un bloque no es de uso en el otro. Aunque originalmente estaba asociada al Franco Francés que actualmente está fuera de circulación, el tesoro francés sigue respaldando al franco CFA. La otra institución fuertemente integradora en la región es la Organización por la Armonización del Derecho Comercial en África (OHADA en francés), que es un sistema legal común, exclusivamente para el derecho comercial, con supranacionalidad, interpretaciones comunes y una Suprema Corte de Justicia única, con sede en Abiyán. Guinea y Guinea Ecuatorial, que no tienen al francés como idioma oficial, también aplican la moneda regional y éste sistema jurídico, y por esta razón son incluidos dentro de este grupo. Si bien Gabón y Guinea Ecuatorial son los países de mayor PIB per cápita de la zona y R.D. Congo el de mayor PIB y población, los principales puntos de entrada a esta región están en Douala (Camerún), Abiyán (Costa de Marfil) y Dakar (Senegal). La R.D. Congo está en proceso de adopción del sistema jurídico OHADA.

Los países de África Oriental forman el otro bloque de países importantes del subcontinente. Si bien las relaciones comerciales de Uruguay con estos países son actualmente casi insignificantes, son mercados con gran potencial y deben ser considerados en el análisis. Tanzania y Kenia son los dos países más grandes de la zona. Dar es Salam y Mombasa son los puertos más importantes de la región y el centro financiero y de negocios es Nairobi, capital de Kenia. Esta región, que circunda los grandes lagos africanos, tiene al inglés como idioma predominante (aunque en Burundi y Ruanda se habla francés). A los objetivos del presente trabajo, denominamos a esta región CAO, dado que la mayoría de países de este grupo integran la Comunidad Africana Oriental².

Los países del cuerno de África (Etiopía, Somalia, Yibuti y Eritrea) no serán considerados como parte de la región oriental por tener características diferentes. En particular, no tienen al inglés como idioma prevaleciente, tienen aún conflictos internos y fuertes relaciones comerciales y culturales con los países árabes. Estos países, junto con otros países de África occidental y con algunas islas, son incluidos en el grupo OTROS.

Finalmente, Angola es un gran país que, en base al petróleo (segundo productor luego de Nigeria), y una vez que superó conflictos internos ha experimentado un fuerte crecimiento económico en la última década. Tiene importantes relaciones comerciales y culturales con Brasil, y Argentina

² Excepto Malawi.

también ha concentrado esfuerzos comerciales en ese país. Corresponde por lo tanto poner el foco en Angola, que a pesar de tener vínculos comerciales con sus vecinos puede ser considerado como un mercado en sí mismo.

El cuadro 1 y el mapa A.1 en el anexo presentan la conformación de regiones en África Subsahariana para el presente análisis.

Cuadro 1
Regiones de África Subsahariana

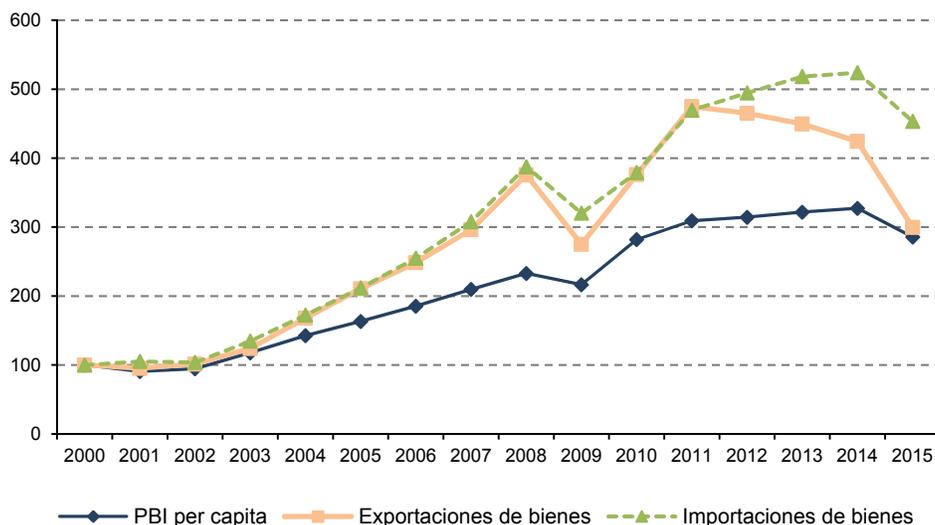
Región	Países
Angola	Angola
CAO	Tanzania Kenia Uganda
	Malawi Ruanda Burundi
CFA	República Democrática del Congo Costa de Marfil Camerún Níger Burkina Faso Mali Senegal Chad
	Guinea Benín Togo República Centroafricana Congo Guinea Ecuatorial Gabón Guinea-Bissau
NIG-GHA	Nigeria
	Ghana
Otros	Etiopía Mozambique Madagascar Sudan del Sur Somalia Eritrea Sierra Leona
	Liberia Gambia Mauricio Djibouti Comoros Cabo Verde
SACU+Z+Z	Sudáfrica Zambia Zimbabue Namibia
	Botsuana Lesoto Suazilandia

Fuente: Elaboración propia.

B. PBI y comercio en África Subsahariana

En general, los países de África Subsahariana se caracterizan por tener un nivel de desarrollo bajo y alta inestabilidad política. En los últimos 15 años, la región ha tenido tasas de crecimiento promedio del producto en el entorno del 2,2% anual. En el mismo período, los flujos comerciales presentaron mayor dinamismo, aunque en los últimos cinco años, las exportaciones de bienes presentaron una caída, medidas a valores corrientes. Esto puede estar asociado a la reciente caída en los precios del petróleo, que es el principal producto de exportación de la región.

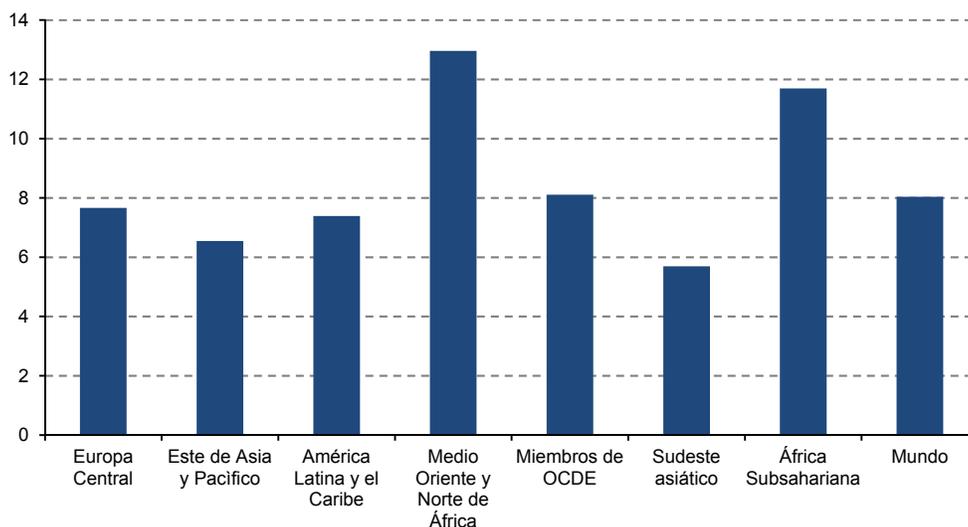
Gráfico 1
África Subsahariana: PBI per cápita, exportaciones e importaciones de bienes, 2000-2015
 Índice 2000=100, valores corrientes



Fuente: Elaborado en base a datos de WDI. Se excluyen los países con alto ingreso.

El subcontinente presenta altas tasas de crecimiento poblacional, y se estima que para 2050, será la región del mundo con mayores tasas de crecimiento de población. Al mismo tiempo, la región experimenta un importante proceso de urbanización, lo cual, unido a una baja productividad agrícola, puede llevar a un deterioro en la capacidad de autoabastecimiento de alimentos. De hecho, África es fuertemente dependiente de las importaciones de alimentos: actualmente un 12% de las importaciones de bienes son de alimentos (WDI 2016). Este porcentaje de los más elevados entre las diferentes regiones del mundo, como muestra el gráfico 2. Solo Medio Oriente y Norte de África tienen una mayor participación de alimentos en sus importaciones.

Gráfico 2
Peso de importaciones de alimentos en importaciones totales de mercaderías
Regiones seleccionadas, 2014
 (En porcentaje)



Fuente: Elaborado en base a datos de WDI.

África Subsahariana participa en forma marginal en los flujos de comercio mundial. Las exportaciones de la región en el trienio 2012-2014 explicaron un 2,4% de las exportaciones mundiales. Un porcentaje similar se observa para las importaciones: 2,2%. Esta participación no ha variado en forma significativa desde 2006. En el caso del comercio de alimentos, la participación en el comercio mundial es levemente superior: África Subsahariana representa 3,6% de las exportaciones mundiales de alimentos y 3,4% de las importaciones mundiales de alimentos en el trienio 2012-2014. Este último porcentaje es el que más ha crecido desde el año 2006.

Dentro del subcontinente, hay regiones que comercian en forma más intensiva. De las regiones definidas para este estudio, las que presentan mayores valores de exportación e importación son SACU+Z+Z y NIG-GHA. Sin embargo, no son éstas las regiones con mayor dinamismo en sus flujos de comercio: entre 2009-2011 y 2012-2013, el comercio de Angola, de los países de CAO y de CFA aumentaron en mayor proporción, superando la tasa de crecimiento del comercio mundial en el mismo período.

Cuadro 2
África Subsahariana: exportaciones e importaciones 2006-2014
(En millones de dólares promedio por trienio y participación en comercio mundial)

	Exportaciones			Importaciones		
	Promedio anual 2006-2008	Promedio anual 2009-2011	Promedio anual 2012-2014	Promedio anual 2006-2008	Promedio anual 2009-2011	Promedio anual 2012-2014
ANGOLA	40 994	44 988	59 785	13 889	16 203	22 882
CAO	10 523	13 526	16 626	22 828	29 545	40 653
CFA	54 216	61 040	77 474	43 773	56 594	78 002
NIG-GHA	75 153	101 721	121 714	45 536	63 581	67 253
OTROS	19 178	23 141	25 925	40 286	51 023	54 063
SACU+Z+Z	97 730	109 210	123 058	87 188	102 206	126 842
Total general	297 794	353 627	424 581	253 499	319 152	389 694
Participación en comercio mundial (%)	2,2	2,4	2,4	1,9	2,2	2,2
Participación en importaciones mundiales de alimentos (%)	3,5	3,9	3,6	2,9	3,5	3,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

El continente subsahariano se caracteriza por ser la región del mundo con menor número de acuerdos regionales suscritos³. Asimismo, los acuerdos suscritos son en general de tipo regional. Entre ellos se encuentran SACU (South Africa Customs Union, firmado entre Sudáfrica, Botswana, Lesoto, Namibia y Swazilandia); EAC (East African Community, conformado por Burundi, Kenia, Rwanda, Sudan del Sur, Tanzania, y Uganda); WAEMU (West African Economic and Monetary Union, con Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea-Bissau, Mali, Níger, Senegal, and Togo como miembros); y COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa, conformado por Burundi, Comoros, República Democrática del Congo, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Libia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Rwanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Uganda, Zambia, Zimbabwe).

Hay muy pocos acuerdos entre países de África Subsahariana y países o bloques fuera del continente. A nivel de bloque, únicamente SACU tiene un acuerdos comerciales fuera de la región: un acuerdo de libre comercio con EFTA (European Free Trade Agreement) y un acuerdo preferencial de comercio con MERCOSUR.

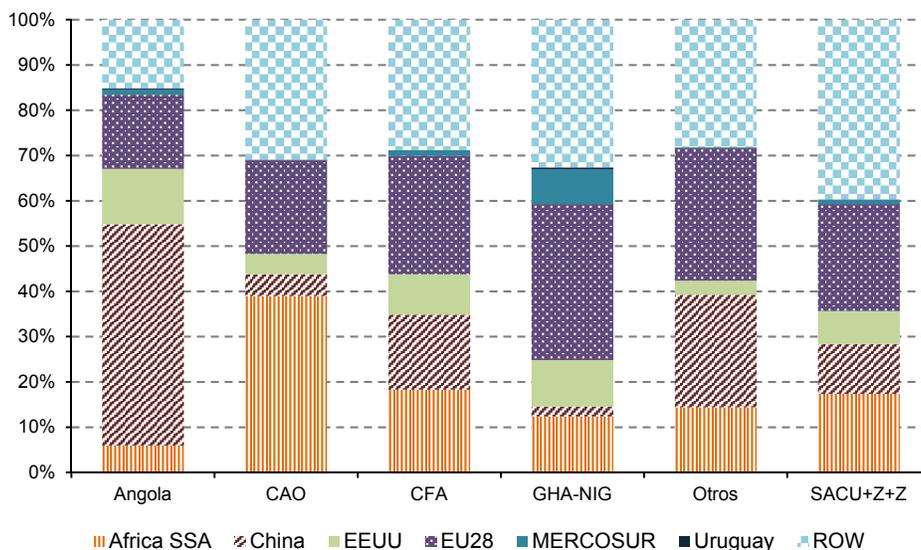
³ El portal de acuerdos regionales de comercio de la Organización Mundial de Comercio permite visualizar el número de acuerdos suscritos por país https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm.

En el marco de los llamados Economic Partnership Agreements, varios países de África tienen acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, quien también firmó en forma independiente tratados de libre comercio con Costa de Marfil, Sudáfrica y Camerún. Más allá de los acuerdos bilaterales, los países de África Subsahariana reciben preferencias unilaterales en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea, y de la African Growth Opportunity Act de Estados Unidos, que recientemente fue actualizado hasta 2025.

En el marco de la Unión Africana, conformada en 2002 sobre las bases de la Organización para la Unidad Africana, se busca avanzar en una zona de libre comercio continental, abarcando a 54 economías del subcontinente. El objetivo, de acuerdo a lo declarado en la 27ª Cumbre de la Unión Africana, es establecer una zona de libre comercio en el continente a partir de 2017.

A pesar de estos esfuerzos por incrementar el comercio intra-SSA, la región no es un destino relevante para las exportaciones de la mayoría de subregiones en el continente, como muestra el gráfico 3. La única excepción es CAO, que exporta un 40% de sus productos a SSA. Para las restantes regiones, el subcontinente recibe menos de un 20% de sus exportaciones; y es llamativo el caso de Angola, que sólo exporta un 6% al resto de los países del subcontinente. Para este país, el principal destino de las exportaciones es China, donde también se destinan una importante proporción de exportaciones de OTROS. La Unión Europea es un importante destino de exportaciones de todas las regiones, especialmente de NIG-GHA, OTROS, y CFA. El MERCOSUR y Uruguay son destinos poco relevantes para la región, aunque en el caso de NIG-GHA, la participación es más significativa.

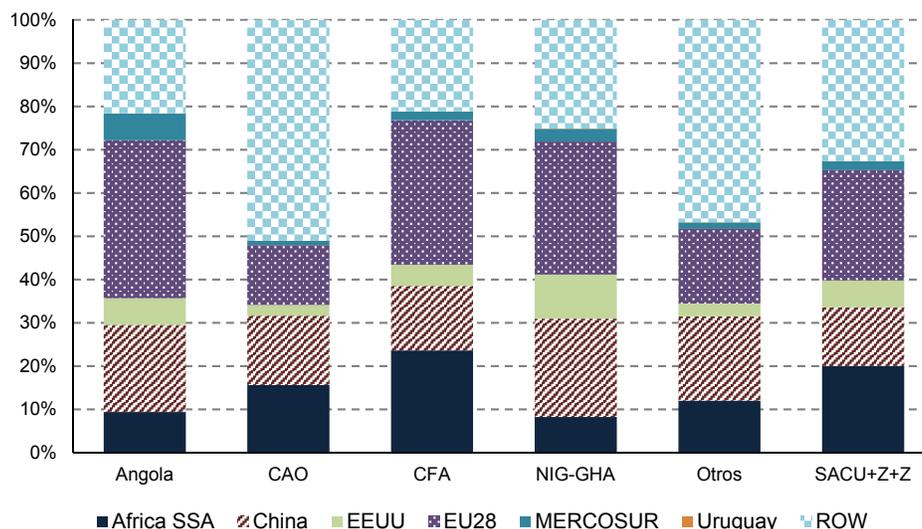
Gráfico 3
África Subsahariana: exportaciones por destino, 2012-2014
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

En el caso de las importaciones, el patrón muestra algunas diferencias (véase el gráfico 4). El peso del continente subsahariano como origen de las importaciones es incluso menor. Solamente en el caso de CFA supera el 20% de las importaciones. En todas las regiones, la Unión Europea, el Resto del Mundo y China son los principales mercados de donde provienen las importaciones. El MERCOSUR es un mercado de origen de importaciones relevante para Angola (6% de las importaciones), NIG-GHA (3%), y SACU+Z+Z y CFA (2% respectivamente).

Gráfico 4
África Subsahariana: importaciones por origen, 2012-2014
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

En el cuadro 3 se presentan los índices de Hirschmann-Herfindahl por mercado y por sector, para las diferentes regiones de SSA. La concentración de exportaciones e importaciones por mercado es similar para todas las regiones, pero en el caso del comercio por producto, las exportaciones presentan niveles de concentración mucho mayores, salvo para la CAO, que presenta mayor diversificación de exportaciones por producto, y la SACU+Z+Z, que presenta niveles de diversificación similares entre importaciones y exportaciones.

Cuadro 3
Índice Hirschmann- Herfindahl de concentración de importaciones y exportaciones

	Índice HH por mercados		Índice HH sectorial	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
ANGOLA	0,483	0,553	0,076	0,950
CAO	0,562	0,438	0,219	0,157
CFA	0,444	0,445	0,160	0,417
NIG-GHA	0,472	0,499	0,149	0,695
OTROS	0,541	0,485	0,147	0,217
SACU+Z+Z	0,451	0,488	0,156	0,155

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

Angola presenta una gran concentración de sus exportaciones, las que, como puede verse en el cuadro 4, se componen casi exclusivamente de petróleo y gas natural. NIG-GHA también presentan gran concentración de sus exportaciones en petróleo crudo (77%). Este porcentaje se explica en mayor medida por las exportaciones de Nigeria, porque si bien Ghana también es un importante exportador de petróleo crudo, el monto de las exportaciones de este país es mucho menor. El grupo de OTROS países de África es también un exportador de petróleo, concentrando el 19% de sus exportaciones en este producto. Otros productos en los que las exportaciones del subcontinente están muy concentradas son los metales comunes: SACU+Z+Z, OTROS, CFA y CAO concentran más del 12% de sus exportaciones

en estos productos. Por último, vale la pena señalar que algunas regiones africanas concentran un porcentaje significativo de sus exportaciones en productos de agricultura y ganadería. En general se tratan de productos agrícolas sin procesamiento, como por ejemplo semillas de cacao, café en grano, semillas de sésamo, tabaco, té, y frutas.

Cuadro 4
Exportaciones por producto, 2012-2014
(En porcentajes)

Código ISIC Rev. 3	Descripción	ANGOLA	CAO	CFA	NIG-GHA	OTROS	SACU +Z+Z	Total África SSA
1	Agricultura, ganadería, caza	0,0	37,3	11,6	4,5	20,2	4,9	7,5
2	Silvicultura, extracción de madera	0,0	0,3	1,3	0,2	1,6	0,1	0,4
5	Pesca	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
10	Extracción de carbón y lignito; extracción de turba	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	5,6	1,7
11	Extracción de petróleo crudo y gas natural	95,3	0,1	43,3	77,6	19,3	0,1	44,8
12-14	Explotación de otras minas y canteras	0,5	7,4	4,9	0,4	8,9	16,0	6,6
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	0,0	11,8	4,5	1,8	7,5	4,7	3,6
16	Elaboración de productos de tabaco	0,0	1,0	0,8	0,1	0,0	0,2	0,3
17	Fabricación de productos textiles	0,0	2,4	0,4	0,3	3,3	0,4	0,6
18	Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles	0,0	1,8	0,0	0,0	3,7	0,4	0,4
19	Curtido y adobo de cuero	0,0	1,7	0,2	0,5	0,9	0,3	0,4
20-22	Madera, papel y actividades de edición e impresión	0,0	1,5	2,0	0,3	0,7	1,6	1,0
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustibles	1,7	5,2	7,3	5,3	7,4	1,7	4,2
24-26	Productos químicos, de caucho y plástico, otros productos minerales no metálicos	0,0	7,5	2,8	0,6	2,3	7,3	3,2
27	Fabricación de metales comunes	0,0	13,0	13,5	5,6	16,3	35,7	15,9
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	0,0	0,8	0,2	0,1	0,2	1,2	0,5
29-33	Fabricación de maquinaria, equipos y aparatos eléctricos	0,1	3,6	1,1	0,5	2,3	6,8	2,6
34-35	Fabricación de vehículos de transporte	2,1	2,2	5,1	1,2	2,1	8,3	4,1
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras NCP	0,0	0,8	0,1	0,5	0,8	2,5	1,0
40-99	Actividades de servicios	0,2	1,5	0,9	0,6	1,1	2,1	1,1
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

Las importaciones se encuentran más dispersas en un conjunto de productos, aunque se concentran, para todas las regiones, principalmente en cuatro productos: productos alimenticios y bebidas (en total para la región representan el 10% de las importaciones), combustibles (12%), productos químicos, de plástico y caucho (15%), maquinaria y equipos (21%), y vehículos de transporte (13%).

Cuadro 5
Importaciones por producto, 2012-2014
(En porcentajes)

Código ISIC Rev. 3	Descripción	ANGOLA	CAO	CFA	NIG-GHA	OTROS	SACU +Z+Z	Total África SSA
1	Agricultura, ganadería, caza	1,1	3,8	2,3	3,5	5,6	1,6	2,8
2	Silvicultura, extracción de madera	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
5	Pesca	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Extracción de carbón y lignito; extracción de turba	0,0	0,1	0,1	0,0	0,4	0,2	0,2
11	Extracción de petróleo crudo y gas natural	0,0	0,6	5,7	0,7	0,1	13,4	5,7
12 14	Explotación de otras minas y canteras	0,1	0,7	0,4	0,2	0,7	3,5	1,4
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	17,7	7,4	15,1	11,8	12,6	4,9	10,2
16	Elaboración de productos de tabaco	0,1	0,1	0,5	0,7	0,3	0,1	0,3
17	Fabricación de productos textiles	1,7	2,8	3,5	2,5	3,5	1,7	2,6
18	Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles	1,3	1,0	1,0	1,1	1,5	1,1	1,1
19	Curtido y adobo de cuero	1,4	0,9	1,2	0,9	1,1	1,1	1,1
20 22	Madera, papel y actividades de edición e impresión	2,3	2,8	1,6	2,4	2,1	2,0	2,1
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustibles	4,4	22,0	14,5	14,6	14,0	7,3	12,3
24 26	Productos químicos, de caucho y plástico, otros productos minerales no metálicos	11,9	18,7	14,2	16,1	14,0	14,0	14,8
27	Fabricación de metales comunes	7,3	5,5	3,8	5,8	5,4	8,6	6,3
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	5,5	3,0	3,2	3,4	3,6	2,2	3,1
29 33	Fabricación de maquinaria, equipos y aparatos eléctricos	26,1	18,5	16,3	21,2	17,9	24,3	20,8
34 35	Fabricación de vehículos de transporte	14,6	9,9	14,1	12,7	15,4	12,0	13,0
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras NCP	3,7	1,1	1,6	1,7	1,4	1,6	1,7
40 99	Actividades de servicios	0,6	0,9	0,8	0,5	0,3	0,4	0,6
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

II. Oportunidades comerciales de Uruguay en África

El cuadro 6 muestra el intercambio comercial de Uruguay con las regiones africanas. Uruguay no es un importante origen de importaciones de esta región: representa el 0,04% de las importaciones de SSA, lo que supone el 1,7% de las exportaciones de nuestro país. Las importaciones de Uruguay desde África SSA tienen una relevancia un poco mayor: constituyen el 0,2% de las exportaciones de la región, y el 6,2% de las importaciones de Uruguay. Cabe aclarar que se percibe cierta fluctuación en este último porcentaje, dado que en 2015 las importaciones desde África descendieron en gran medida, especialmente desde Angola⁴.

Cuadro 6
Comercio de Uruguay con África SSA, 2014
(En miles de dólares y en porcentaje)

	Exportaciones	Importaciones
ANGOLA	8 334	199 898
CAO	12 330	890
CFA	48 146	7 692
NIG-GHA	28 269	489 794
OTROS	27 193	3 283
SACU+Z+Z	34 029	22 193
Total África SSA	158 301	723 750
Peso en comercio de Uruguay (%)	1,7	6,2
Peso en comercio de África	0,04	0,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

⁴ De acuerdo a datos preliminares del MEF, las importaciones desde África SSA en 2015 ascendieron a 452 millones de dólares, y las importaciones desde Angola sólo fueron 1.000 dólares.

Las principales regiones africanas importadoras de los productos uruguayos son CFA, SACU-Z-Z, y NIG-GHA. Dentro de CFA, los destinos más relevantes son Benín, República Democrática del Congo, Senegal, y Camerún, mientras que dentro de SACU+Z+Z, la mayor parte de exportaciones uruguayas se destinan a Sudáfrica⁵. Por otro lado, las principales regiones de origen de importaciones desde África Subsahariana son NIG-GHA, Angola, y en menor medida SACU+Z+Z.

El cuadro 7 detalla los 15 principales productos de exportación de Uruguay hacia África Subsahariana, los que explican el 93% de exportaciones a la región en el año 2014. Dos productos concentran más del 60% de las exportaciones: pescado congelado (36% de las exportaciones) y arroz (32% de las exportaciones). Otros productos alimenticios, como leche, quesos, y carne congelada, también tienen gran peso en las exportaciones a la región. Los productos manufacturados que se exportan a África Subsahariana son madera, vacunas de uso veterinario, medicamentos, y cueros.

Cuadro 7
Exportaciones de Uruguay a África SSA, por producto, 2014
(En miles de dólares y en porcentaje)

Código	Descripción	Exportaciones	Participación en exportaciones a SSA
30379	Corvinas enteras congeladas	46 612	36,4
100640	Arroz partido	32 452	25,4
100630	Arroz pulido parboilizado	8 108	6,3
440799	Maderas aserradas; cañafístula	6 699	5,2
40120	Leche UHT con materia grasa entre 1 y 6%	5 289	4,1
300230	Vacunas contra la rabia	3 244	2,5
20230	Carne bovina congelada, deshuesada	2 976	2,3
890190	Barcos para el transporte de personas y mercancías	2 386	1,9
40690	Quesos con contenido de humedad inferior a 36% en peso (pasta dura)	2 234	1,7
30378	Meluzas enteras congeladas	2 096	1,6
300490	Estreptoquinasa	2 035	1,6
410799	Cueros y pieles, sin apergaminar	1 843	1,4
20712	Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	1 212	0,9
300450	Folinato de calcio (Leucovorina)	1 111	0,9
180690	Chocolate para cobertura (incluso chocolate fundente)	1 104	0,9

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Comtrade.

Las importaciones de Uruguay desde África SSA se encuentran aún más concentradas: como puede verse en el cuadro 8, un 95% son importaciones de petróleo. El resto de las importaciones se componen de minerales (fosfatos, carbón, gas butano, gas propano), cueros, y plásticos.

El cuadro 9 presenta diferentes indicadores de complementariedad comercial entre Uruguay y cada región de África SSA. Estos índices miden en qué medida los flujos comerciales entre ambas regiones se complementan, es decir, que las exportaciones de un país se corresponden con las importaciones del otro país y viceversa. Se estimaron tres índices diferentes utilizados en la literatura⁶, considerando por un lado a Uruguay como exportador y por otro lado como importador. Los indicadores se estiman, además de para las regiones de SSA ya presentadas, para un conjunto de regiones que reúnen el resto de los países del mundo: resto de MERCOSUR, Unión Europea, China, Estados Unidos, Australia-Nueva Zelanda y Resto del Mundo.

⁵ El cuadro A.2 del anexo muestra las exportaciones e importaciones de Uruguay con cada país de África Subsahariana para 2014.

⁶ En el anexo metodológico se detallan las fórmulas utilizadas en cada caso, y las ventajas y desventajas de cada indicador.

Cuadro 8
Importaciones de Uruguay desde África SSA, por producto, 2014
(En miles de dólares y en porcentaje)

Código	Descripción	Importaciones	Participación en importaciones de SSA
270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	705 465	96,1
251010	Fosfatos de calcio naturales	6 886	0,9
410441	Cueros de equinos	6 322	0,9
30375	Escualos congelados	2 256	0,3
271113	Butano licuado	2 066	0,3
480419	Papel y carton kraft en rollos	1 794	0,2
390210	Polipropileno con carga	1 297	0,2
390110	Poetileno densidad hasta 0.94	869	0,1
240120	Tabaco tipo virginia	838	0,1
180320	Cacao en masa o panes con menos 14% de grasa	634	0,1
271112	Gas Propano	586	0,1
440729	Maderas tropicales aserradas; cedro	529	0,1
410221	Cueros sin lana, piquelados	417	0,1
390230	Copolímeros de propileno	405	0,1
721720	Alambre de hierro o acero cincado sin alear	400	0,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Comtrade.

Cuadro 9
Índice de complementariedad comercial Uruguay-África SSA,
Uruguay como exportador

	Michaely (1996)	Flores (2014)	Anderson & Nordheim (1993)
ANGOLA	0,88	0,27	2,29
CAO	0,98	0,64	1,21
CFA	0,84	0,77	2,79
SACU+Z+Z	0,78	0,73	0,79
NIG-GHA	0,93	0,73	2,08
OTROS	0,84	0,67	1,90
AUS-NZL	0,84	0,67	0,56
CHINA	0,64	0,70	1,57
EEUU	0,45	0,63	0,64
EU28	0,40	0,35	0,93
MERCOSUR	0,31	0,63	1,42
ROW	0,34	0,79	0,99

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI. Datos de comercio 2012-2014.

El indicador de complementariedad comercial desarrollado por Michealy (1996), que es el más utilizado en la literatura, toma valores entre 0 y 1. Cuánto más cercano sea el valor a 1, más complementario se considera el comercio entre dos regiones. Los valores para Uruguay como exportador muestran una alta complementariedad entre la oferta exportable de Uruguay y las importaciones de las diferentes regiones de África Subsahariana. En casi todos los casos, se encuentran valores del índice por encima de 0,80, siendo 1 un indicador de complementariedad perfecta.

El indicador sugerido por Flores (2014), que toma valores entre 0 y 1 y se basa en el indicador de ventajas comparativas reveladas de cada país, muestra una mayor complementariedad comercial con todas las regiones de África, salvo Angola.

Por último, el indicador de complementariedad sugerido por Anderson y Nordheim (1993), si bien predice en menor medida los flujos de comercio (ver discusión en Flores, 2014), permite estimar la complementariedad por producto, y la sumatoria de dichas complementariedades determina la complementariedad comercial con la región analizada. Este indicador muestra una mayor complementariedad comercial con CFA, Angola y Nigeria-Ghana.

En el cuadro 10 se presenta este último indicador, desagregado por región de África SSA y por producto dentro de lo que denominaremos Canasta Exportadora de Uruguay, la cual se define a partir de las ventajas comparativas de Uruguay, a 6 dígitos del sistema armonizado⁷. El producto que aparece con mayor complementariedad comercial en el subcontinente es arroz, y la complementariedad se explica mayormente por la complementariedad con CFA, aunque en todas las regiones el índice adopta valores significativos. La carne bovina congelada, el segundo producto en la lista, tiene una complementariedad comercial más concentrada en un par de regiones: Angola y CFA. Los primeros 13 bienes de la lista son de origen animal o vegetal, mayormente productos cárnicos, pescado, arroz, trigo, y lácteos.

Cuadro 10
Índice de Anderson & Nordheim para canasta exportadora de Uruguay

Producto Descripción	ANGOLA	CAO	CFA	NIG-GHA	OTROS	SACU+Z +Z	Total SSA
100630 Arroz pulido, glaseado o blanqueado	0,38	0,27	1,02	0,55	0,54	0,19	2,95
020230 Carne bovina congelada, deshuesada	0,69	0,00	0,13	0,01	0,07	0,01	0,92
040221 Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	0,21	0,03	0,19	0,24	0,14	0,01	0,83
100640 Arroz partido	0,00	0,06	0,36	0,08	0,11	0,03	0,64
100190 Trigo	0,00	0,13	0,07	0,17	0,17	0,03	0,57
030379 Otros pescados congelados	0,07	0,00	0,15	0,13	0,05	0,01	0,41
392330 Botellas, envases y preformas	0,05	0,02	0,04	0,02	0,05	0,01	0,20
100620 Arroz descascarillado	0,00	0,01	0,09	0,07	0,01	0,00	0,18
040210 Los demás tipos de leche	0,00	0,01	0,02	0,07	0,04	0,01	0,14
020629 Despojos de bovino congelados	0,04	0,00	0,05	0,02	0,01	0,01	0,13
020220 Carne bovina congelada, sin deshuesar	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11
340211 Agentes de superficie orgánicos, los demás aniónicos	0,01	0,02	0,01	0,03	0,02	0,01	0,10
020712 Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	0,06	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,09
010290 Bovinos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	0,06
380820 Fungicidas	0,00	0,02	0,01	0,01	0,00	0,01	0,06
160250 Preparaciones y conservas elaboradas con carne	0,03	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,05
050400 Tripas de bovino, refrigeradas o congeladas	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,05
120100 Haba de soja	0,00	0,03	0,00	0,01	0,00	0,01	0,05
150200 Grasas de animales		0,00	0,00	0,03	0,00	0,01	0,05

⁷ Este listado se obtuvo estimando el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de Balassa, el cual compara el peso de las exportaciones de un determinado bien en las exportaciones del país con el peso de las exportaciones de dicho bien en el comercio mundial. Valores superiores a la unidad indican que el país tiene VCR en dicho bien. Para el cálculo de este índice y con el objetivo de no considerar las exportaciones de bienes hacia mercados protegidos, se excluyeron las exportaciones hacia el MERCOSUR. Para el cálculo del índice se tomaron los datos de la base BACI, pero se contrastaron los resultados con datos de exportaciones registrados por la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) y UN-Comtrade. En el cuadro A2 del Anexo se presenta la lista completa de bienes en los cuales Uruguay presenta VCR y exportó por un valor superior a 1 millón de dólares en el período 2012-2014.

Cuadro 10 (conclusión)

Producto	Descripción	ANGOLA	CAO	CFA	NIG-GHA	OTROS	SACU+Z+Z	Total SSA
040690	Los demás quesos	0,02	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01	0,04
441219	Madera contrachapada de pino	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,04
240220	Cigarrillos	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01	0,00	0,03
040510	Manteca (mantequilla)	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,03
100610	Arroz con cáscara	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,03
100590	Maíz en grano, excepto para siembra	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,03
441214	Madera contrachapada	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,02
020622	Hígados de bovinos congelados	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
100700	Sorgo	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02
010210	Vacas preñadas o con cría al pie	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,02
030378	Meluzas o brótolas, congeladas	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,02
020130	Carne bovina refrigerada, deshuesada	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02
020442	Carne ovina congelada, sin deshuesar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02
410441	Cueros de equinos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02
510529	Bobinas y "bumps" (lana vellón)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,02
040120	Leche con materia grasa entre 1 y 6%	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
021020	Carne salada o en salmuera; carne desecada	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
940190	Partes de asientos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
CEU		1,83	0,70	2,27	1,57	1,46	0,48	8,31
Total		2,29	1,21	2,79	2,08	1,90	0,79	11,06
Porcentaje		0,80	0,58	0,81	0,75	0,77	0,61	0,75

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI. Datos de comercio 2012-2014.

Considerando el total de SSA, la complementariedad de las exportaciones uruguayas con la región se explica en un 75% a través de la CEU, es decir, la mayor complementariedad se da en aquellos productos en los que Uruguay presenta ventajas comparativas. Esto se verifica en mayor medida para Angola, CFA, OTROS y NIG-GHA. La complementariedad con SACU+Z+Z y con CAO está en mayor medida explicada por productos en los que Uruguay no presenta ventajas comparativas.

Los índices de complementariedad comercial también se estimaron considerando a Uruguay como importador (véase el cuadro 11). Si bien las complementariedades son menos pronunciadas que para las exportaciones, se nota una cierta complementariedad entre las importaciones de Uruguay y la oferta exportable de las regiones africanas, y las regiones complementarias varían de acuerdo al indicador utilizado.

¿En qué medida se están aprovechando esas complementariedades para establecer lazos comerciales entre las regiones? El índice de intensidad comercial, presentado en el cuadro 12, nos muestra que en muy baja medida. Este índice determina si el valor del comercio entre dos regiones es mayor o menor de lo que podría esperarse dada la importancia de cada país en el comercio mundial. En este cuadro, se presenta el índice calculado para Uruguay como exportador e importador, con todas las regiones del mundo. Valores del índice mayores a la unidad reflejan flujos de comercio bilateral mayores a los esperados, y menores a la unidad menores a los esperados.

Cuadro 11
Índice de complementariedad comercial Uruguay-África SSA,
Uruguay como importador

	Michaely (1996)	Flores (2014)	Anderson & Nordheim (1993)
ANGOLA	0,33	0,27	1,37
CAO	0,26	0,47	1,10
CFA	0,32	0,39	0,94
NIG-GHA	0,27	0,39	0,97
SACU+Z+Z	0,31	0,40	0,64
OTROS	0,32	0,47	0,71
AUS-NZL	0,24	0,33	0,59
CHINA	0,36	0,52	0,97
EEUU	0,45	0,53	0,99
EU28	0,54	0,52	1,20
MERCOSUR	0,44	0,37	1,40
ROW	0,56	0,34	0,98

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI. Datos de comercio 2012-2014.

Cuadro 12
Índice de intensidad comercial

	Exportaciones	Importaciones
ANGOLA	0,74	3,97
CAO	0,30	0,10
CFA	1,11	0,13
NIG-GHA	1,28	5,75
SACU+Z+Z	0,83	0,21
OTROS	0,97	0,09
AUS-NZL	0,07	0,14
CHINA	1,77	1,27
EEUU	0,38	1,08
EU28	0,49	0,48
MERCOSUR	13,20	13,23
ROW	0,72	0,40

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

El índice muestra mayor intensidad comercial de Uruguay con Angola y NIG-GHA en cuanto importador de estas regiones, y con CFA y NIG-GHA en cuanto exportador. La región del mundo con la que Uruguay comercia más intensivamente es el MERCOSUR, mientras que China también figura como un socio comercial relevante para nuestro país. El resto de regiones de SSA muestran valores del índice inferiores a la unidad, por lo que se percibe una baja intensidad comercial con el continente, y una subexplotación de las oportunidades comerciales con dichas regiones.

El cuadro 13 presenta los potenciales rivales comerciales de Uruguay en la región, tomando en cuenta las ventajas comparativas de estos exportadores y las ventajas comparativas de Uruguay. Los bloques que se presentan como mayores competidores son el propio MERCOSUR y Australia-Nueva Zelanda. No se perciben diferencias significativas entre el indicador estimado para el universo de productos y el estimado para los productos en los cuales SSA presenta desventajas relativas.

Cuadro 13
Rivalidad comercial

	Sobre universo de productos	En productos en los que SSA tiene desventajas
CHINA	0,05	0,05
AUS-NZL	0,24	0,25
EEUU	0,08	0,08
ROW	0,06	0,06
MERCOSUR	0,22	0,23
EU28	0,09	0,09

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

De manera de analizar con mayor detalle las oportunidades comerciales de Uruguay en África, tanto a nivel de subregión como de producto, se elaboraron una serie de cuadros en los cuales se incluye, para cada uno de los productos de la CEU, en los cuales las regiones africanas presentan desventajas comparativas e importaciones positivas, información sobre el valor de las importaciones de la región, el peso en las importaciones de dicha región, el arancel promedio aplicado sobre las importaciones de dicho bien, el principal mercado de origen de las importaciones y el peso de dicho mercado en las importaciones totales. En el caso que haya información, se incluye también la presencia de medidas no arancelarias (MNA). Específicamente, se presenta el promedio de medidas no arancelarias aplicadas por capítulo del SA⁸.

El cuadro 14 presenta esta información para Angola. De los 25 productos en los que Uruguay presenta ventajas comparativas y Angola desventajas comparativas, y este país importó por un valor mayor a 10 millones de dólares en el período 2012-2014, solo 10 productos fueron exportados desde Uruguay. En muchos casos, el principal origen de las importaciones de estos productos es el MERCOSUR, aunque la mayoría de importaciones provienen de la Unión Europea o del propio subcontinente subsahariano. En general, se tratan de productos de origen animal o productos agrícolas, como carne, pescado, lácteos, arroz, y maíz, aunque también hay algunos productos manufacturados como productos de madera, envases, y algunos productos químicos. Los productos agrícolas y ganaderos son los que enfrentan aranceles promedio más elevados, que en algunos casos llegan al 20 y 30%. La leche, carne salada, los medicamentos y el ganado bovino en pie son los productos que presentan menor nivel de protección en Angola. Existe un producto, leche en polvo sin azúcar, en el cual se percibe una cierta complementariedad comercial entre ambos países, pero sin comercio registrado en el período 2012-2014. Dado que el producto presenta un nivel de protección relativamente bajo (arancel promedio de 2%), puede tratarse de un producto con alta oportunidad comercial.

De acuerdo con el Examen de Política Comercial ante la OMC, realizado en 2015, Angola aplica medidas sanitarias y fitosanitarias a la importación de todos los bienes comprendidos entre los capítulos 2 y 23 del Sistema Armonizado, así como a la importación de animales vivos y plantas. Por otro lado, la importación de algunos medicamentos requiere de una licencia especial expedida por el Ministerio de Salud.

⁸ La información sobre aranceles y medidas no arancelarias se presenta en mayor detalle en la siguiente subsección del documento.

Cuadro 14
Oportunidades comerciales en Angola

Producto	Descripción	Importaciones Angola (miles de dólares)	Peso en import. (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	Origen de importaciones	
100630	Arroz pulido, glaseado o blanqueado	229 369	0,88	0,38	0,38	30,0	SSA	93,1
020230	Carne bovina congelada, deshuesada	169 380	0,65	0,69	0,05	10,0	SSA	61,2
040221	Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	118 481	0,46	0,21		2,0	EU	74,3
020712	Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	116 773	0,45	0,06	0,6	10,0	MERC	77,8
030379	Otros pescados congelados	83 330	0,32	0,07	5,26	30,0	SSA	33,5
020220	Carne bovina congelada, sin deshuesar	41 998	0,16	0,09	0,28	10,0	MERC	90,7
220429	Vinos en envases superiores a 2 l	35 916	0,14	0,01		30,0	EU	99,3
392330	Botellas, envases y preformas	34 622	0,13	0,05		25,0	EU	80,3
441214	Madera contrachapada	28 504	0,11	0,01		30,0	SSA	96,5
040120	Leche con materia grasa entre 1 y 6%	27 784	0,11	0,01	1,66	2,0	EU	98,3
160250	Preparaciones y conservas varias elaboradas con carne	27 726	0,11	0,03		30,0	EU	76,7
021020	Carne salada o en salmuera; carne desecada	26 907	0,10	0,02		2,0	MERC	99,5
040690	Los demás quesos	25 686	0,10	0,02	4,3	20,0	EU	87,7
481910	Cajas de papel o cartón corrugado	24 119	0,09	0,00		10,0	EU	62,6
050400	Tripas de bovino, refrigeradas o congeladas	24 105	0,09	0,02	0,1	10,0	MERC	87,8
240220	Cigarrillos	23 590	0,09	0,00		50,0	SSA	15,1
340290	Preparaciones de limpieza	21 970	0,08	0,00		20,0	EU	59,7
040390	Suero de mantequilla	18 882	0,07	0,01		10,0	EU	96,4
020629	Despojos de bovino congelados	17 546	0,07	0,04	0,09	10,0	MERC	57,1
300450	Medicamentos que contengan vitaminas	14 771	0,06	0,00		2,0	SSA	89,5
940190	Partes de asientos	12 908	0,05	0,00		10,0	SSA	85,4
392390	Envases de plástico	12 440	0,05	0,00		20,0	SSA	45,9
020622	Hígados de bovinos congelados	11 636	0,04	0,02	0,02	10,0	SSA	55,7
010210	Vacas preñadas o con cría al pie	10 947	0,04	0,01		0,0	MERC	31,1
100590	Maíz en grano, excepto para siembra	10 776	0,04	0,00		30,0	MERC	68,7

Fuente: Elaboración en base a datos de BACI, TRAINS y Gourdon (2014).

Los países de la región CAO presentan valores de importación de los productos bastante menores (véase el cuadro 15). Solo 13 productos con ventajas comparativas para Uruguay y desventajas para la región superan los 10 millones de dólares en 2014. Si bien entre estos productos hay productos agrícolas (trigo, lácteos), en su mayoría se tratan de productos químicos, como fungicidas, medicamentos

vitamínicos, vacunas veterinarias, y preparaciones de limpieza. Estos productos entran a la región con aranceles muy bajos, en algunos casos nulos, y no están sujetos a medidas no arancelarias. La procedencia de estos productos en la actualidad es diversa y poco concentrada. Los principales mercados de origen son Unión Europea, África Subsahariana y Resto del Mundo.

Por el contrario, los productos animales y vegetales presentan niveles de protección elevados, y en algunos casos, se aplican medidas no arancelarias, como es el caso de la leche.

Cuadro 15
Oportunidades comerciales en CAO

Producto	Descripción	Import (miles de dólares)	Peso en import.	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import.
100190	Trigo	799 889	1,85	0,13	0,43	25,8		ROW 62,3
380820	Fungicidas	69 304	0,16	0,02		0,0		EU 31,1
300450	Medicamentos que contengan vitaminas	24 722	0,06	0,00	0,01	0,0		ROW 54,9
441139	Tableros de fibra de masa volúmica superior a 0,35 g/cm ³ pero inferior o igual a 0,5 g/cm ³	19 017	0,04	0,00		22,7		CHINA 66,0
300230	Vacunas veterinarias	18 868	0,04	0,00	0,87	0,0		EU 48,0
320417	Colorantes pigmentarios	18 847	0,04	0,00		0,0		ROW 63,5
340211	Agentes de superficie orgánicos, los demás aniónicos	17 558	0,04	0,02	0,1	7,8		ROW 67,6
230990	Variedades de alimentos para animales	16 498	0,04	0,00		3,3		SSA 38,0
853810	Paneles, consolas, pupitres	16 132	0,04	0,00		7,6		ROW 45,5
441214	Madera contrachapada	14 931	0,03	0,00		14,6		CHINA 97,9
340290	Preparaciones de limpieza	10 830	0,03	0,00		21,1		SSA 39,4
040210	Los demás tipos de leche	10 806	0,03	0,01		44,3	3,14	ROW 53,7
940190	Partes de asientos	10 542	0,02	0,00		22,8		CHINA 76,6

Fuente: Elaboración en base a datos de BACI, TRAINS y Gourdon (2014).

El cuadro 16 de oportunidades comerciales con CFA muestra un conjunto más amplio de productos: 30 productos con oportunidades comerciales en la región. Cabe destacar entre ellos al arroz, trigo, leche entera, y maíz que son productos con una protección promedio no demasiado elevada, y con valores de importación significativos. Por otro lado, existen oportunidades comerciales en productos cárnicos (carne de gallina, carne bovina congelada, despojos de carne bovina, preparaciones de carne), aunque en estos casos la protección promedio es significativamente mayor, con aranceles aplicados por encima del 25%. En muchos de estos casos el principal origen de las importaciones es la Unión Europea, bloque con el cual los países de África SSA, y en particular las ex colonias, mantienen vínculos comerciales relevantes, e incluso en algunos casos han suscrito acuerdos de libre comercio.

Cuadro 16
Oportunidades comerciales en CFA

Producto	Descripción	Import (miles de dólares)	Peso en import. (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import	
100630	Arroz pulido, glaseado o blanqueado	1 726 710	2,16	1,02	0,07	8,0		ROW	95,0
100190	Trigo	697 088	0,87	0,07	1,13	5,0		EU	73,1
040221	Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	355 782	0,45	0,19	0,07	5,8	2,0	EU	57,7
020712	Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	163 968	0,21	0,02	0,77	25,0	5,6	EU	65,3
392330	Botellas, envasas y preformas	89 972	0,11	0,04		16,2		SSA	33,9
020230	Carne bovina congelada, deshuesada	89 655	0,11	0,13	0,04	30,0	5,6	ROW	65,4
100590	Maíz en grano, excepto para siembra	77 037	0,1	0,00	7,13	5,8		MERC	54,8
020629	Despojos de bovino congelados	73 918	0,09	0,05	0,11	33,1	5,6	MERC	48,4
481910	Cajas de papel o cartón corrugado	62 666	0,08	0,00		16,3		ROW	51,1
230990	Variedades de alimentos para animales	62 068	0,08	0,00		9,3		EU	86,4
300450	Medicamentos que contengan vitaminas	59 697	0,07	0,00		0,9		EU	47,2
040210	Los demás tipos de leche	52 764	0,07	0,02		6,2	2,0	ROW	49,2
392390	Envases de plástico	45 302	0,06	0,00		19,9		EU	54,1
340290	Preparaciones de limpieza	39 353	0,05	0,00		21,7		EU	54,8
380820	Fungicidas	32 774	0,04	0,01		8,8		CHINA	42,0
040120	Leche con materia grasa entre 1 y 6%	30 169	0,04	0,00		16,7	2,0	EU	91,6
220429	Vinos en envases superiores a 2 l	28 798	0,04	0,00	0,13	20,3		EU	94,0
130219	Jugos y extractos vegetales	28 478	0,04	0,00		5,8		ROW	79,0
160250	Preparaciones y conservas varias elaboradas con carne	25 341	0,03	0,01		32,5		EU	49,5
040690	Los demás quesos	24 632	0,03	0,01		19,3	2,0	EU	94,5
050400	Tripas de bovino, refrigeradas o congeladas	23 329	0,03	0,01	0,18	14,4	1,9	MERC	67,3
040510	Manteca (mantequilla)	21 494	0,03	0,01	0,41	23,3	2,0	EU	90,6
010290	Bovinos	19 989	0,03	0,00			5,6	SSA	89,6
842833	Máquinas varias para carga y descarga por sistema de banda	19 160	0,02	0,00		5,6		EU	52,1
853810	Paneles, consolas, pupitres	17 681	0,02	0,00		6,4		EU	70,8

Cuadro 16 (conclusión)

Producto	Descripción	Import (miles de dólares)	Peso en import. (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import
340211	Agentes de superficie orgánicos, los demás aniónicos	16 285	0,02	0,01		25,8		EU 44,1
320417	Colorantes pigmentarios	12 743	0,02	0,00		9,1		EU 33,3
300230	Vacunas veterinarias	12 553	0,02	0,00		1,0		EU 77,9
441214	Madera contrachapada	11 466	0,01	0,00		20,0		SSA 54,1
350610	Productos utilizados como adhesivos, para la venta al por menor	10 974	0,01	0,00		19,0		CHINA 54,7

Fuente: Elaboración en base a datos de BACI, TRAINS y Gourdon (2014).

El cuadro 17 presenta la lista de productos con oportunidades comerciales con NIG-GHA. Esta lista es más extensa que en los casos anteriores, y en el cuadro se presentan 24 productos para los cuales las importaciones de la región en 2014 superaron los 20 millones de dólares (los productos de la CEU con importaciones por encima de 10 millones de dólares serían 37). Nuevamente, productos como trigo, arroz, leche y pescado se encuentran al tope de la lista, aunque en el caso de NIG-GHA, se perciben aranceles en promedio menores que en otras regiones. Otra diferencia de esta región es que si bien se aplican medidas no arancelarias en pocos productos, para algunos capítulos, como el 02 (carne y despojos) o 03 (pescado y moluscos), la cantidad de medidas no arancelarias promedio es elevada, por lo que pueden tratarse de productos con ciertas dificultades de acceso. En todos esos casos, la principal región de origen de las importaciones es la Unión Europea, mientras que para los productos manufacturados, el principal mercado de origen es China.

Cuadro 17
Oportunidades comerciales en NIG-GHA

Producto	Descripción	Import (miles de dólares)	Peso en import (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import
100190	Trigo	1 536 786	2,28	0,17	0,05	5,0		EEUU 47,1
100630	Arroz pulido, glaseado o blanqueado	989 502	1,47	0,55		10,0		ROW 95,4
040221	Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	408 853	0,61	0,24		5,0	1,01	EU 51,7
030379	Otros pescados congelados	272 836	0,41	0,13	5,95	10,0	6,16	EU 35,0
040210	Los demás tipos de leche	220 974	0,33	0,07	0,03	5,0	1,01	EU 78,0
300450	Medicamentos que contengan vitaminas	81 590	0,12	0,00		0,0		ROW 54,2
340211	Agentes de superficie orgánicos, los demás aniónicos	65 816	0,1	0,03		27,5		ROW 64,0
230990	Varietades de alimentos para animales	64 931	0,1	0,00	0,15	7,5		EU 65,5
441214	Madera contrachapada	54 655	0,08	0,01		20,0		CHINA 94,0
100590	Maíz en grano, excepto para siembra	52 251	0,08	0,00	39,86	5,0		MERC 66,9
120100	Haba de soja	45 532	0,07	0,01		10,0		MERC 47,4
392330	Botellas, envasas y preformas	44 493	0,07	0,02		20,0		CHINA 43,2

Cuadro 17 (conclusión)

Producto	Descripción	Import (miles de dólares)	Peso en import (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import	
441139	Tableros de fibra de masa volúmica superior a 0,35 g/cm ³ pero inferior o igual a 0,5 g/cm ³	41 105	0,06	0,00		10,0		CHINA	86,3
100620	Arroz descascarillado	30 666	0,05	0,07		10,0		ROW	98,9
340290	Preparaciones de limpieza	29 975	0,04	0,00		20,0		EU	78,8
940190	Partes de asientos	27 452	0,04	0,00		10,0		China	88,9
240220	Cigarrillos	27 237	0,04	0,02		20,0		SSA	75,3
020629	Despojos de bovino congelados	26 200	0,04	0,02		0,0	12,31	EU	95,6
160420	Otras preparaciones y conservas de pescados	26 043	0,04	0,00		20,0		CHINA	94,1
380820	Fungicidas	25 957	0,04	0,01		10,0		EU	34,9
040390	Suero de mantequilla	22 683	0,03	0,00		8,8	1,01	EU	82,0
150200	Grasas de animales	21 975	0,03	0,03	4,22	5,0		AUS-NZL	69,8
440310	Madera en bruto, tratadas	21 446	0,03	0,00		5,0		CHINA	45,2
350610	Productos utilizados como adhesivos, para la venta al por menor	20 335	0,03	0,00		20,0		CHINA	65,7

Fuente: Elaboración en base a datos de BACI, TRAINS y Gourdon (2014).

El cuadro 18 muestra las oportunidades comerciales con la región OTROS. Nuevamente, como en el caso de NIG-GHA y CAO, el trigo aparece en primer lugar en la lista, seguido por arroz y cigarrillos. Este último producto, que también aparece en la lista de Angola, NIGH-GHA y SACU+Z+Z, tiene un alto nivel de protección, al igual que en otras regiones. En la lista también aparecen productos lácteos, que en algunos casos provienen de la principal región rival de Uruguay, AUS-NZL, y productos cárnicos, que, al igual que en la región NIG-GHA, en OTROS también son en promedio los productos a los que se aplican mayor cantidad de medidas no arancelarias.

Cuadro 18
Oportunidades comerciales en OTROS

Producto	Descripción	Import. (miles de dólares)	Peso en import. (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import.	
100190	Trigo	1 225 198	2,1	0,17		2,5		ROW	58,4
100630	Arroz pulido, glaseado o blanqueado	777 378	1,33	0,54	0,18	3,3		ROW	97,5
240220	Cigarrillos	142 603	0,24	0,01		22,6		SSA	56,7
40221	Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	137 976	0,24	0,14	0,05	8,3	1,7	AUS-NZL	41,7
40210	Los demás tipos de leche	97 075	0,17	0,04		8,3	1,7	ROW	38,9
100590	Maíz en grano, excepto para siembra	71 089	0,12	0,01	2,2	8,3		SSA	61,4
440710	Madera aserrada de coníferas	68 186	0,12	0,00		1,7		EU	78,0
230990	Varietades de alimentos para animales	60 766	0,1	0,00		3,3		EU	74,4

Cuadro 18 (conclusión)

Producto	Descripción	Import. (miles de dólares)	Peso en import. (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	MNA	Origen de import.	
441139	Tableros de fibra de masa volúmica superior a 0,35 g/cm ³ pero inferior o igual a 0,5 g/cm ³	41 463	0,07	0,00	0,01	6,7		CHINA	78,5
340211	Agentes de superficie orgánicos, los demás aniónicos	36 746	0,06	0,02		8,3		ROW	66,1
481910	Cajas de papel o cartón corrugado	35 279	0,06	0,00		8,3		SSA	52,3
40120	Leche con materia grasa entre 1 y 6%	34 087	0,06	0,00	2,06	11,6	1,7	EU	43,0
20712	Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	31 987	0,05	0,01	0,13	30,0	12,7	MERC	74,2
20230	Carne bovina congelada, deshuesada	31 667	0,05	0,07	1,09	16,7	12,7	ROW	53,5
853810	Paneles, consolas, pupitres	26 684	0,05	0,00		11,7		CHINA	35,0
392390	Envases de plástico	25 111	0,04	0,00		23,0		ROW	39,1
300450	Medicamentos que contengan vitaminas	22 730	0,04	0,00		1,7		ROW	45,2
441214	Madera contrachapada	21 048	0,04	0,00		6,7		CHINA	95,2
340290	Preparaciones de limpieza	18 472	0,03	0,00		24,9		EU	36,0
40690	Los demás quesos	17 310	0,03	0,01		13,2	1,7	EU	67,5
80510	Naranjas	17 301	0,03	0,01	0,07	14,7		ROW	61,7
842833	Máquinas varias para carga y descarga por sistema de banda	16 344	0,03	0,00		5,0		CHINA	45,2

Fuente: Elaboración en base a datos de BACI, TRAINS y Gourdon (2014).

En el caso de SACU+Z+Z, presentado en el cuadro 19, la lista de oportunidades comerciales es la más extensa: son 44 productos de la CEU con valores de importación mayores a 10 millones de dólares (en el cuadro se presentan 29 productos con importaciones por encima de los 20 millones de dólares en 2014). Es el caso en que Uruguay ya aprovecha en mayor medida las oportunidades comerciales: más de la mitad de los productos se exportan actualmente a la región, y en el caso de maderas aserradas, Uruguay ya es el principal mercado de origen de las importaciones. Es posible que estas tendencias se intensifiquen con la entrada en vigor del acuerdo de comercio preferencial entre los miembros de la SACU y los miembros del MERCOSUR, firmado en 2008 y vigente desde abril de 2016. En este acuerdo de preferencias fijas, la SACU otorga a los países del MERCOSUR preferencias al 10% del universo arancelario. Aproximadamente el 5% del universo arancelario obtiene una preferencia del 100%⁹. De los productos incluidos en el cuadro 19, ocho productos reciben preferencias a partir de la entrada en vigor del acuerdo, algunos de ellos con preferencias del 100%. Asimismo, tres productos que no fueron incluidos en el cuadro 19 pero en los cuales Uruguay presenta oportunidades comerciales con SACU+Z+Z también reciben una preferencia del 100%: Medicamentos que contengan vitaminas (300450); Agentes de superficie orgánicos, aniónicos (340211); y Productos utilizados como adhesivos, para la venta al por menor (350610).

⁹ Comunicado de Prensa N° 38/16, Ministerio de Relaciones Exteriores, Uruguay.

Cuadro 19
Oportunidades comerciales en SACU+Z+Z

Producto	Descripción	Import. (miles de dólares)	Peso en import. (%)	Índice de A&N	Índice de intensidad comercial	Arancel promedio aplicado	Preferencia acuerdo SACU- MERCOSUR (%)	Origen import.	
100190	Trigo	509 493	0,43	0,03	3,32	0,0		ROW	63,3
100630	Arroz pulido, glaseado o blanqueado	427 858	0,36	0,19	0,45	0,8		ROW	94,0
940190	Partes de asientos	142 575	0,12	0,01		10,8	100 (94019010) 10 (94019090)	EU	53,5
230990	Varietades de alimentos para animales	112 942	0,09	0,00		4,8	100	EU	38,4
100640	Arroz partido	104 821	0,09	0,03	0,3	1,3		ROW	84,8
380820	Fungicidas	82 363	0,07	0,01		3,0		EU	55,1
050400	Tripas de bovino, refrigeradas o congeladas	72 636	0,06	0,01	0,01	0,4		CHINA	57,0
300230	Vacunas veterinarias	66 922	0,06	0,00	10,68	0,0		EU	39,8
340290	Preparaciones de limpieza	64 188	0,05	0,00	0,13	16,2		EU	69,8
902190	Accesorios de aparatos ortopédicos	61 025	0,05	0,00		1,6	100	EEUU	38,5
120100	Haba de soja	52 299	0,04	0,01		3,2	25	SSA	58,1
020712	Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	48 603	0,04	0,00	0,7	17,7		MERC	59,3
392330	Botellas, envases y preformas	48 182	0,04	0,01	0,01	13,0		SSA	45,9
040210	Los demás tipos de leche	45 061	0,04	0,01	0,21	2,1		EU	72,2
320417	Colorantes pigmentarios	43 736	0,04	0,00	3,16	0,9		CHINA	38,6
240220	Cigarrillos	43 479	0,04	0,00	0,95	17,4		ROW	62,6
230110	Harina, polvo y "pellets" de carne	36 317	0,03	0,01	0,09	0,0	50	EU	48,4
040690	Los demás quesos	35 668	0,03	0,01		0,0		EU	79,7
441219	Madera contrachapada de pino	29 421	0,02	0,01	0,43	7,1		MERC	56,2
040221	Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	28 644	0,02	0,01	0,22	1,9		EU	35,4
853810	Paneles, consolas, pupitres	28 187	0,02	0,00		1,6		EU	51,5
441139	Tableros de fibra de masa volúmica superior a 0,35 g/cm3 pero inferior o igual a 0,5 g/cm3	27 677	0,02	0,00	0,27	11,7		EU	28,3
040410	Lactosuero	27 594	0,02	0,00		1,1		EU	72,2
100300	Cebada para siembra	27 205	0,02	0,00		0,8		AUS-NZL	74,6
392390	Envases de plástico	26 871	0,02	0,00		6,1	100 (39239010) 50 (39239020)	SSA	31,2
290410	Derivado sulfonados, sales y esteres	24 586	0,02	0,00		1,3	25	ROW	60,4
350110	Caseína	21 313	0,02	0,00		0,8		EU	60,5
440799	Maderas aserradas	21 065	0,02	0,00	29,65	1,3		URUGUAY	31,2
842833	Máquinas varias para carga y descarga por sistema de banda	20 151	0,02	0,00		0,0	100	EU	50,3

Fuente: Elaboración en base a datos de BACI, TRAINS y Gourdon (2014).

III. Política comercial en África Subsahariana

En esta subsección se presentará en mayor detalle la política comercial aplicada por los países de África SSA. El cuadro 20 muestra, en promedio para cada región, los aranceles aplicados, consolidados y el arancel nación más favorecida (NMF), para el último año disponible, en promedio simple. En casi todos los casos, el arancel aplicado es similar al arancel NMF, excepto para SACU+Z+Z, que aplica un arancel sensiblemente menor al NMF. Como suele ocurrir, los aranceles consolidados son superiores, aunque llama la atención el caso de NIG-GHA, que presenta aranceles consolidados por encima del 100%.

Cuadro 20
África Subsahariana: aranceles aplicados, NMF y consolidados,
promedio simple, año más reciente disponible

Etiquetas de fila	Arancel aplicado	Arancel consolidado	Arancel NMF
ANGOLA	11,7	59,1	11,5
CAO	9,2	86,6	12,9
CFA	13,7	31,5	13,7
NIG-GHA	12,3	113,3	12,2
OTROS	9,7	33,7	10,3
SACU+Z+Z	4,8	29,1	9,0
Total general	9,5	42,6	11,8

Fuente: Elaborado en base a datos de TRAINS.

¿Cuáles son los aranceles que enfrenta actualmente Uruguay y cuáles son los aranceles que enfrenta su potencial canasta exportadora? El cuadro 21 muestra los aranceles que actualmente enfrentan las exportaciones uruguayas al subcontinente, en promedio simple y ponderado por comercio en 2014, y el promedio simple de aranceles aplicados a los productos con potencial exportador, presentados en la sección anterior. Los aranceles más elevados se encuentran en CFA, Angola y NIG-GHA, aunque al ponderar por comercio, en este último caso el arancel promedio es bastante menor, lo que indica que los

productos exportados son aquellos que presentan menores niveles de protección arancelaria. La única excepción es para los países de la región CAO, donde Uruguay exporta en mayor medida productos con niveles de protección más elevados que el promedio.

Considerando el promedio simple enfrentado por las exportaciones uruguayas, el menor nivel de protección se enfrenta en CAO, mientras que si se pondera por los flujos de comercio observados, el menor nivel de protección se enfrenta en NIG-GHA. En el otro extremo, los mayores niveles de protección se observan en CFA si se toma el promedio simple, y en Angola si se toma el promedio ponderado.

Estos son los aranceles que enfrentan las exportaciones uruguayas efectivamente realizadas a las diferentes regiones africanas. Si consideramos la protección promedio que enfrentan los productos de la canasta exportadora uruguaya, vemos que el menor nivel de protección se encuentra en SACU+Z+Z, mientras que la mayor protección se enfrenta en Angola. En casi todas las regiones exceptuando CFA, los productos de la CEU enfrentan aranceles promedio más elevados de los que enfrentan los productos que actualmente se exportan.

Cuadro 21
Aranceles enfrentado por Uruguay en regiones de SSA

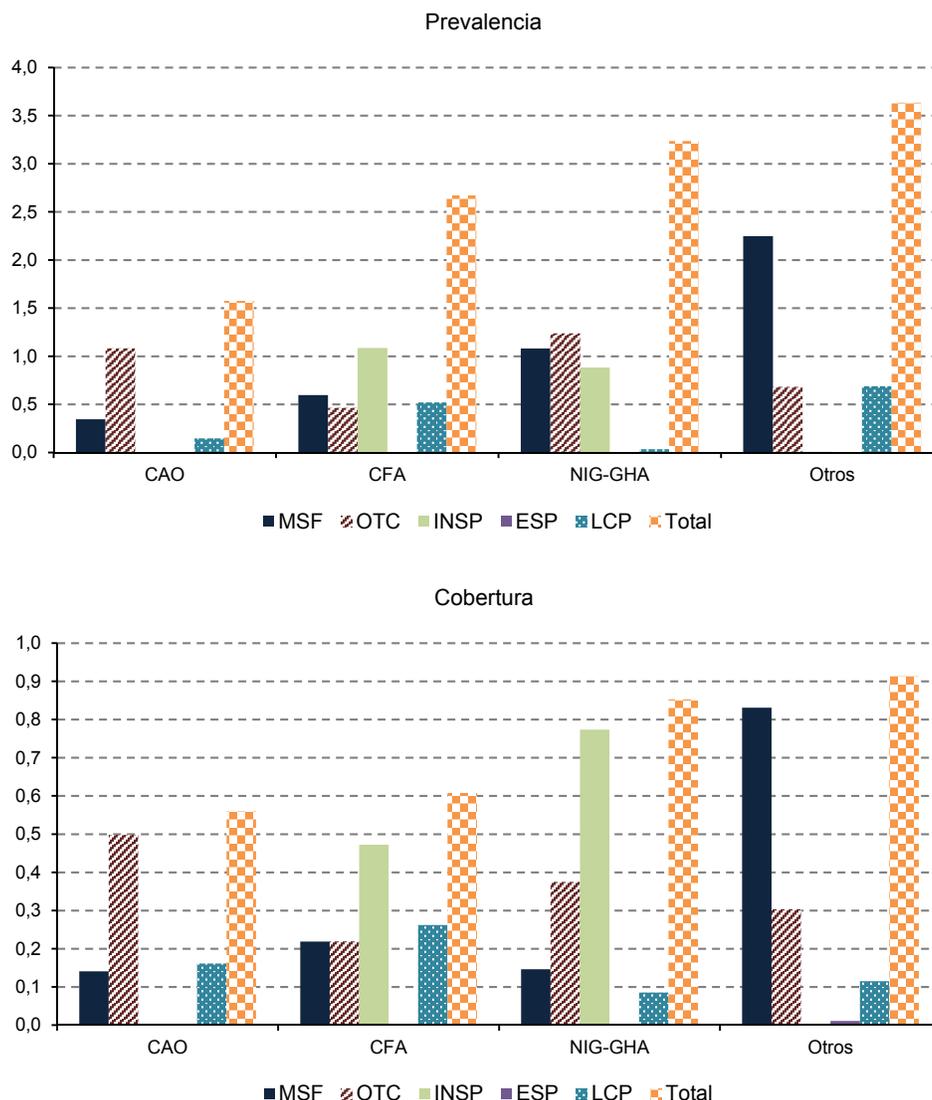
Región	Promedio simple	Promedio ponderado por comercio en 2014	Arancel promedio de CEU
ANGOLA	13,0	8,7	15,6
CAO	1,6	7,5	9,7
CFA	16,4	5,6	12,3
NIG-GHA	10,1	0,9	10,2
OTROS	9,2	4,9	12,2
SACU+Z+Z	3,4	1,2	3,6

Fuente: Elaborado en base a datos de TRAINS.

Al analizar la política comercial de los países de África Subsahariana, deben tenerse en cuenta además la aplicación de otras medidas, llamadas medidas no arancelarias. Cabe aclarar que en general la disponibilidad de información con respecto a estas medidas es menor. El gráfico 5 presenta dos indicadores se muestran la presencia de medidas no arancelarias en el continente, basadas en datos de UNCTAD-CEPII (Goudon 2014). El primero es la prevalencia, que muestra el promedio de medidas aplicadas a cada producto, definido a 6 dígitos del SA, por tipo de medida: medidas sanitarias y fitosanitarias, entre las que se incluyen medidas de garantía de la inocuidad de los alimentos y medidas para evitar la propagación de enfermedades y plagas; obstáculos técnicos al comercio, como por ejemplo medidas relativas al etiquetado, normas sobre especificaciones técnicas y requisitos de calidad; inspección previa a la expedición y formalidades aduaneras; medidas especiales de protección, que abarcan medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia; y medidas de control de cantidad, tales como cuotas, licencias no automáticas y prohibiciones, y de control de precio (UNCTAD 2012). El segundo es la cobertura, que mide el porcentaje de importaciones sujetas a medidas no arancelarias. La base disponible no incluye información sobre medidas no arancelarias aplicadas en Angola ni en SACU+Z+Z, y se presenta la información a nivel de 2 dígitos del SA.

Dentro de las regiones para las cuales existe información, la región OTROS es la que en promedio aplica mayor cantidad de MNA (3,6 medidas por producto), seguida por NIG-GHA y por CFA. En promedio, en la región CAO se aplican mayormente obstáculos técnicos al comercio, mientras que en CFA las inspecciones previas son la medida más aplicada. En NIG-GHA, si bien en promedio se aplican mayormente obstáculos técnicos, un 80% de las importaciones están sometidos a inspecciones previas. En OTROS las medidas más aplicadas son medidas sanitarias y fitosanitarias, que afectan a más de un 80% de las importaciones. En general en el continente, es muy baja la aplicación de medidas especiales de protección.

Gráfico 5
Prevalencia y cobertura de medidas no arancelarias en África Subsahariana



Fuente: Elaboración en base a datos de UNCTAD-Gourdon (2014).

Nota: MSF= Medidas sanitarias y fitosanitarias; OTC = Obstáculos técnicos al comercio; INSP= Inspección previa a la expedición y otras formalidades; ESP= Medidas especiales de protección al comercio; CONT= Medidas de control de cantidad (licencias no automáticas; contingentes, prohibiciones) y de control de precios.

El cuadro 22 presenta el porcentaje de importaciones sujetas a MNA, por tipo de medida y sección de SA, para el total de regiones de África. Los productos más afectados son los comprendidos en los primeros cuatro capítulos del SA: animales vivos y productos animales, productos vegetales, grasas y aceites, y productos minerales. Estos productos están sujetos a medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos e inspecciones previas. Por otro lado, los productos manufacturados están sujetos a inspecciones previas. Si bien las medidas de control de cantidad y de control de precios no son las más aplicadas en el continente, las importaciones de algunos productos se ven afectadas por estas medidas, como por ejemplo pieles y artículos de peletería, calzado y accesorios, y grasas y aceites.

Cuadro 22
Medidas no arancelarias aplicadas en África Subsahariana, por sección de SA,
porcentaje de importaciones sujetas a MNA, por tipo de medida

Sección	MSF	OTC	INSP	ESP	CONT
1. Animales vivos y productos del reino animal	0,89	0,55	0,50	0,01	0,21
2. Productos del reino vegetal	0,67	0,36	0,80	0,01	0,18
3. Grasas y aceites (animales o vegetales); grasas alimenticias elaboradas	0,86	0,77	0,52	0,00	0,39
4. Productos de las industrias alimenticias; bebidas; tabaco	0,82	0,61	0,61	0,00	0,23
5. Productos minerales	0,07	0,16	0,28	0,00	0,05
6. Productos de las industrias químicas y de las industrias conexas	0,16	0,46	0,47	0,00	0,26
7. Materias plásticas y caucho	0,03	0,08	0,80	0,00	0,07
8. Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería y talabartería; artículos de viaje	0,04	0,16	0,69	0,00	0,49
9. Madera, carbón vegetal y manufacturas de la madera; corcho y sus manufacturas	0,18	0,05	0,82	0,00	0,13
10. Pastas de madera o de otras maderas fibrosas celulósicas; desperdicios y desechos de papel o cartón; papel cartón y sus aplicaciones	0,03	0,05	0,73	0,00	0,12
11. Materias textiles y sus manufacturas	0,06	0,08	0,59	0,01	0,22
12. Calzado, sombrerería, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes, plumas preparadas y art. de plumas, flores artificiales, manufacturas de cabellos	0,07	0,12	0,66	0,00	0,38
13. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica y materias análogas	0,05	0,19	0,79	0,00	0,10
14. Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería, monedas	0,00	0,03	0,97	0,00	0,04
15. Metales comunes y manufacturas de estos metales	0,06	0,08	0,78	0,00	0,08
16. Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos para la grabación o reproducción de imágenes y sonido en TV, y las partes y accesorios de estos aparatos	0,10	0,56	0,78	0,00	0,11
17. Materiales de transporte	0,29	0,36	0,51	0,00	0,27
18. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida control o de precisión; instrumentos médico - quirúrgicos, relojería, instrumentos de música	0,08	0,21	0,75	0,00	0,11
19. Armas y municiones, sus partes y accesorios	0,13	0,19	0,35	0,00	0,25
20. Mercancías y productos diversos	0,06	0,11	0,75	0,00	0,31
21. Objetos de arte, de colección o antigüedad	0,15	0,14	0,70	0,00	0,12

Fuente: Elaboración en base a datos de UNCTAD-Gourdon (2014).

Nota: MSF= Medidas sanitarias y fitosanitarias; OTC = Obstáculos técnicos al comercio; INSP= Inspección previa a la expedición y otras formalidades; ESP= Medidas especiales de protección al comercio; CONT= Medidas de control de cantidad (licencias no automáticas; contingentes, prohibiciones) y de control de precios.

La presencia de medidas no arancelarias y de obstáculos al comercio genera mayores costos al comercio. La base de datos del Banco Mundial “Doing Business”¹⁰ presenta, entre otros indicadores, información sobre los costos de comerciar en frontera, diferenciando entre costos por exportar y costos por importar, en dólares y en tiempo. Como puede verse en el cuadro 23, el promedio del subcontinente

¹⁰ <http://www.doingbusiness.org/>.

en todos los rubros supera el promedio mundial. De hecho, SSA es la región del mundo con peores desempeños en estos índices (ICTSD, 2016). Los costos de importación superan los costos de exportación, tanto en dólares como en tiempo. Angola presenta los mayores costos para exportar y para importar medidos en dólares. Los menores costos de importación en dólares se encuentran en SACU+Z+Z. En esta región, asimismo, el tiempo promedio para comerciar es sensiblemente inferior que en el resto de las regiones.

Cuadro 23
Costos de importar y exportar, 2016

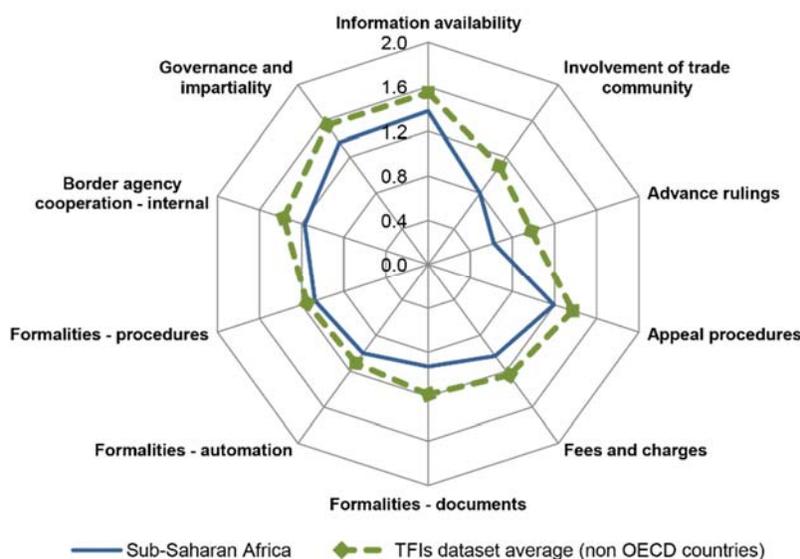
	ANGOLA	CAO	CFA	NIG-GHA	OTROS	SACU +Z+Z	Promedio SSA 2016	Promedio mundial 2016
Tiempo para exportación: cumplimiento en frontera (horas)	240,0	72,5	135,0	133,5	104,8	63,3	109,3	74,0
Costo de exportación: cumplimiento en frontera (U\$S)	735,0	192,4	369,1	638,0	524,9	347,0	403,8	357,3
Tiempo para exportación: documentación (horas)	169,0	78,7	117,6	110,0	102,9	59,7	99,8	72,4
Costo de exportación: documentación (U\$S)	240,0	195,0	152,4	202,5	251,3	176,1	192,8	166,4
Tiempo para importación: cumplimiento en frontera (horas)	276,0	205,2	183,9	290,0	146,4	51,7	162,8	100,8
Costo de importación: cumplimiento en frontera (U\$S)	935,0	532,8	604,3	363,0	494,2	253,7	504,9	427,5
Tiempo para importación: documentación (horas)	180,0	165,8	150,2	227,5	112,7	37,7	128,8	85,7
Costo de importación: documentación (U\$S)	460,0	291,7	436,4	433,0	306,9	119,1	331,8	230,1

Fuente: Elaboración en base a datos de Doing Business Database.

Los indicadores de facilitación del comercio relevados por la OECD también muestran un peor desempeño del continente subsahariano respecto al resto de los países relevados. Las diferencias más grandes se perciben en los indicadores de Participación de operadores comerciales, Resoluciones anticipadas, Armonización y simplificación de documentos, y en menor medida, Procedimientos de recurso, y Comisiones y cargos¹¹. Por otro lado, las áreas que tienen mayor incidencia en los flujos de comercio son Formalidades en documentación (simplificación de los documentos comerciales; armonización de acuerdo con estándares internacionales; aceptación de copias), Gobernabilidad e imparcialidad (funcionamiento de aduanas; *accountability*), y Automatización (Intercambio electrónico de datos; procedimientos fronterizos automatizados; uso de la gestión de riesgos), en donde el desempeño de África SSA, si bien se encuentra por debajo del promedio mundial sin tener en cuenta a países de la OECD, no es tan malo, como puede verse en el gráfico 6.

¹¹ OECD Trade Facilitation Indicators – Sub-Saharan Africa: http://www.oecd.org/tad/facilitation/Sub-Saharan-Africa_OECD-Trade-Facilitation-Indicators.pdf.

Gráfico 6
África Subsahariana: indicadores de facilitación de comercio



Fuente: OECD, TFI dataset.

Los países de África SSA con mayor desempeño promedio son Sudáfrica, Botsuana, Zimbabue, Congo, Senegal, y Kenia. Cabe aclarar que Uruguay se encuentra por debajo de estos países en el desempeño promedio. El resto de los países subsaharianos presenta valores promedio inferiores a 1, lo cual determina que a nivel mundial, el continente presente el desempeño más bajo¹².

El bajo desempeño en aspectos claves de facilitación de comercio, así como los altos niveles de protección y medidas no arancelarias, llevan a que el comercio informal en la región sea elevado. Si bien es difícil obtener una estimación agregada del comercio informal en todo el continente, un informe de la OECD (Lesser y Moisé-Leeman 2009) indica que el comercio informal representa una proporción significativa del comercio fronterizo, e incluso se estima que en algunos países, el comercio informal supera al comercio formal. Las razones detrás de este fenómeno, de acuerdo con los autores, son varias: altos aranceles e impuestos a las exportaciones; costos administrativos para comerciar; desconocimiento de aranceles preferenciales a la región; lentitud en los trámites para comerciar; costos de transporte elevados; corrupción; prohibiciones a comerciar ciertos productos. Estos costos afectan especialmente a los productos agrícolas, que suelen necesitar documentación adicional, incrementando el costo de comerciarlos y el riesgo de que se echen a perder en el proceso.

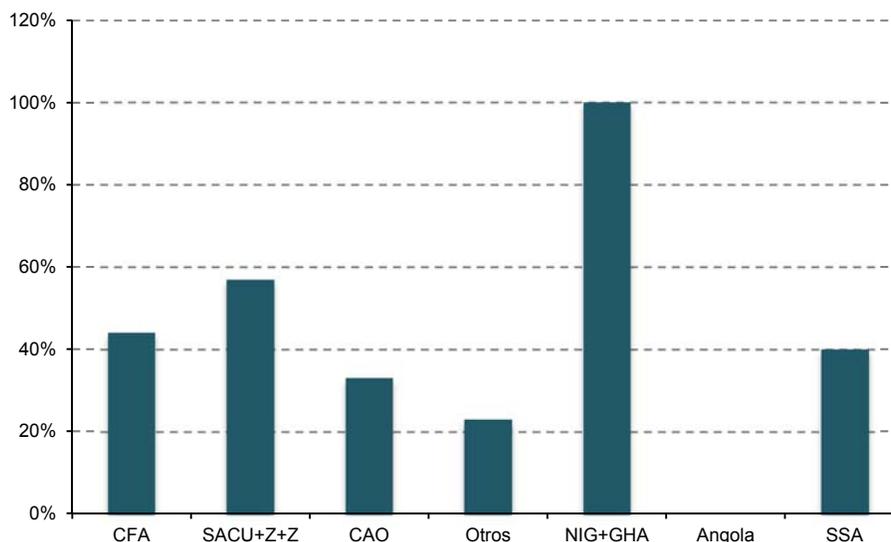
A pesar de estos inconvenientes, los países de África Subsahariana están trabajando en facilitar el comercio. De acuerdo a estimaciones de de Melo y Wagner (2016), la implementación exitosa del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC, firmado en noviembre de 2014 y en vigor desde febrero de 2017, podría reducir los costos de comercio en un entorno del 2,4% a los países de menor desarrollo (entre los que se encuentran mucho de los países de África Subsahariana) que tienen salida al mar, y 4,5% a los que no tienen salida al mar. Al momento, 17 países de África Subsahariana han ratificado el Protocolo de Enmienda para insertar el Acuerdo de Facilitación de Comercio (AFC) en el Acuerdo de la OMC¹³.

El gráfico 7 muestra el porcentaje de ratificación del AFC por región de África Subsahariana, y el cuadro 23 presenta la lista de los 17 países que han ratificado el acuerdo. La región con mayor porcentaje de ratificación es NIG+GHA, dado que ambos países han ratificado al acuerdo, mientras que la región con menor porcentaje de ratificación es OTROS. Angola no ha ratificado el acuerdo aún.

¹² Una visualización del desempeño promedio en los indicadores de facilitación de comercio puede encontrarse en el siguiente link de la OECD: <http://www2.compareyourcountry.org/trade-facilitation>.

¹³ Sin contar a Seychelles, que no estamos considerando dentro de los países a analizar en el presente trabajo.

Gráfico 7
Porcentaje de países que ratificaron el Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC,
por región de África Subsahariana



Fuente: Elaboración con datos de la Base de Datos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, OMC.

Los países, además de ratificar el acuerdo, deben notificar cuándo aplicarán cada medida de facilitación del comercio del Acuerdo, utilizando para ello tres categorías: categoría A, el país aplicará la medida en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo (o un año después si se trata de un país menos adelantado); categoría B, el país precisará de más tiempo para aplicar la medida; y categoría C, el país precisará de más tiempo y de asistencia para aplicar la medida. El cuadro 24 presenta el porcentaje de las 240 medidas del AFC para los que los países de África Subsahariana han notificado categoría A, es decir, ya están en vigencia, excepto en los países menos adelantados, en los que entrarán en vigencia en febrero de 2018. Los países que tienen mayor porcentaje de medidas vigentes son Mauricio, Costa de Marfil, Botsuana y Nigeria. Algunos países que ratificaron el acuerdo no han notificado ninguna medida para que entre en vigencia en el corto plazo, como Mali, Níger y Togo.

Cuadro 24
Porcentaje de medidas vigentes al momento de entrada en vigencia del Acuerdo de Facilitación
de Comercio de OMC, en países que ratificaron el acuerdo

País	Región	Porcentaje de medidas vigentes al momento de entrada en vigencia del AFC ^a	País menos adelantado
Kenia	CAO	7,1	
Ruanda	CAO	26,3	SI
Chad	CFA	34,2	SI
Costa de Marfil	CFA	31,3	
Gabón	CFA	12,5	
Mali	CFA	0,0	SI
Níger	CFA	0,0	SI
Senegal	CFA	45,0	SI
Togo	CFA	0,0	SI
Ghana	NIG+GHA	8,8	
Nigeria	NIG+GHA	15,0	
Madagascar	OTROS	8,8	SI

Cuadro 24 (conclusión)

País	Región	Porcentaje de medidas vigentes al momento de entrada en vigencia del AFC ^a	País menos adelantado
Mauricio	OTROS	55,0	
Mozambique	OTROS	0,0	SI
Botsuana	SACU+Z+Z	28,3	
Lesoto	SACU+Z+Z	0,0	SI
Suazilandia	SACU+Z+Z	0,0	
Zambia	SACU+Z+Z	5,4	SI

Fuente: Elaboración con datos de la Base de Datos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, OMC.

^a Excepto si se trata de un País Menos Adelantado, en cuyo caso la entrada en vigencia de la medida es un año después de la entrada en vigor del Acuerdo.

El cuadro 25 muestra por región de África Subsahariana el porcentaje de medidas notificadas bajo las diferentes categorías, teniendo en cuenta los países que ratificaron el acuerdo. Si bien OTROS es la región con menor porcentaje de ratificación del acuerdo, también es la región con mayor porcentaje de medidas notificadas dentro de la categoría A. SACU+Z+Z es la región con menor porcentaje de medidas notificadas dentro de la categoría A, y mayor porcentaje dentro de la categoría C. Todas las regiones tienen un alto porcentaje de medidas sin notificar, por encima del 60%, y NIG+GHA es la región con más alto porcentaje. El cuadro A.3 del anexo muestra la lista de medidas dentro del AFC. Las medidas con mayores niveles de notificación son las referidas a Cooperación Aduanera, Tránsito, Envíos urgentes, Resoluciones anticipadas, Procedimientos de recurso o de revisión, y Procedimientos en fronteras comunes.

Cuadro 25
Plazos de entrada en vigor de medidas dentro del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC, por región de África Subsahariana

	CFA	CAO	OTROS	SACU+Z+Z	NIG+GHA	Total SSA
Medida a aplicar al entrar en vigor el Acuerdo ^a	17,6	16,7	21,3	8,4	11,9	15,4
Medida a aplicar en mayor plazo	4,3	0,0	12,2	7,3	0,0	5,3
Medida a aplicar en mayor plazo y con asistencia	5,1	0,0	2,8	16,4	0,0	6,1
Sin notificar	73,0	83,3	63,8	67,9	88,1	73,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración con datos de la Base de Datos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, OMC.

^a Excepto si se trata de un País Menos Desarrollado, en cuyo caso la entrada en vigencia de la medida es un año después de la entrada en vigor del Acuerdo.

Independientemente de lo acordado en el marco del AFC, los países africanos han avanzado en la implementación de medidas de facilitación de comercio, como muestra Valensisi et al. (2014), en un relevamiento de las medidas concretas que los diferentes bloques económicos africanos han tomado con el fin de avanzar en la facilitación de comercio. Sin embargo, los costos de algunas medidas son todavía elevados, y en algunos casos se perciben dificultades a la hora de coordinar estrategias de facilitación de comercio a nivel nacional o regional. Por ejemplo, no es conveniente trabajar en el desarrollo de un sistema de automatización de aduanas, o de ventanilla única, a nivel nacional si es que los países africanos desean avanzar a un área de libre comercio continental. El problema de avanzar en la facilitación de comercio se superpone con el problema de profundizar la integración regional, que sigue siendo baja en relación a los objetivos establecidos a través de la firma de diversos acuerdos regionales.

La Comisión Económica de Naciones Unidas para África (UNECA) elabora un índice para monitorear el estado de la integración en el continente. Tomando en cuenta las siete comunidades económicas regionales reconocidas por la Unión Africana en África SSA (CEN-SAD, COMESA, EAC, ECCAS, ECOWAS, IGAD, y SADC), el índice muestra que el alcance de la integración regional continúa siendo bajo. En las cinco dimensiones que toma el índice (integración comercial, infraestructura regional, integración productiva, libre circulación de personas, e integración financiera y macroeconómica), el promedio para las siete comunidades económicas se encuentra debajo de 0,6 (siendo 1 el valor máximo del índice y 0 el valor mínimo). Las áreas en donde la integración regional está más avanzada son integración comercial (valor promedio del índice de 0,526) y libre circulación de personas (0,520). La región con mayor nivel de integración comercial es EAC, dado que cuenta con un 100% de líneas arancelarias liberadas. En el otro extremo, SADC y ECOWAS solo cuentan con un 15% de las líneas arancelarias liberadas (UNECA 2016).

En Amoako-Tuffour *et al.* (2016) se releva el funcionamiento de cuatro comunidades económicas regionales del continente: SADC, ECOWAS, EAC, y ECCAS). En el caso de SADC, los autores identifican como principal inconveniente en la profundización del acuerdo a la falta de coordinación de medidas en frontera. Dado que varios países de SADC forman parte también de otros acuerdos, como COMESA o EAC, en algunos casos se implementan instrumentos que no se coordinan con otros miembros de SADC. Además, si bien se han aprobado normas para asegurar el tránsito entre los países miembros, existe una falta de claridad en los mandatos para su implementación.

La Comunidad Africana del Este (EAC) presenta problemas en la profundización de su unión aduanera, debido a la falta de coordinación para la distribución de la renta aduanera entre los miembros. De acuerdo a los autores, el principal obstáculo para el comercio regional está dado por la presencia de barreras no arancelarias, y a la falta de voluntad política para eliminarlas o armonizarlas. En muchos casos, los propios operadores comerciales no están al tanto de la normativa vigente (Lesser y Moisé-Leeman 2009).

La Comunidad Africana de Estados de África Occidental (ECOWAS) fue creada en 1975, y ha avanzado muy poco en la profundización de la unión aduanera, aunque desde 2015 se ha avanzado en la implementación de un arancel externo común (ocho miembros lo han adoptado al momento). Nuevamente, las barreras no arancelarias se señalan como uno de los principales obstáculos al comercio regional, y entre ellas se señalan los controles en frontera, la duplicación de inspecciones, problemas de corrupción y mala infraestructura.

Por último, la Comunidad Económica de Estados de África Central (ECCAS) no ha conseguido avanzar en sus objetivos: si bien se tuvo como meta alcanzar una unión aduanera en 2008, al momento ni siquiera se ha podido consolidar una zona de libre comercio entre los miembros.

IV. Cómo se hacen negocios con África Subsahariana

Las políticas comerciales aplicadas por los países de África Subsahariana, y los costos de comerciar con dichos países, son uno de los posibles obstáculos para la concreción de negocios en el subcontinente. Asimismo, interesa relevar otros posibles obstáculos, relacionados con la forma de hacer negocios en la región. Con el fin de explorar la forma en que se hacen negocios con los países de África Subsahariana, se realizaron entrevistas a empresarios uruguayos que actualmente exportan a la región, así como a directivos de organismos que se encargan de acercar a empresas uruguayas con el mercado africano. Las entrevistas se realizaron entre setiembre y noviembre de 2016, y se realizaron en forma presencial, telefónica y por medio de email. La lista completa de entrevistados, así como el cuestionario guía de las entrevistas, se incluye en el anexo. Con los entrevistados se abordaron las siguientes cuestiones, que serán analizadas en esta sección: i) diferencias regionales y culturales en el subcontinente; ii) tipos de mercados de exportación e interés en la región; iii) forma de establecer el contacto de negocios; iv) dificultades a la hora de comerciar con África; y v) formas de superar estas dificultades. A continuación se presenta la opinión de los entrevistados en cada uno de estos puntos, y se complementa con datos de otras fuentes.

A. Diferencias regionales y culturales en el subcontinente

Uno de los puntos en los que concuerda la mayoría de los entrevistados es que existen diferentes realidades en el subcontinente, lo que determina que la forma de acercarse a los países no sea la misma en cada caso. En algunos casos, los entrevistados propusieron una agrupación de países subsaharianos similar a la presentada al comienzo de este trabajo. La región sur-este, que corresponde con las regiones SACU+Z+Z y CAO, aparece mencionada por los entrevistados como la más confiable, o la región con la que más fácilmente se pueden establecer vínculos de negocios. Esto es particularmente cierto para Sudáfrica, donde muchos entrevistados actualmente exportan, y donde además se cuenta con la presencia de una embajada uruguaya. Se trata de la región mejor conectada con Uruguay, y es también la que presenta mayores similitudes culturales, por la influencia inglesa. A pesar de esto, en los últimos años Sudáfrica pasó por una crisis económica relevante que hizo que algunos de los negocios establecidos con la región se perdieran.

Otro país que surge como un importante actor dentro de la región es Kenia. En general, la región este (CAO) tiene bastante potencial, pero en algunos rubros, los países del sudeste asiático tienen una gran presencia, como por ejemplo en arroz.

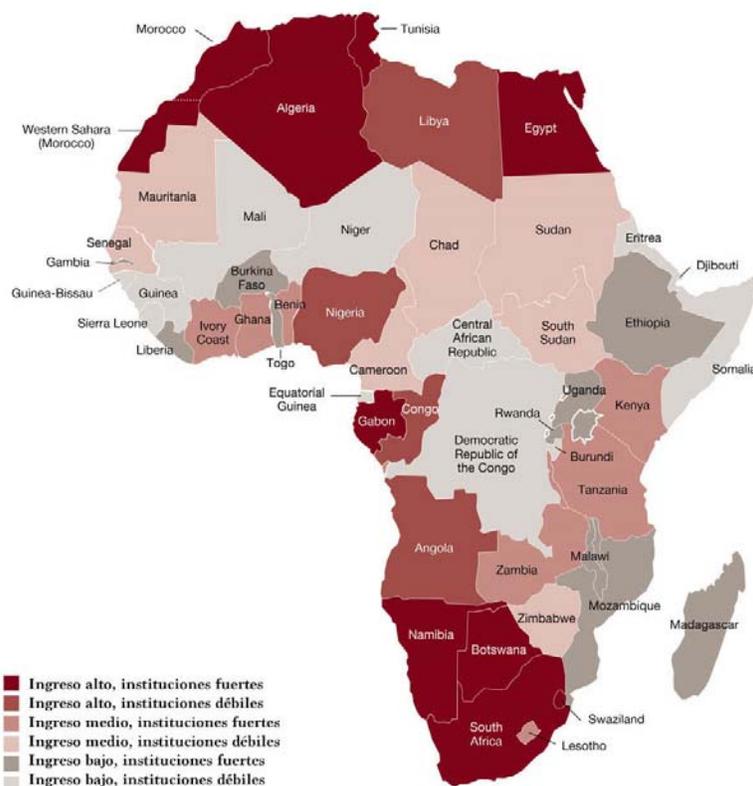
Dentro de los países con mayor potencialidad comercial, los entrevistados señalan a Angola. Algunos de los empresarios entrevistados asistieron a la misión comercial que recientemente se realizó en dicho país, la que contribuyó a estrechar vínculos con empresarios de ambos países.

Los entrevistados también concuerdan con que la región CFA presenta gran inestabilidad política y económica, por lo que es difícil hacer negocios con estos países. Sin embargo, existe un grupo de países dentro de esta región, en los que, aunque son también inestables, se pueden concretar negocios, en general a través de intermediarios (por ejemplo, Burkina Faso y Senegal).

Por último, se señala a Ghana y Nigeria como dos países con vínculos potenciales, especialmente Nigeria, que tiene un gran potencial de mercado y de servir como *hub* para conectarse con otros países de la región, aunque al mismo tiempo presenta inestabilidad política y problemas de corrupción, que dificultan la concreción de negocios.

El mapa 1 combina dos dimensiones del ranking de “Doing Business” desarrollado por el Banco Mundial: ingreso per cápita y calidad de las instituciones. Allí puede verse que dentro de África Subsahariana, la región con mayor nivel de ingreso y mayor calidad de las instituciones es la región sur, que comprende los países de la SACU. Gabón también aparece como un país con ingreso alto y buena calidad de instituciones. Por otro lado, la región CAO aparece como una región de instituciones confiables, pero niveles de ingreso bajos, al igual que un conjunto de países en la zona CFA, principalmente excolonias francesas como Burkina Faso, Costa de Marfil y Benin.

Mapa 1
Ingreso per cápita y calidad institucional en África Subsahariana



Fuente: Camarate *et al.* (2016).

Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Angola, Congo y Nigeria son países con niveles altos de ingreso per cápita, y por lo tanto alta capacidad de compra y potencial para vender productos, pero con instituciones débiles. Por último, la mayor parte de países en las regiones CFA y OTROS tienen niveles de ingreso per cápita bajos y baja calidad institucional.

El cuadro 26 presenta los diferentes indicadores que componen el indicador de calidad institucional dentro del ranking Doing Business, y muestra datos promedio para cada uno de estos indicadores para las regiones de África Subsahariana definidas en la primera sección. Cuanto menor sea el promedio, mejor posicionada está la región en la dimensión del ranking. La región de SACU, junto con Zimbabue y Zambia, presenta los mejores niveles del ranking comparados con otras regiones del subcontinente, especialmente en las dimensiones de resolución de la insolvencia, comercio transfronterizo, obtención de electricidad, y pago de impuestos.

Algunas de las dimensiones del ranking pueden ser más relevantes desde el punto de vista de una empresa extranjera que desea hacer negocios con la región. Por ejemplo, a un exportador uruguayo le puede interesar que el tiempo y el costo de comerciar (“comercio transfronterizo”) sea bajo, o que las empresas importadoras africanas puedan tener un buen acceso al crédito. Asimismo, es relevante que los contratos se cumplan. En la primera dimensión señalada, comercio transfronterizo, la región que está mejor posicionada es SACU+Z+Z, y esta región también presenta un buen ranking en la segunda dimensión, obtención de crédito, aunque NIG+GHA está mejor posicionada en este último. Con respecto al cumplimiento de contratos, los países de CAO tienen un muy buen desempeño en el indicador.

Cuadro 26
Indicadores de facilidad para hacer negocios en África Subsahariana, 2016

Valores	ANGOLA	CAO	CFA	NIG-GHA	OTROS	SACU+Z+Z	Total general
Ranking total	41,0	12,5	31,2	22,5	32,1	10,1	24,9
Resolución de la insolvencia	44,0	19,0	23,4	31,5	30,3	13,0	23,4
Comercio transfronterizo	43,0	20,3	27,6	35,0	30,4	15,0	25,8
Cumplimiento de contratos	47,0	13,3	30,3	20,0	22,6	22,3	24,7
Protección de inversionistas minoritarios	6,0	18,7	30,2	5,0	33,9	9,4	24,0
Obtención de crédito	45,0	12,2	27,9	6,0	36,1	10,1	23,7
Registro de propiedades	37,0	12,7	31,6	25,5	29,0	18,6	25,9
Apertura de una empresa	28,0	19,8	24,3	22,0	28,2	29,1	25,3
Manejo de permisos de construcción	13,0	25,3	26,9	26,5	32,6	16,9	26,0
Obtención de electricidad	34,0	19,3	29,3	25,0	30,6	17,9	26,2
Pago de impuestos	23,0	13,8	36,1	28,0	23,9	10,0	25,0

Fuente: Elaboración en base a datos del Ranking Doing Business 2017. Banco Mundial (2016).

B. Tipos de mercados de exportación e interés en la región

A partir de las entrevistas a empresarios, se destacan dos grandes tipos de productos de exportación desde Uruguay hacia la región subsahariana. En primer lugar, se exportan productos agropecuarios con muy bajo grado de procesamiento, como arroz, pescado congelado entero y leche en polvo. Si bien se tratan de productos con bajo valor agregado, por ejemplo en el caso de pescado congelado, se destaca el movimiento comercial que generan esas exportaciones, dado que al ser productos enteros, se requiere mayor volumen de exportación, lo cual genera derrames positivos a otros sectores de actividad, como por ejemplo logística.

El mayor inconveniente de este tipo de exportaciones es que la demanda es más volátil, por lo que las operaciones de exportación no se realizan en forma sistemática a un determinado mercado. Por el contrario, suelen generarse contratos puntuales, en general realizados por medio de intermediarios.

En segundo lugar, varias empresas uruguayas exportan productos con mayor valor agregado, y en general se tratan de negocios más estables y confiables. Pueden mencionarse algunos ejemplos en este sentido: exportación de leche larga vida envasada a Sudáfrica que realiza Conaprole, la exportación de lana con tratamiento anti-encogimiento hacia Sudáfrica que realiza Engraw, y exportación de impermeabilizante y emulsión hacia Ghana que realiza Inca. Si bien conseguir mercados para este tipo de productos se señala como una prioridad, también se tratan de operaciones de negocios más difíciles de concretar y de mantener.

También se mencionó la posibilidad de exportación de servicios a la región. Dado que África Subsahariana es una región en pleno proceso de modernización, la exportación de servicios de software y de know-how contable presenta un gran potencial.

Si bien algunos entrevistados expresaron su interés en continuar expandiendo sus negocios en África, otros se mostraron más escépticos. Las dificultades a la hora de comerciar, sumadas a que los precios no diferenciados de la región, hacen que el mercado no sea del todo atractivo para todas las empresas o todos los productos.

C. Forma de establecer el contacto de negocios

Dependiendo del producto y también del país con el que se comercie, las formas de iniciar el contacto comercial, así como de llevar a cabo las operaciones de exportación, son muy diferentes.

Una forma es el contacto directo con el importador. Muchas veces el contacto se genera a partir de la participación en ferias internacionales y exposiciones. Frecuentemente, estas ferias tienen lugar fuera del continente. Por ejemplo, las ferias de alimentos Anuga en Alemania, Sial en Francia, y Gulfood en Dubai. También se desarrollan ferias en el propio continente subsahariano, como por ejemplo Filda, en Angola, aunque reúnen a menos gente. En estas ferias la experiencia es diversa. En muchos casos se realizan contactos de negocios exitosos, pero en muchos otros casos, los contactos que se realizan no llegan a explotarse.

También es posible generar estos contactos en misiones oficiales a los países. Recientemente, Uruguay realizó una misión comercial a Angola, organizada por Uruguay XXI, en la que participaron cinco empresas exportadoras al continente y recibió el apoyo del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y de la embajada de Uruguay en Angola¹⁴. El contacto a través de este medio es muy efectivo, dado que, al viajar con una delegación grande y en forma oficial, las contrapartes africanas se muestran más receptivas. Como se analiza más adelante, una de las dificultades a la hora de comerciar con África es la falta de información, tanto para los empresarios uruguayos como para los importadores africanos. Por lo tanto, viajar en misiones oficiales con miembros del gobierno facilita el intercambio, que en muchos casos se realiza directamente con miembros de los gobiernos de los países africanos. Como único problema de este tipo de misiones, uno de los entrevistados indicó que estos viajes están más enfocados en vender productos tradicionales, como carne, arroz, etc., que a colocar productos con mayor valor agregado.

En algunos casos puntuales, los contactos directos se realizan por medio de empresas asociadas en otros países. Este es el caso de Pinturas Inca, que generó un contacto de negocios en Ghana por medio de una empresa brasileña asociada. En el caso de Engraw, el contacto lo realizó directamente el importador en África, dado que necesitaban un producto específico que únicamente la empresa uruguaya lo produce en toda América Latina (se trata de lana con un tratamiento específico anti-encogimiento). En ambos casos las exportaciones se realizan en forma periódica y sin mayores dificultades. Los trámites de importación son sencillos y no presentan demoras.

La forma de comerciar más frecuente es a través de intermediarios (también conocidos como “traders” o “brokers”). En general se tratan de empresas europeas o asiáticas que sirven de intermediarios entre los exportadores uruguayos y los compradores africanos. Los exportadores uruguayos directamente

¹⁴ <http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/uruguay-xxi-organizo-visita-comercial-a-angola/>.

le venden al intermediario, y no tienen que ocuparse de trámites de importación en África, certificados de ningún tipo, ni de problemas de cobro. De esa manera, muchos de los riesgos asociados a comerciar con la región se eliminan. Por estos motivos, ésta suele ser la forma más utilizada para los productos alimenticios (lácteos, pescado, arroz), y para países que presentan riesgos asociados al comercio¹⁵.

D. Dificultades al comerciar con África

Las dificultades que enfrentan los exportadores uruguayos en la región son compartidas por la mayoría de los entrevistados. Una de las principales dificultades es el financiamiento del comercio en África. El sistema de pago suele ser poco confiable y los importadores africanos tienen limitantes a la hora de acceder a crédito. De acuerdo con algunos entrevistados, esta situación empeoró a partir de la crisis financiera de 2008 que afectó a los bancos europeos, principales fuentes de crédito a los comerciantes africanos. La falta de financiamiento para el comercio suele ser citada como una de las principales razones atrás del bajo desempeño comercial de África. De acuerdo con Nyantakyi et al (2016), un 31% del comercio de África está financiado por bancos. Esta cifra, que es aún más baja para el comercio de África Subsahariana, es baja comparada con otras regiones del mundo. Además, las tasas de *default* en el financiamiento al comercio son más elevadas en África (4%) que en el resto del mundo (1%), aunque el porcentaje varía enormemente entre las diferentes regiones de África (AfDB 2014).

Recientemente, se lanzaron una serie de programas desde los gobiernos y las instituciones de desarrollo financiero para expandir el financiamiento al comercio en África. Entre los programas más relevantes cabe destacar el Global Trade Finance Program de la International Finance Corporation, del Banco Mundial; y el Trade Finance Program, del Banco de Desarrollo Africano. Sin embargo, siguen existiendo dificultades para acceder al crédito debido a la falta de garantías, alto costo del seguro de crédito, cuestiones ambientales y cuestiones de conformidad (Vieitas y Aboim 2013).

Otra de las dificultades que se señala es la falta de transparencia en algunos mercados del subcontinente. Por ejemplo, la obtención de licencias de importación o de los certificados sanitarios no siempre es garantizada, por lo que eso puede comprometer un envío desde Uruguay. De hecho, estos factores son señalados como la principal dificultad a la hora de importar en África en el Informe de Competitividad de África realizado por el World Economic Forum (WEF 2013). Como puede verse en el cuadro 27, los procedimientos de importación gravosos y las barreras arancelarias y no arancelarias son los dos factores más problemáticos que enfrentan los importadores en el subcontinente, seguidos por los costos elevados de transporte internacional y la corrupción en la frontera.

Cuadro 27
Dificultades para importar y exportar en África Subsahariana

Principales dificultades para importar en África Subsahariana	Principales dificultades para exportar en África Subsahariana
Procedimientos de importación gravosos	Acceso a financiamiento
Barreras arancelarias y no arancelarias	Identificación de mercados y compradores
Costos altos y demoras causadas por el transporte internacional	Dificultades para reunir los requisitos de los compradores
Corrupción en la frontera	Tecnologías de producción inapropiadas
Estándares técnicos y requisitos domésticos	Procedimientos gravosos y corrupción en países importadores
Costos altos y demoras causadas por el transporte doméstico	Costos altos y demoras causadas por el transporte doméstico e internacional
Crimen	Acceso a insumos a precios competitivos
Problemas de infraestructura de telecomunicaciones	Aranceles, reglas de origen y requisitos técnicos y sanitarios en países importadores

Fuente: WEF 2013.

¹⁵ Algunas de estas empresas intermediarias con las que trabajan los exportadores uruguayos son: Ameropa (Suiza), LDC, Olam (Singapur), Unigrain Establishments (Singapur), VA Intertrading (Austria) ADM (USA), J.P. Beemsterboer Food (Holanda), Jean Pierre Debahy (Libano), Capezzana SA (Suiza), Cereal Investments Co. (Suiza), Wilmar International (Singapur), JayMar Insurance Agency.

Las diferencias culturales entre los países también fueron señaladas por los exportadores uruguayos como una dificultad. Esto está profundizado por la falta de conocimiento mutuo entre los empresarios uruguayos y los empresarios africanos. Los empresarios uruguayos tienen muy poco conocimiento sobre los mercados y países africanos, y en África tampoco se conoce a Uruguay. Una forma de superar este inconveniente es organizando misiones a través de Uruguay XXI, tanto de ida como de vuelta. La Cámara Uruguayo Africana, fundada en 2010, también busca brindar información a los empresarios uruguayos sobre los mercados africanos. Para ello, se realizan seminarios y se organizan visitas de empresarios y delegaciones provenientes de países africanos a Uruguay.

Algunos entrevistados señalaron que la falta de acuerdos comerciales con países africanos genera grandes desventajas frente a otros competidores, cuyos productos ingresan al mercado africano con una preferencia¹⁶. Sin embargo, esto no se observa en todos los productos, ya que Uruguay exporta bienes que entran con arancel nulo a algunos países. De todas formas, el problema de la competencia con productos de otras regiones fue remarcada por varios exportadores. Como principales competidores, se mencionaron Nueva Zelanda en el rubro lácteos, China e India en el rubro lana, Brasil y Argentina en el rubro pesca, e India en arroz parboilizado.

Por último, se señala el problema de conectividad, tanto de personas como de bienes. Con respecto a la conectividad de personas, es un problema en el que se ha avanzado, aunque continúan habiendo varios inconvenientes para viajar a África a hacer negocios. Recientemente, llegar a África se volvió más fácil, viajando a Sudáfrica vía San Pablo. Sin embargo, otras dificultades persisten, y algunas de ellas son difíciles de resolver en el corto plazo. Por ejemplo, para ingresar a la mayoría de países de África se requieren una serie de vacunas. Asimismo, para ingresar a varios países de África se necesita visa, y dado que la mayoría de países no cuenta con embajadas en Uruguay, el trámite puede demorar varias semanas. Con respecto a la conectividad de bienes, los costos de transporte, así como los costos portuarios, son muy elevados, dados los problemas de infraestructura que presenta África Subsahariana. La pobre red de infraestructura en África Subsahariana, en términos de carreteras, puertos, electricidad y tecnologías de información, redundan en una menor productividad de negocios, un menor crecimiento económico, y un mayor costo de transporte de mercaderías hacia la región, comparados con otras regiones del mundo (Asafu-Adjaye 2013).

E. Posibles líneas de acción por parte del gobierno

Muchos de los entrevistados señalaron como positivas las misiones oficiales para promover los productos de exportación, acompañadas con una agenda política que dé mayor visibilidad y confiabilidad a las empresas uruguayas. Las misiones oficiales son un buen vínculo dado que permiten a las contrapartes en África conocer en mejor medida al país y a la oferta exportadora. Por este mismo motivo, la organización de stands nacionales en las ferias más relevantes también es un punto a favor. Asociado a este punto está la explotación de la marca país “Uruguay Natural”. Varios entrevistados señalaron que asociar la marca país en tarjetas de presentación, stands en ferias y comunicaciones en general facilita el contacto de negocios, ya que la contraparte en África percibe un respaldo atrás del exportador. En relación a esto se mencionaron algunos países que han tenido éxito en explotar la imagen país, como por ejemplo Chile o Brasil¹⁷.

Las misiones a través de Uruguay XXI, tanto de ida, como de vuelta, es decir, trayendo a socios africanos, han sido de gran utilidad, dado que permiten achicar las barreras de desconocimiento entre ambas regiones. La Cámara Uruguayo-Africana también realiza eventos que procuran avanzar en el conocimiento entre ambas regiones, y ha conseguido incrementar significativamente el número de socios en pocos años.

¹⁶ Si bien los países de África Subsahariana han firmado pocos acuerdos comerciales, algunos de ellos son de gran relevancia. Por ejemplo, varios países africanos tienen acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, uno de los principales socios comerciales de la región. Asimismo, no debemos subestimar el peso del comercio intrarregional en África, que si bien es bajo en comparación con otras regiones, no deja de ser relevante.

¹⁷ En un ranking de marcas país de países latinoamericanos, Uruguay ocupa el puesto 10. Los primeros tres lugares del ranking para los años 2015/2016 los ocupan Brasil, Argentina y México (FutureBrand 2016).

Algunos entrevistados señalan que otro punto donde se podría trabajar desde el gobierno es a través de mejorar el relacionamiento oficial. En la actualidad hay muy pocas embajadas en África, aunque según ellos funcionan muy bien. Uno de los aspectos donde se podría trabajar es mejorar los aspectos comerciales de las oficinas vigentes, a la vez que buscar abrir nuevas oficinas en el subcontinente¹⁸. Uno de los entrevistados mencionó que un buen país para instalar una nueva oficina o embajada podría ser Nigeria, dado que es un país con un gran potencial para importar alimentos y software, y además permitiría un mejor acceso a otros países de la región central y occidental.

Una reciente investigación del BID para América Latina demuestra que las oficinas de promoción de exportaciones, como Uruguay XXI, son útiles a la hora de diversificar exportaciones, tanto en destinos como en productos. De acuerdo con dicho estudio, la apertura de oficinas de promoción de exportaciones en el exterior resulta más eficiente para incrementar las exportaciones que la apertura de nuevas embajadas o consulados, tanto en el margen intensivo como extensivo de comercio, e incluso promueve en mayor medida la diversificación de exportaciones hacia bienes diferenciados, en contraposición a la apertura de consulados, que promueve el incremento de exportaciones tradicionales (Volpe Martinicus 2010). En el presente, Uruguay XXI no cuenta con ninguna oficina fuera de Uruguay. El estudio encuentra asimismo que la asistencia de Uruguay XXI a empresas exportadoras uruguayas aumentó un 40% la probabilidad de incorporar nuevos mercados, mayormente en América Latina y el Caribe, y un 38% la probabilidad de exportar un nuevo producto diferenciado (Volpe Martinicus 2010).

Por último, se señala la importancia de continuar avanzando con la firma de acuerdos comerciales con países de la región. Se señala como positiva la firma del acuerdo entre el MERCOSUR y SACU, que si bien comenzó a funcionar en forma reciente, ya benefició a algunas empresas. Los beneficios se perciben no sólo en las preferencias arancelarias, sino en la facilitación de los trámites para obtener los certificados sanitarios.

¹⁸ En el cuadro A4 del Anexo se presentan la lista de países en los cuales Uruguay, así como los restantes países de América del Sur, tienen embajadas dentro de África Subsahariana. También se incluye información sobre la presencia de oficinas de promoción de exportaciones en el subcontinente.

V. Estrategias comerciales de otros países en África Subsahariana

Uruguay no es el único país que percibe un gran potencial comercial con la región de África Subsahariana. Diversos países han establecido a dicha región como una prioridad para la expansión de sus negocios. Otros países, que actualmente tienen mayor trayectoria de negocios con el continente, están redefiniendo sus relaciones comerciales. En términos generales, se percibe una pérdida de incidencia de Estados Unidos y la Unión Europea en la región, y una ganancia de terreno de China, no sólo a través de los lazos comerciales, sino también a través de la expansión de inversiones en el continente y de una estrategia explícita por parte del gobierno de apoyar a las empresas chinas a desarrollar negocios en África. Como consecuencia de esta estrategia, China se convirtió en el principal socio comercial de África a partir de 2009 (Vieitas y Aboim 2013), reemplazando a Estados Unidos de ese rol. La crisis económica y financiera de los últimos años de la década de los 2000s puso a Estados Unidos y Europa en situación de desventaja y generó terreno para que otros países redefinieran las relaciones comerciales, de inversión y de cooperación con los países de África.

En particular, se señala a varios países dentro del grupo BRICS interesados en desarrollar el comercio Sur-Sur con países y bloques regionales dentro de África Subsahariana, entre los que destacan China, Brasil y Rusia. Estos nuevos actores tienen un enfoque diferente de aproximación al continente, dado que ya no se interesan únicamente en obtener los recursos naturales de África, sino que también buscan desarrollar negocios en el propio continente. Para ello, es muy relevante el papel de la inversión extranjera directa, así como de los programas de cooperación internacional (Stolte 2012; Njubi 2011; Broadman 2014).

Sin embargo, no solamente se percibe un creciente interés en África por parte de grandes potencias económicas, sino que también aparece como un nuevo socio comercial de interés para países pequeños. En particular, varios países agroexportadores perciben a África como un destino interesante para las exportaciones de alimentos, dado que es una región con un crecimiento económico y demográfico relevante, en donde se ha logrado avanzar en la estabilidad política, y además es importador neto de alimentos. Por lo tanto, diversos países han intentado en los últimos años acercarse al continente. A

continuación se relevan algunas estrategias de acercamiento a los países africanos, en especial desde países de América Latina. En términos generales, las estrategias de desarrollo comercial se dirigen desde oficinas de inteligencia comercial de los diferentes países, y las actividades que se promueven desde estas oficinas están vinculadas a acercar a los socios comerciales de uno y otro país, en visitas oficiales, eventos informativos, o participación en ferias comerciales.

Brasil

Brasil es el país de América Latina con mayor presencia en África, en gran medida debido a la cercanía con algunas ex colonias portuguesas, como Angola y Mozambique, pero también incentivado desde las presidencias de Lula da Silva y de Dilma Rousseff. Durante sus gobiernos, se creó una oficina dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores dedicada exclusivamente a los asuntos africanos, se duplicó el número de embajadas en el subcontinente subsahariano, y se firmaron acuerdos de cooperación en temas tales como energía, comercio, agricultura, y cooperación para el desarrollo¹⁹. Asimismo, Brasil ha firmado diversos acuerdos de cooperación con países africanos. Como consecuencia, el comercio entre Brasil y África se multiplicó por cinco entre 2003 y 2012; y la presencia brasileña como inversionista cobró gran relevancia, especialmente en los países de habla portuguesa.

Las importaciones de Brasil desde África están muy concentradas en un único producto: el 90% de las importaciones son petróleo. Por otro lado, las exportaciones están mucho más diversificadas, y un 42% se tratan de exportaciones de manufacturas, que es el principal mercado que busca expandir Brasil en el continente²⁰. La estrategia de exportaciones de Brasil hacia África Subsahariana, coordinada desde la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversión (Apex), consiste en generar apoyos a los empresarios brasileños para la participación en ferias y eventos, generar encuentros entre empresarios brasileños y africanos, y facilitar el crédito para las exportaciones. Para ello, el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) cuenta con el Programa de Financiamiento a las Exportaciones (PROEX), en dos categorías: pre-embarque, que financia la producción; y post-embarque, que financia el comercio de bienes y servicios, por medio del refinanciación del exportador, o por medio de la categoría de crédito del comprador (Vietas y Aboim 2013).

Asimismo, Brasil desarrolló con Angola un mecanismo de garantía de pago de exportaciones, en el que el petróleo sirve como garantía, y se espera desarrollar este tipo de mecanismos con otros países petroleros, como Ghana. Dado que Uruguay también es importador de petróleo de Angola y hay interés en desarrollar este mercado, algunos entrevistados manifestaron la necesidad de explorar el diseño de un mecanismo de “petróleo por alimentos” con este mercado.

En los últimos años, Brasil ha incrementado su presencia en el subcontinente por medio de inversiones extranjeras directas. Si bien las inversiones se concentran en grandes empresas, principalmente en los rubros de minería, petróleo y construcción, una vez que una empresa se instala en el continente, genera externalidades que contribuyen a que medianas y pequeñas empresas puedan a su vez instalarse. A diferencia del modelo chino, Brasil promueve iniciativas de inversión privadas, aunque con apoyo financiero del BNDES, y sin coordinación entre las distintas iniciativas. A pesar de esto, se señala que las inversiones brasileñas generan mayores externalidades en las comunidades africanas, y mayor contratación de mano de obra local, en comparación con los proyectos de origen chino (Vietas y Aboim 2013).

Chile

En 2015 Chile lanzó el “Plan África”, elaborado por la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería (Direcon) y ProChile, la agencia de promoción de comercio, con el objetivo de potenciar las relaciones económicas con el continente africano²¹. El plan incluye tres estrategias de acercamiento. La primera consiste en el desarrollo de actividades de conocimiento mutuo,

¹⁹ <http://blogs.lse.ac.uk/africaatlse/2014/02/03/africa-and-brazil-brazils-african-strategy-is-a-quest-for-power-profit-and-sharing-knowledge/>.

²⁰ <http://www.valor.com.br/brasil/1086310/pais-elabora-estrategia-para-se-tornar-mais-competitivo-na-africa>.

²¹ <https://www.direcon.gob.cl/2015/12/africa-un-nuevo-objetivo-para-el-comercio-de-chile/>.

a través de misiones público-privadas y de seminarios de divulgación. En este marco, se realizaron misiones oficiales con participación privada: en 2015 se visitaron Sudáfrica, Angola y Ghana; mientras que en 2016 los países visitados fueron Sudáfrica, Mozambique y Kenia.

La segunda estrategia de acercamiento del Plan, que busca desarrollarse una vez que los contactos estén establecidos, es la firma de Memorandos de Entendimiento que incluya temas de comercio y de inversión. Por último, la tercera fase del Plan buscará el establecimiento de un marco jurídico-institucional para las relaciones de comercio e inversión.

Al momento, la estrategia de Chile parece haber sido exitosa. Las exportaciones chilenas hacia África, excluyendo al cobre, se triplicaron en el período 2004-2014. El país cuenta con una oficina de Prochile en Sudáfrica, y un coordinador del Continente Africano en la oficina de Prochile. En 2015, Chile presentó un pabellón país en la feria Saitex en Sudáfrica, una de las ferias más relevantes del continente.

Chile percibe grandes oportunidades de negocios en los sectores de agroalimentos (frutas frescas, congeladas, deshidratadas y secas en general); jugos concentrados de frutas, leche en polvo, vinos, quesos, mantequilla, leche en envases tetrapack y productos del mar; máquinas y equipos para la industria alimenticia, insumos para la minería (tales como equipos y barras de perforación), productos de la madera y sus derivados, y productos farmacéuticos e insumos médicos²².

Los empresarios chilenos destacan el rol de ProChile en el proceso de crecimiento comercial hacia la región, especialmente al hacerles ver el potencial del mercado africano para los exportadores chilenos²³.

Colombia

Durante la presidencia de Juan Manuel Santos, Colombia ha priorizado el comercio con socios no tradicionales, entre los que se encuentran los países africanos. Para ello, tomó una serie de medidas, entre las que se destacan el fortalecimiento de los vínculos con Sudáfrica y la apertura de una misión diplomática en Ghana²⁴. Sudáfrica es el país del continente con el cual Colombia tiene mayores vínculos comerciales, los cuales se espera se vean incrementados a partir de la firma del Memorando de Entendimiento en Consultas Políticas suscrito en 2015. La apertura de la embajada en Ghana, en 2013, busca fortalecer los vínculos con dicho país y con otros países cercanos, como Senegal, Nigeria, Camerún y Costa de Marfil. Otras actividades que ha realizado el país para acercarse a África han sido la participación en las cumbres de la Unión Africana en carácter de miembro observador desde 2008.

Otra estrategia del gobierno colombiano es aprovechar los vínculos de los países africanos con sus ex colonias europeas, y así crear una estrategia de desarrollo de mercado en países como Sudáfrica, Angola, Kenia, Mozambique y Senegal a través de las oficinas de ProColombia en Europa²⁵. Asimismo, en el marco de la Alianza del Pacífico, se evalúa la apertura de una oficina comercial en África en conjunto con ProChile²⁶.

Otros países

Se percibe cierto interés por desarrollar vínculos con África por parte de otros países, en América Latina pero también en otras regiones. Sin embargo, no se perciben estrategias muy definidas por parte de estos países.

Argentina no ha mostrado una estrategia visible de acercamiento a África, aunque sí ha avanzado en profundizar el comercio, especialmente con algunos países dentro de la región subsahariana, principalmente Sudáfrica y Angola (Lechini 2011). Perú también ha tenido un acercamiento a África en los últimos años. Cuenta con dos oficinas económico-comerciales en África subsahariana (en Ghana y Sudáfrica), y recientemente abrió una embajada en Ghana, cuya dependencia es compartida con los tres restantes países de la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia y México²⁷.

²² <http://www.prochile.gob.cl/noticia/culmina-primera-mision-comercial-a-mercados-africanos/>.

²³ <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=291581>.

²⁴ <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/afrika-medio-orient-y-asia-central-escenarios-la-nueva-relacion-colombia-con-socios>.

²⁵ Al momento, ProColombia no cuenta con oficinas en África.

²⁶ <http://www.procolombia.co/memorias/explorando-afrika>.

²⁷ <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/peru-busca-fortalecer-el-comercio-con-afrika>.

Venezuela tiene una importante presencia en el continente africano, con 14 embajadas en África Subsahariana, aunque el intercambio comercial es muy reducido, y se limita a unos pocos *commodities*. Por lo tanto, la estrategia venezolana aparece como mayormente concentrada en cuestiones geopolíticas, y promovida especialmente durante los gobiernos de Chávez (Brun, 2009). En la actualidad, Venezuela muestra mayor interés en ampliar las relaciones con los países del grupo BRICS, entre los que se encuentra Sudáfrica²⁸.

Australia y Nueva Zelanda, posibles competidores con algunos productos de exportación de Uruguay, tampoco cuentan con una estrategia muy desarrollada para el comercio con África, aunque sí tienen lazos históricos con Sudáfrica y Nigeria. Además, la empresa de origen neozelandés Fonterra, principal exportadora de lácteos en el mundo, opera en asociación con una empresa de lácteos en Sudáfrica. De estos dos países, Australia es el que aparece como más preocupado en fortalecer los vínculos con países africanos (Bergin 2012; McNamee et al. 2015). La agencia de promoción de exportaciones de Australia, Austrade, tiene oficinas en Ghana, Kenia y Sudáfrica, mientras que la agencia de Nueva Zelanda, NZTE, no tiene oficinas en el continente.

²⁸ <http://www.telesurtv.net/news/Venezuela-y-Sudafrica-impulsan-estrategias-economicas-20160510-0007.html>.

VI. Comentarios finales

Con el fin de analizar el potencial de comercio entre Uruguay y África Subsahariana, en este trabajo se definieron seis regiones/países en el continente africano, y se analizaron las complementariedades comerciales entre nuestro país y dichas regiones, teniendo en cuenta una serie de indicadores basados en datos de comercio. El cálculo de índices de complementariedad comercial muestra valores altos para todas las regiones del subcontinente, mientras que el índice de intensidad comercial muestra que dichas complementariedades no están explotadas.

Al contrastar las listas de productos en los que Uruguay presenta ventajas comparativas y las regiones de África Subsahariana desventajas comparativas, encontramos un conjunto de productos que presentan oportunidades de exportación al subcontinente. En algunos casos, se tratan de productos en los que se registra una alta complementariedad comercial, pero sin comercio establecido entre Uruguay y las diferentes regiones. Esto ocurre en varias regiones con arroz, trigo y productos lácteos, sobre todo en la leche en polvo. En general, los niveles de protección en estos productos no son demasiado altos, y Uruguay presenta niveles de intensidad comercial bajos o nulos, por lo que existirían oportunidades comerciales en estos bienes.

Otros productos en los cuales Uruguay presenta oportunidades son los productos cárnicos y pescados, pero en estos casos, los niveles de protección promedio son más altos, y además varias regiones aplican medidas no arancelarias en estos bienes. Para explotar las oportunidades comerciales en estos productos, es posible que se requiera un esfuerzo negociador más importante.

En una de las regiones de África, CAO, las oportunidades comerciales se presentan en el sector de los manufacturados, más específicamente, de algunos químicos, como fungicidas, medicamentos vitamínicos, vacunas veterinarias, y preparaciones de limpieza. Estos productos no tienen una protección promedio elevada, y actualmente se importan desde diversas regiones.

Cabe señalar además que los principales rivales comerciales de Uruguay no compiten directamente en la región, y no necesariamente los productos en los que Uruguay registra oportunidades comerciales entran al continente africano con aranceles preferenciales. La excepción sería el caso de CFA, que tiene mayor relación comercial con la Unión Europea, y varios países tienen tratados de libre comercio con este bloque.

Es diferente la situación del comercio de Uruguay con SACU que con el resto de regiones del continente. Si bien el acuerdo comercial entre MERCOSUR y SACU entró en vigencia recientemente, se perciben mayores vínculos comerciales de nuestro país con el bloque comercial africano, los que tienen potencial de ser profundizados. Un conjunto de empresarios uruguayos que exportan a África Subsahariana, entrevistados para este trabajo, expresaron la facilidad de establecer vínculos de negocios con la región sudafricana en comparación con otras regiones.

Con respecto a las oportunidades comerciales en tanto importador, se destaca la posibilidad de importar petróleo crudo desde África Subsahariana, dado que es el principal producto de exportación de la mayoría de regiones del subcontinente.

A nivel global, se percibe un creciente interés en los mercados de África Subsahariana, fruto de la mayor estabilidad política en el subcontinente y del importante crecimiento económico en los últimos años. En este marco, varios países han comenzado a redefinir sus estrategias de acercamiento a la región. China aparece como el actor más relevante en este sentido, aunque Brasil también ha adoptado diversas estrategias para acercarse a la región, y países más pequeños también han comenzado a tomar acciones para acercarse a África.

A pesar de los progresos en los ámbitos políticos y económicos en África, aún se perciben importantes dificultades a la hora de establecer y mantener vínculos comerciales con la región. Entre ellos, se señalan las diferencias culturales, la falta de infraestructura física, la corrupción, y la falta de transparencia para realizar trámites comerciales. Asimismo, la falta de conocimiento entre una región y otra, así como la casi ausencia de acuerdos comerciales, hacen que para las empresas uruguayas sea difícil acceder a los mercados africanos. Los empresarios entrevistados para este trabajo señalan como positivas las acciones de Uruguay XXI y del gobierno al organizar misiones oficiales y actividades de relacionamiento entre empresas uruguayas y africanas, con el fin de reducir la brecha de información. Una vez que el vínculo comercial está definido, la mayor dificultad para concretar los negocios es la falta de financiamiento a las importaciones por parte de los empresarios africanos.

Bibliografía

- African Development Bank (AfDB) (2014), Trade Finance in Africa.
- Anderson K, Nordheim H. (1993), From imperial to regional trade preferences: Its effects on Europe's intra and extra-regional trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(1): 78-101.
- Asafu-Adaye John (2013) Is Africa the new frontier in emerging markets? En: *Aus-Africa Dialogue. Reflections and recommendations*, Special Report, Australian Strategic Policy Institute.
- Banco Mundial (2016), *Doing Business 2017. Equal opportunity for all*, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Bank for International Settlements (BIS) (2014), *Trade finance: developments and issues*. CGFS Papers No 50, Committee on the Global Financial System, BIS.
- Bergin, Anthony (2012), Africa is open for business, but where's Australia? *The Australian Online*, 28 noviembre 2012 https://www.aspi.org.au/opinion/africa-is-open-for-business,-but-where's-australia/Africa_is_open_for_business_but_where's_Australia.pdf.
- Broadman, Harry (2014), *Competing for African markets: Strategies to win new business now*. View Issue 16, PwC.
- Brun, Elodie (2009), *Las relaciones entre América Latina y África: ¿potenciales o ilusorias?* Documento de Proyecto, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Camarate, J., P. Hoijtink, M. Puttergill (2016), *A New Map for Business in Africa*. *Strategy & Business* 83. <http://www.strategy-business.com/article/A-New-Map-for-Business-in-Africa?gko=c5a57>.
- De Melo, J. y Wagner, L. (2016), "Aid for Trade and the Trade Facilitation Agreement: What they can do for LDCs" *Ferdi Working Paper* P153, Mayo 2016.
- Flores, Manuel (2015), "Trade Patterns as a Source of Militarized Conflict", paper presentado en RIDGE Workshop "Trade and Firm Dynamics", diciembre, Montevideo.
- FutureBrand (2016), *Country Brand Report América Latina 2015/2016*, FutureBrand http://starterdaily.com/wp-content/uploads/2015/11/starterdaily_futurebrand_latambrandindex.pdf.
- Gourdon, J. (2014), "CEPII NTM-MAP: A Tool for Assessing the Economic Impact of Non-Tariff Measures" *CEPII Working Paper* 2014-24.
- ICTSD (2016), *Trade facilitation: a priority for the continent?* *Bridges Africa*, Volume 5 - Number 6, International Centre for Trade and Sustainable Development.
- Lechini, Gladys (2011), *Argentina y Africa en el siglo XXI. Bajo la sombra de Brasil*. *África: Revista do Centro de Estudos Africanos*. USP, São Paulo, número especial 2012: 179-198.

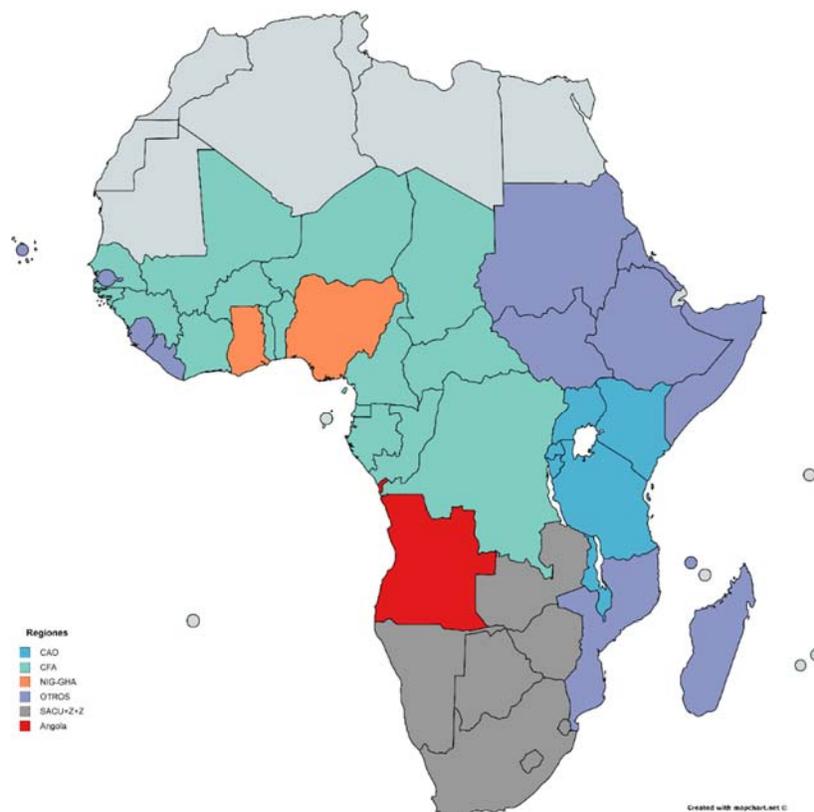
- Lesser, C., y E. Moisé-Leeman (2009), Informal cross-border trade and trade facilitation reform in SubSaharan Africa. Trade Policy Working Paper No. 86, OECD.
- McNamee, Terence, Anthony Bergin, Lisa Sharland (2015), It's time to reassess our relationship with Africa, ABC News, 25 de mayo de 2015: <http://www.abc.net.au/news/2015-05-25/mcnamee-bergin-our-african-relationship/6494820>.
- Michael M. (1996), Trade preferential agreements in Latin America: An ex ante assessment. World Bank Policy Research Working Paper, No. 1583.
- Nyantakyi, Eugene Bempong; Mouna Ben Dhaou; Lamin M Drammeh; Mouhamadou Sy (2016), Africa's trade finance market: Facts and challenges, Vox, 8 octubre 2016 <http://voxeu.org/article/africa-s-trade-finance-market-facts-and-challenges>.
- Njubi Nesbitt, Francis (2011), America vs China in Africa. Foreign Policy in Focus http://fpif.org/america_vs_china_in_africa/.
- Stolte, Christina (2012), Brazil in Africa: Just Another BRICS Country Seeking Resources? Briefing Paper 2012/01, Africa Programme and Americas Programme, Chatham House.
- UNCTAD (2012), Clasificación Internacional de Medidas no Arancelarias, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra: Naciones Unidas.
- UNECA (2016), *Assessing Regional Integration in Africa (ARIA VII): Innovation, Competitiveness and Regional Integration*, Economic Commission for Africa, African Union and African Development Bank Group: Addis Ababa.
- Valensisi, G., R. Lisinge, S. Karingi (2014), Towards an Assessment of the Costs and Benefits of Implementing Trade Facilitation Measures in Africa, Working Paper TWP1405, Trade Policy Training Center in Africa.
- Vieitas, Deborah; Aboim, Isabel (2013), África: oportunidades para empresas brasileiras. In: Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 116, p. 20-33, jul-set. 2013. Disponible en: http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/116_DV_IA.pdf.
- Volpe Martinicus, Christian (ed.) (2010), Odisea en los mercados internacionales: Una evaluación de la efectividad de la promoción de exportaciones en América Latina y el Caribe, Reporte Especial, Sector de Integración y Comercio, Banco Interamericano de Desarrollo: Washington DC.
- World Development Indicators (WDI) (2016).
- World Economic Forum (WEF) (2013), "Africa Competitiveness Report 2013", Ginebra: WEF.

Anexos

Anexo 1

Mapa y cuadros

Mapa A.1
Regiones definidas en este estudio



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Cuadro A.1
Comercio de Uruguay por países de África Subsahariana, 2014
(En millones de dólares)

País	Región	Exportaciones de Uruguay	Importaciones de Uruguay
Angola	ANGOLA	8 334	199 898
Tanzania	CAO	12 062	10
Kenia	CAO	265	41
Uganda	CAO	3	0
Burundi	CAO	0	1
Malawi	CAO	0	837
Benin	CFA	17 862	0
Gabon	CFA	8 015	314
Congo	CFA	6 598	91
Senegal	CFA	6 110	1 250
Camerun	CFA	4 183	29

Cuadro A.1 (conclusión)

País	Región	Exportaciones de Uruguay	Importaciones de Uruguay
Guinea Bissau	CFA	2 620	0
Guinea Ecuatorial	CFA	1 042	0
Costa de Marfil	CFA	828	58
Guinea	CFA	601	14
Burkina Faso	CFA	133	0
Central African Republic	CFA	62	0
Mali	CFA	46	0
Togo	CFA	41	5 934
Niger	CFA	6	0
República Democrática del Congo	CFA	0	3
Nigeria	NIG-GHA	27 514	489 131
Ghana	NIG-GHA	755	663
Sierra Leona	OTROS	20 224	2 512
Gambia	OTROS	4 352	0
Mozambique	OTROS	917	342
Cabo verde	OTROS	702	0
Mauricio	OTROS	478	376
Madagascar	OTROS	160	5
Sudan	OTROS	155	0
Etiopia	OTROS	116	39
Liberia	OTROS	67	0
Comoros	OTROS	22	7
Somalia	OTROS	0	2
Sudafrica	SACU+Z+Z	33 421	22 193
Zambia	SACU+Z+Z	350	0
Zimbabwe	SACU+Z+Z	258	0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

Cuadro A2
Ventajas comparativas reveladas de Uruguay, 2012-2014

Producto	Descripción	Producto	Descripción
010190	Otros animales vivos	251612	Granito troceado en bloques o placas
010210	Vacas preñadas o con cría al pie. Razas de carne	262030	Cenizas y residuos de metales, que contengan cobre
010290	Bovinos	283329	Los demás sulfatos
010410	Ovinos preñadas o con cría al pie	290410	Derivado sulfonados, sales y esterés
010632	Cotorras	291470	Derivado halogenado, los demás
020130	Carne bovina refrigerada, deshuesada	293629	Variedades de vitaminas y sus derivados
020220	Carne bovina congelada, sin deshuesar	293719	Hormonas, metilprednisolona y derivados
020230	Carne bovina congelada, deshuesada	300230	Vacunas veterinarias
020430	Canales o medias canales de cordero, congeladas	300450	Medicamentos que contengan vitaminas

Cuadro A.2 (continuación)

Producto	Descripción	Producto	Descripción
020441	Carne ovina en canales, congelada	320210	Productos curtientes orgánicos sintéticos
020442	Carne ovina congelada, sin deshuesar	320290	Curtientes inorgánicos
020443	Carne ovina congelada, deshuesada	320417	Colorantes pigmentarios
020500	Carne de caballo congelada sin hueso	330113	Aceites esenciales de limón
020621	Lenguas de bovinos congeladas	340211	Agentes de superficie orgánicos, los demás aniónicos
020622	Hígados de bovinos congelados	340290	Preparaciones de limpieza
020629	Despojos de bovino congelados	340311	Preparaciones con aceite de petróleo
020690	Despojos ovinos congelados	350110	Caseína
020712	Carne de gallo o gallina congelada, sin trocear	350290	Seroalbumina
020810	Carnes de conejo o liebre	350610	Productos utilizados como adhesivos, para la venta al por menor
021020	Carne salada o en salmuera; carne desecada	380820	Fungicidas
030375	Escualos congelados	392043	Placas flexibles de polímeros de propileno
030378	Meluzas o brótolas, congeladas	392330	Botellas, envases y preformas
030379	Otros pescados congelados	392390	Envases de plástico
030420	Filetes de pescado congelados	400510	Caucho con adición de negro humo, excepto las mezclas maestras
030490	Pulpa de pescado congelada	410120	Cueros bovinos frescos o húmedos, enteros
030614	Cangrejos (excepto macruros) congelados	410150	Cueros bovinos conservados de otro modo sin dividir
030749	Calamares y potas congelados	410210	Cueros ovinos con lana
040120	Leche con materia grasa entre 1 y 6%	410411	Cueros y pieles de bovino curtidos al vegetal
040210	Los demás tipos de leche	410419	Los demás cueros y pieles de bovinos
040221	Leche en polvo, sin azúcar o edulcorantes	410441	Cueros de equinos
040390	Suero de mantequilla	410712	Cueros y pieles enteras, curtidas o secadas y pieles apergaminadas de bovino o equino, depiladas, divididos con la flor
040410	Lactosuero	410792	Los demás cueros y pieles incluidas las hojas, curtidas o secadas bovino o equino, depiladas, divididas con la flor
040510	Manteca (mantequilla)	410799	Los demás cueros y pieles incluidas las hojas, curtidas o secadas de bovino o equino, depiladas
040690	Los demás quesos	411200	Cueros preparados después del curtido o secado y cueros de ovino, depiladas
040900	Miel de abejas	411310	Cueros y pieles depiladas de caprino, apergaminadas; cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados
050400	Tripas de bovino, refrigeradas o congeladas	430180	Pieles de nutria, lobos de mar y otros mamíferos marinos
051000	Glándulas y órganos	430219	Las demás pieles curtidas
051199	Los demás productos de origen animal no aptos para consumo humano	430310	Prendas de vestir de piel
080510	Naranjas	440122	Madera en plaquitas o partículas, distinta de las coníferas
080520	Mandarinas y clementinas	440310	Madera en bruto, tratadas
080550	Limonas y limas	440320	Madera de coníferas, en bruto
081040	Arándanos rojos frescos	440399	Madera en bruto, excepto tropicales y coníferas

Cuadro A.2 (conclusión)

Producto	Descripción	Producto	Descripción
090300	Yerba mate	440710	Madera aserrada de coníferas
100190	Trigo	440799	Maderas aserradas
100300	Cebada para siembra	441139	Tableros de fibra de masa volúmica superior a 0,35 g/cm ³ pero inferior o igual a 0,5 g/cm ³
100590	Maíz en grano, excepto para siembra	441214	Madera contrachapada
100610	Arroz con cáscara	441219	Madera contrachapada de pino
100620	Arroz descascarillado	481910	Cajas de papel o cartón corrugado
100630	Arroz pulido, glaseado o blanqueado	510111	Lana sucia esquilada
100640	Arroz partido	510119	Lana sucia, excepto esquilada
100700	Sorgo	510121	Lana sin carbonizar, esquilada
120100	Haba de soja	510129	Lana sin carbonizar, excepto esquilada
120922	Semilla de trébol	510310	Desperdicios del peinado de lana
120929	Semillas forrajeras	510320	Desperdicios del cardado de lana
130219	Jugos y extractos vegetales	510529	Bobinas y "bumps" (lana vellón)
150200	Grasas de animales	510910	Hilados de lana cardada o peinada, contenido hasta 85%, acondicionadas para venta al por menor
150500	Grasa de lana	510990	Lana cardada
151491	Aceites crudos de nabo, colza o mostaza	511119	Tejidos de pelo fino cardado
152000	Aguas y lejías glicerinosas	580710	Etiquetas, escudos y artículos similares tejidos
160250	Preparaciones y conservas varias elaboradas con carne	600110	Tejidos "de pelo largo" de algodón, lana o pelo fino
160300	Extracto de carne vacuna; Extractos y jugos de crustáceos, moluscos	611019	Buzos, cardigans y art. similares tejidos, de pelo fino
160420	Otras preparaciones y conservas de pescados	640351	Botas de cuero
160430	Caviar y sus sucedáneos	691390	Estatuillas y adornos de cerámica
190120	Preparaciones para productos de panadería	710310	Agatas, amatistas y otras piedras preciosas, en bruto o aserradas o desbastadas
200911	Jugo de naranja congelado	710399	Agatas, amatistas y otras piedras preciosas, trabajadas de otro modo
200931	Jugo de otros cítricos	711620	Manufacturas de piedras preciosas o semipreciosas
200939	Jugo de otros cítricos	740319	Cobre refinado, excepto cátodos, barras para alambrón o tochos
220429	Vinos en envases superiores a 2 l, dónde la fermentación se impidió agregando alcohol	780200	Desperdicios y desechos de plomo
230110	Harina, polvo y "pellets" de carne	842833	Máquinas varias para carga y descarga por sistema de banda
230649	Tortas de semillas de nabo (nabina) o de colza y residuos sólidos	853810	Paneles, consolas, pupitres
230800	Las demás materias, desperdicios, residuos vegetales, incluso en pellets, del tipo usado para alimentar animales, no expresadas ni comprendidas en otras partidas	854810	Desperdicios y desechos de pilas, baterías y acumuladores
230990	Varietades de alimentos para animales	902190	Accesorios de aparatos ortopédicos
240220	Cigarrillos	940190	Partes de asientos

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BACI.

Cuadro A.3
Medidas notificadas por región de África Subsahariana dentro
del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC

Medida	CFA	CAO	OTROS	SACU+Z+Z	NIG+GHA	
1.1	Publicación	10		10		
1.2	Información disponible por medio de Internet	5		5		
1.3	Servicios de información	4		4		
1.4	Notificación	3	6	3		
2.1	Observaciones e información antes de la entrada en vigor	6		3	6	
2.2	Consultas	2	1	1	2	
3	Resoluciones anticipadas	19		19		
4	Procedimientos de recurso o de revisión	20	8	18	9	
5.1	Notificaciones de controles o inspecciones reforzados	8		4	8	
5.2	Retención	4	2	2	2	
5.3	Procedimientos de prueba	9		3	3	
6.1	Disciplinas generales en materia de derechos y cargas	4		4	4	
6.2	Disciplinas específicas en materia de derechos y cargas	2	2	2	2	
6.3	Disciplinas en materia de sanciones	8		8	8	16
7.1	Tramitación previa a la llegada	6	2	2	4	2
7.2	Pago electrónico	2	1	1	2	
7.3	Separación del levante	14	7	7	14	7
7.4	Gestión de riesgo	12	3	4	8	
7.5	Auditoría posterior al despacho de aduana	8	4	4	8	
7.6	Plazos medios de levante	4		4	4	
7.7	Operadores autorizados	17		17	17	
7.8	Envíos urgentes	39		13	26	
7.9	Mercancías perecederas	15	5	5	10	
8	Cooperación entre los organismos que intervienen en la frontera	6		6	6	
9	Traslado de mercancías	4	2	2	2	2
10.1	Formalidades	5		5	5	
10.2	Aceptación de copias	6	3	3	3	
10.3	Utilización de las normas internacionales	9		3	6	
10.4	Ventanilla única	8		4	4	
10.5	Inspección previa a la expedición	6	2	4	4	
10.6	Recurso a agentes de aduanas	6	3	3	6	
10.7	Procedimientos en frontera comunes	18	6	6	12	12
10.8	Mercancías rechazadas	8	2	4	4	2
10.9	Admisión temporal de mercancías	16		8	8	8
11	Tránsito	42	21	21	21	8
12	Cooperación aduanera	98		49	49	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación de Comercio, OMC (www.tfafacility.org).

Cuadro A.4
Embajadas y oficinas de promoción de exportaciones de países latinoamericanos
en África Subsahariana

País	Embajadas		Oficinas de promoción de exportaciones
Argentina	Angola Etiopía Kenia Marruecos	Nigeria Sudáfrica Mozambique	
Brasil	Angola Benín Botswana Burkina Faso Cabo Verde Camerún Costa de Marfil Etiopía Gabón Ghana Guinea Guinea-Bissau Guinea Ecuatorial Kenia Liberia	Malawi Malí Mozambique Namibia Nigeria República del Congo República Democrática del Congo Senegal Sudáfrica Sudán Tanzania Togo Zambia Zimbabwe	Angola (APEX)
Chile	Kenia Ghana	Sudáfrica	Sudáfrica (ProChile)
Colombia	Ghana Kenia	Sudáfrica	
Paraguay	Sudáfrica		
Perú	Sudáfrica		Ghana Sudáfrica (oficinas económico-comerciales)
Uruguay	Angola Sudáfrica	Etiopía	
Venezuela	Angola Benín República del Congo Etiopía Gambia Guinea Ecuatorial Kenia	Malí Mozambique Namibia Nigeria Senegal Sudáfrica Sudán	

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2

Anexo metodológico

Índices de oportunidades comerciales

1. Índice de Michealy (1996)

$$IOC_M = 1 - \frac{1}{2} \sum_p |m_j^p - x_i^p|$$

, siendo m_j^p la participación del producto p en las importaciones del país j, y x_i^p la participación del producto p en las exportaciones del país i

2. Índice de Anderson y Nordheim (1993)

$$IOC_{A\&N} = \sum_p \frac{m_j^p - x_i^p}{t_w^p}$$

, siendo m_j^p la participación del producto p en las importaciones del país j, x_i^p la participación del producto p en las exportaciones del país i, y t_w^p la participación del producto p en el comercio mundial, neto de las importaciones del país i del bien p.

3. Índice de Flores (2014)

$$IOC_F = \frac{\sum_p RCDM_{jp} RCAX_{ip}}{\sum_p RCAX_{ip}}$$

, donde $RCDM_{jp}$ refleja la presencia de una desventaja comparativa revelada para el importador j en el producto p, y $RCAX_{ip}$ refleja la presencia de una ventaja comparativa revelada para el exportador i en el bien p.

4. Índice de intensidad comercial

$$IIC = \frac{X_{UA} / X_U}{X_{MA} / X_M}$$

, siendo X_{UA} las exportaciones de Uruguay hacia África Subsahariana, X_U las exportaciones totales de Uruguay, X_{MA} las exportaciones mundiales hacia África Subsahariana, y X_M las exportaciones mundiales.

5. Índice de rivalidad comercial

$$Riv = \frac{\sum_p RCDM_{jp} RCAX_{ip} RCAX_{hp}}{\sum_p RCAX_{ip} RCDM_{jp}}$$

, donde $RCDM_{jp}$ refleja la presencia de una desventaja comparativa revelada para el importador j en el producto p, $RCAX_{ip}$ refleja la presencia de una ventaja comparativa revelada para el exportador i en el bien p, y $RCAX_{hp}$ refleja la presencia de una ventaja comparativa revelada para el exportador rival h en el bien p.

Anexo 3

Entrevista a informantes calificados

Entrevistas realizadas

Entrevistado	Empresa	Rubro
Frank Raquet	Engraw	Lanas
Washington Durán	Cámara de Industrias del Uruguay	
Luis Correa	Inca	Pinturas
José Emilio Lemos	Casarone	Arroz
Enrique Figueroa	Urexpert	Pescado
Ignacio Torres	Conaprole	Lácteos
Jorge Jover	MITC Inversiones	Intermediación
Eduardo Calacha	TGL	Granos
Sergio Bañales	Cámara Uruguayo-Africana	
Luciano Rosconi	Uruguay XXI	

Cuestionario entrevista

1. ¿Con qué países de África comercia?
2. ¿Qué productos exporta?
3. ¿Cómo se estableció el contacto comercial?
4. ¿Con qué tipo de empresas comercia en esos países (pública, privada, transnacional)?
5. ¿Qué dificultades encuentra a la hora de comerciar con los países africanos?



NACIONES UNIDAS

Serie**CEPAL****Estudios y Perspectivas – Montevideo****Números publicados**

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

26. Oportunidades comerciales en África Subsahariana, Carmen Estrades (LC/TS.2017/42; LC/MVD/TS.2017/1).
25. Inclusión financiera en el Uruguay. Análisis a través de índices sintéticos, Graciela Sanroman, Zuleika Ferre y José Ignacio Rivero (LC/L.4228; LC/MVD/L.55), 2016.
24. Situación económico-financiera de los hogares uruguayos. Análisis a partir de la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU), Graciela Sanroman, Zuleika Ferre, José Ignacio Rivero y Guillermo Santos (LC/L.4227; LC/MVD/L.54), 2016.
23. Análisis del seguro de desempleo en el Uruguay, Andrés Dean (LC/L.4187; LC/MVD/L.53), 2016.
22. Formación y determinación de precios en el Uruguay, Andrés Rius y Leandro Zipitria (LC/L.4139; LC/MVD/L.52), 2016.
21. La negociación colectiva. Algunas reflexiones para el Uruguay de hoy, Rodrigo Arim (LC/L.4138; LC/MVD/L.51), 2016.
20. El proceso de formalización en el mercado laboral uruguayo, Verónica Amarante y Marcela Gómez (LC/L.4137; LC/MVD/L.50), 2016.
19. Los ingresos y egresos de los gobiernos departamentales entre 1990 y 2013, Álvaro Lalanne y Martín Brun (LC/L.4049; LC/MVD/L.49), 2015.
18. Impuestos verdes: viabilidad y posibles impactos en el Uruguay, Bibiana Lanzilotta (LC/L.4036; LC/MVD/L.48), 2015.
17. Análisis de los aspectos fiscales de la minería de gran porte en el Uruguay, Giorgio Brosio (LC/L.4006; LC/MVD/L.47), 2015.
16. El ciclo económico del Uruguay, 1998-2012, Luis Bértola, Fernando Isabella y Carola Saavedra (LC/L.3930; LC/MVD/L.46), 2014.
15. Cambios en la dinámica agropecuaria y agroindustrial del Uruguay y las políticas públicas, Carlos Paolino (coord.), Lucía Pittaluga y Mario Mondelli, (LC/L.3821; LC/MVD/L.45), 2014.
14. Un caso de transformación productiva y comercial: zonas francas en el Uruguay, Marcel Vaillant y Álvaro Lalanne, (LC/L.3816; LC/MVD/L.44), 2014.
13. La tributación sobre las altas rentas en América Latina, Juan Carlos Gómez Sabaini y Darío Rossignolo, (LC/L.3760; LC/MVD/L.43), 2014.
12. Negociación salarial colectiva: revisión de la literatura y de la experiencia en Uruguay 2005-2006, Verónica Amarante y Marisa Bucheli, (LC/L.3297-P; LC/MVD/L.42), N° de venta: S.11.II.G.18 (U\$S 10), 2011.

ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

Series

C E P A L

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
www.cepal.org