

Oportunidades de inserción para Uruguay en los mercados de África Subsahariana¹

Ignacio Bartesaghi, Susana Mangana² y Macarena Oroz³

Octubre de 2012

1. Introducción

El continente africano cuenta con más de 1.000 millones de personas y en concreto África Subsahariana representa un 13% de la población mundial (más de 850 millones). La primera década del siglo XXI es la de mayor crecimiento en la historia del continente y en un contexto de crisis como el que se vive en los países desarrollados desde 2008, África es la segunda región con crecimiento económico constante, después de América Latina. La región de África Subsahariana arrojó resultados sólidos en 2011, con una expansión de alrededor de 5% según el último informe del FMI. Este resultado se obtuvo pese a la desaceleración en Sudáfrica (provocada en parte por la recesión en la zona euro) y los shocks adversos de la oferta relacionada con la sequía en África oriental y occidental y el conflicto civil en Costa de Marfil.

La capacidad de resistencia de la región obedece a varios factores, entre ellos un relativo aislamiento de los efectos de contagio financiero que emanan de la zona del euro. Las escasas vinculaciones financieras con Europa ayudaron a proteger a la región de la turbulencia registrada a finales de 2011. Por otro lado, la diversificación de las exportaciones hacia mercados emergentes de rápido crecimiento ha reducido la exposición comercial.

¹ Artículo presentado en las IV Jornadas Académicas organizadas por la Unión de Exportadores del Uruguay y publicado en el libro “Un puente entre el sector Exportador y la Academia”.

² Investigadores del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay.

³ Estudiante de 4º año de la Licenciatura en Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay.

Por todo lo anterior, es interesante que el sector empresarial uruguayo con vocación de internacionalización, considere explorar las potencialidades de mercados como el angoleño, nigeriano o sudafricano donde la experiencia de países cercanos como Brasil indica que los beneficios posibles superan con creces los riesgos inherentes a una vinculación comercial con naciones todavía desconocidas para la mayoría de empresarios en Uruguay.

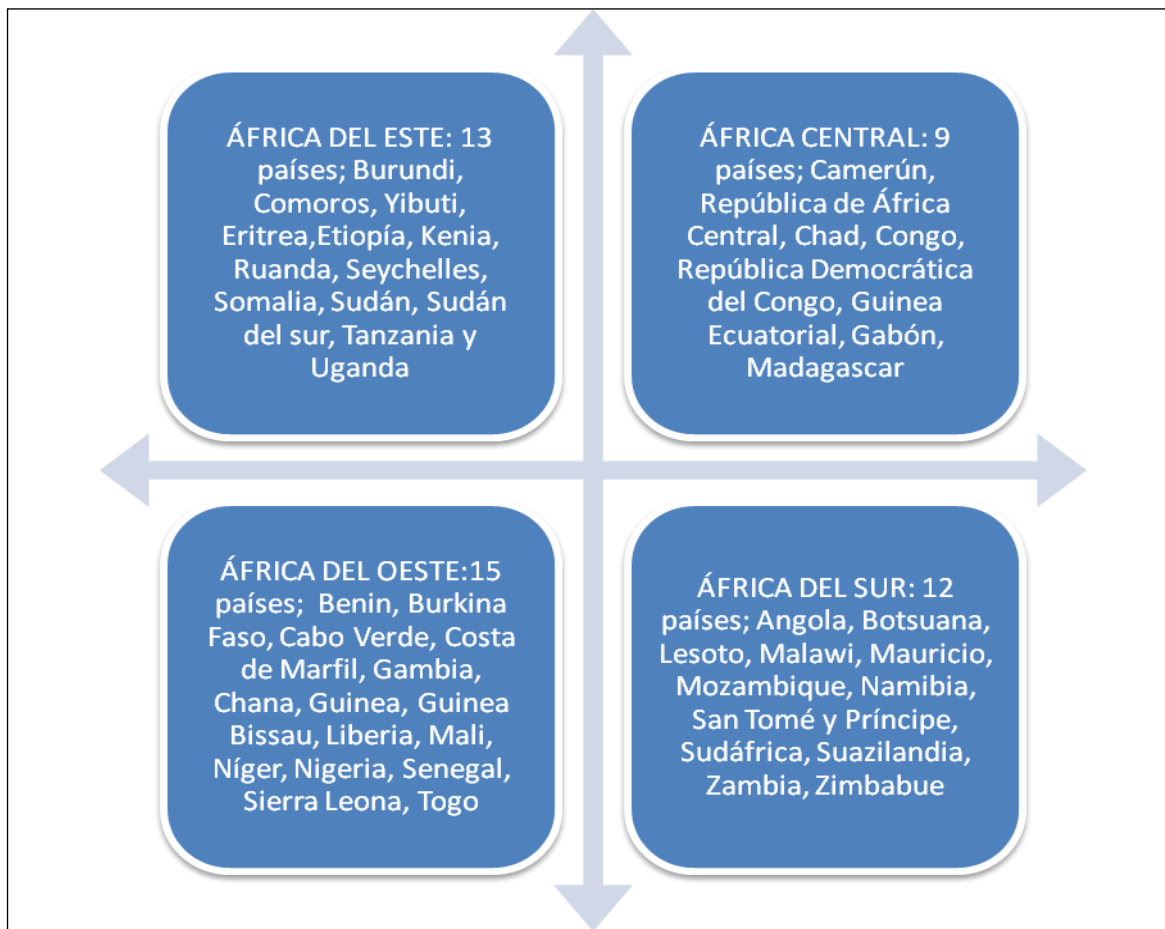
El horizonte temporal contemplado es el que va desde 1970 (año en el que la mayoría de países subsaharianos consiguieron su independencia, salvo Guinea Bissau y Zimbabue que se independizaron en 1975 y 1980 respectivamente) hasta la actualidad.

El objetivo de este trabajo es presentar una visión actual y objetiva que supere los estereotipos que surgen de lecturas etnocentristas tradicionales y poder resaltar áreas de interés comercial para Uruguay, en momentos en que además la política exterior uruguaya muestra señales claras de acercamiento a este continente, vía apertura de nuevas delegaciones diplomáticas y oficinas vinculantes en la región subsahariana y con el incremento de visitas regulares a África por parte de embajadores itinerantes y otros representantes gubernamentales. Por tanto, se trata de explorar de qué manera el empresario uruguayo puede beneficiarse de este clima de apertura y vinculación diplomática con el África Subsahariana y explorar mercados que permitan diversificar la oferta exportable tradicional en momentos en que Europa y Estados Unidos no presentan las condiciones ideales de otrora.

2. Características de África Subsahariana

Previo al desarrollo de las características de la región de África Subsahariana, parece de interés ubicar la región en un contexto más amplio, esto es todo el continente africano. El continente africano comprende una totalidad de 54 países, que representan el 15% de la población mundial. Es el tercer continente en extensión abarcando aproximadamente 30 millones de kilómetros cuadrados.

La subregión subsahariana presenta gran heterogeneidad en términos geográficos, culturales y religiosos, lo que hace necesario una adecuada segmentación en el análisis en particular separando al continente en cuatro regiones con ciertas características comunes.



Como es sabido, el continente africano posee un gran número de flagelos de carácter estructural y endémico, tales como las enfermedades (malaria y VIH por nombrar las de mayor importancia), inestabilidad política y niveles de corrupción.

2.1 Economía y comercio

Esta zona de África comprende la región central y sur del continente africano, un total de 48 países en la definición tomada para este documento. De acuerdo a la disponibilidad de estadísticas, los países de esta subregión africana representan cerca de 25 millones de kilómetros cuadrados y unos 875 millones de personas. El PIB per cápita promedio de todos los países de la región alcanzó los US\$ 2.100 de acuerdo al año 2010 (datos del Banco Mundial).

Es un continente inmensamente rico en recursos minerales y agrícolas. La inversión extranjera directa ha facilitado las explotaciones mineras y ha expandido el comercio. En términos de territorio, Sudán es el que tiene mayor extensión superando 1.800.000 km², seguido muy de cerca por la República Democrática del Congo, que en conjunto explican cerca del 20% del total del territorio. En importancia

le siguen Chad, Níger, Angola, Malí, Sudáfrica, Etiopía, República de Mauritania, Tanzania y Nigeria que computados en conjunto explicaron otro 41% del territorio de la región.

Respecto a la población, Nigeria es el país más poblado de África Subsahariana, ya que con 162 millones de habitantes, representa más del 18% de la población total. En importancia le siguen Etiopía, República Democrática del Congo, Sudáfrica, Tanzania, Kenia, Uganda y hasta julio del 2011, la República de Sudán (hoy dividida en norte y sur), representando otro 40% de la población global.

Al respecto de la población, es importante tener en cuenta que para África se esperan elevadas tasas de crecimiento en los próximos años, pasando de representar el 15% del total de la población mundial en 2012 al 24% en 2050 de acuerdo a proyecciones de la OCDE. África Subsahariana registra elevadas tasas de natalidad pero también de mortalidad. Dadas las características económicas de esta región y en especial la escasa transformación de su estructura productiva, el crecimiento de población lejos de ser fuente de riqueza, significó perpetuar la pobreza, hasta ahora.

Es importante considerar el impacto que tiene el aumento de la población en el consumo de bienes escasos (especialmente alimentos) vinculado con las secuelas del cambio climático (sequías e inundaciones) que hacen perder cosechas. Directamente relacionado con las hambrunas que padecen poblaciones de algunas regiones africanas.

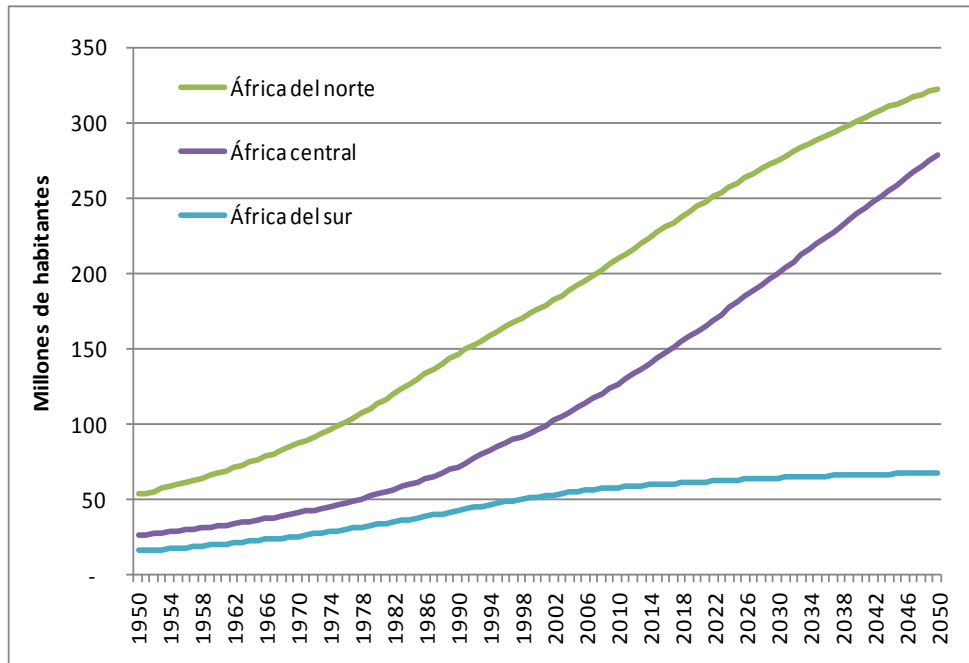
Los suelos son áridos por las escasas precipitaciones, faltos de nutrientes y por ello resultan improductivos en muchos países. Esto repercute en la necesidad que tienen la mayoría de naciones subsaharianas de importar alimentos, sin que este déficit alcance a todos los productos agrícolas. Así África Subsahariana produce excedente de cultivos industriales y de exportación como el cacao, café, aceite de palma, cacahuete, algodón, maíz, arroz, cebada, trigo, tabaco y bananas. Asimismo, tiene ventajas comparativas en productos como la batata, el maíz blanco, el mijo y el sorgo.

Esta dicotomía entre agricultura doméstica y de exportación es resultado directo del patrón seguido durante la colonización ya que las potencias coloniales estaban solo interesadas en unos pocos productos para abastecer su demanda.

Así pues y a pesar de las crisis alimenticias que cíclicamente padecen las naciones africanas, los analistas coinciden en que África es todavía el granero del mundo a explotar. Por otra parte, las ingentes riquezas minerales y de recursos energéticos existentes en toda África, hacen de estas naciones un mercado codiciado por las potencias desarrolladas y otras con fuertes procesos de industrialización en curso, como China, Rusia e India.

A nivel de subregiones, se suele dividir al continente africano en tres (África del Norte, Central y del Sur), como puede observarse en el Gráfico 1, las regiones de África del Norte y Central son las que registrarán un mayor crecimiento poblacional en los próximos años.

Gráfico 1 – Evolución de la población en África



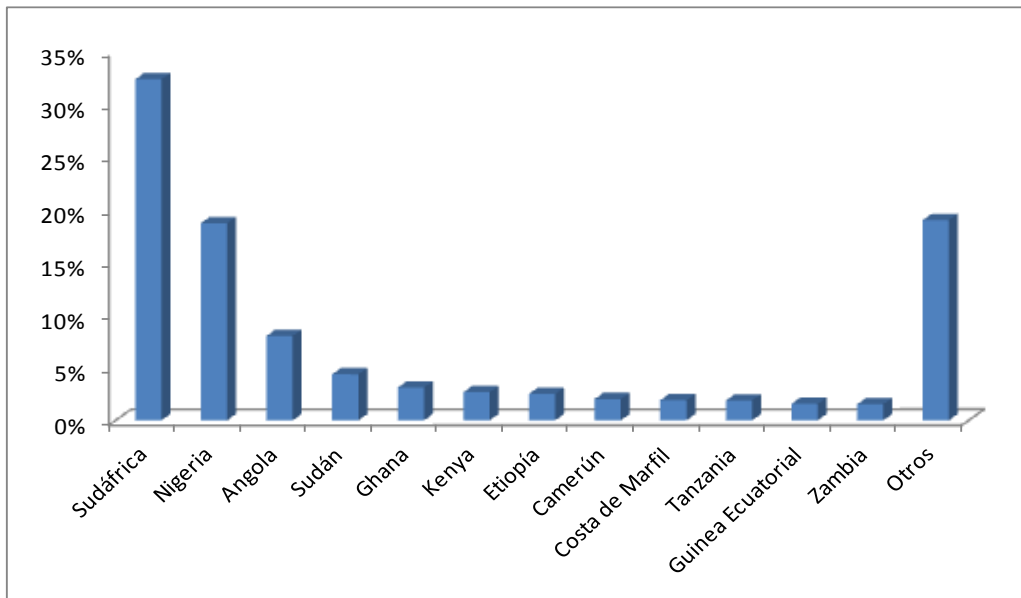
Fuente: DNII en base a la OCDE

El crecimiento de la población africana es un desafío más que tienen por delante los Estados africanos y el mundo todo, ya que el país depende de la importación de productos alimenticios que se están viendo cada vez con mayores frecuencias afectadas por las fluctuaciones de precios internacionales.

Al respecto es bueno resaltar que África es un importador respetable de algunos productos agrícolas y agroindustriales, como cereales, grasas y aceites animales y vegetales, azúcares y artículos de confitería y leche y productos lácteos. En ese sentido, el continente importó cerca del 20% del total de los cereales adquiridos a nivel mundial, cerca del 10% de las grasas animales y vegetales, cerca del 12% del azúcar y en el entorno del 6% de la leche y los lácteos comprados internacionalmente.

A nivel de PIB, el gráfico presentado seguidamente indica los países que sobresalen de acuerdo a este indicador, que como se verá más adelante no necesariamente es una referencia apropiada para medir los niveles de desarrollo.

Gráfico 2 – PIB nominal de los países de África Subsahariana
(Principales países)



Fuente: DNII en base a Banco Mundial

De acuerdo a la definición del Banco Mundial sobre el ingreso económico de los países (ingreso alto, mediano alto, mediano bajo y bajo), en la región bajo estudio existe solo un país con ingresos altos (Guinea Ecuatorial), siete países de ingreso mediano alto, trece países de ingreso mediano bajo y un total de veintisiete países con ingresos bajos.

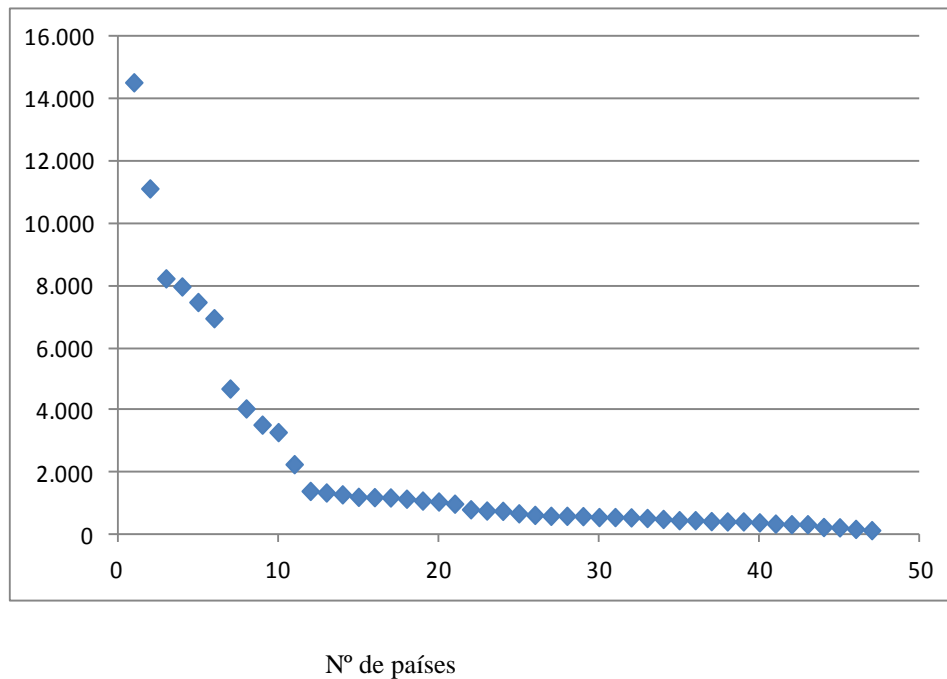
Como puede observarse, Sudáfrica es el país con un mayor PIB nominal de la región, representando más del 30% del total de África Subsahariana. En importancia le sigue Nigeria y Angola.

Ahora bien, como puede verse en el Gráfico 3, el ingreso per cápita de los países de la región se encuentra en niveles muy bajos, superando solo unos pocos países ingresos por más de US\$ 2.000 per cápita⁴. Como se muestra seguidamente, la mayoría de los países de la región africana se encuentran por debajo del monto señalado y son considerados por el Banco Mundial como países de ingresos medianos bajos o bajos. Los países con menores ingresos per cápita son Somalia, República Democrática del Congo, Liberia y Burundi, que en todos los casos se encuentran por debajo de los US\$ 200 de ingresos per cápita.

En contrapartida, los países de la región con niveles de PIB per cápita más elevados son Guinea Ecuatorial, República de Seychelles, Mauricio y Gabón. Cabe precisar que estos niveles de ingreso no suponen niveles de desarrollo.

⁴ De acuerdo a datos del Banco Mundial con la metodología PIB per cápita método Atlas (US\$ a precios actuales).

Gráfico 3 – Dispersión del PIB Per cápita en U\$\$
(Región África Subsahariana)

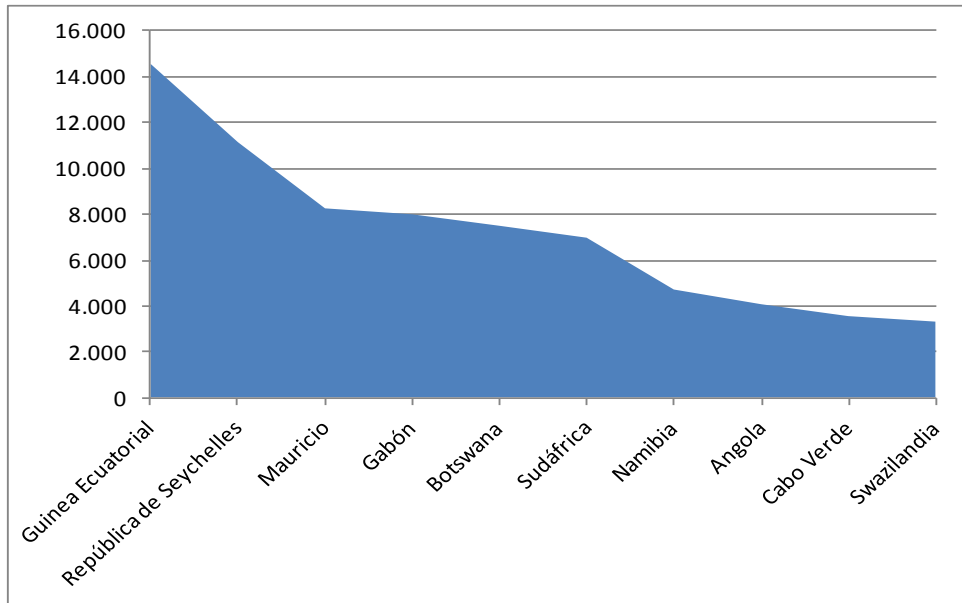


Fuente: DNII en base a Banco Mundial

Por ejemplo, en el caso de Guinea Ecuatorial, se trata de un país que ocupa la posición 118 de 182 en el índice de desarrollo humano elaborado por las Naciones Unidas, el 70% de la población vive con menos de un dólar al día y se calcula que cerca del 30% de la población no llega a vivir más de 40 años.

Dado que las variables económicas recién comentadas no necesariamente muestran el desarrollo económico de los países de la región, seguidamente se introducen algunos indicadores que permiten identificar a los países con un mayor desarrollo relativo.

Gráfico 4 – Principales PIB per cápita por país en US\$
(Región África Subsahariana)

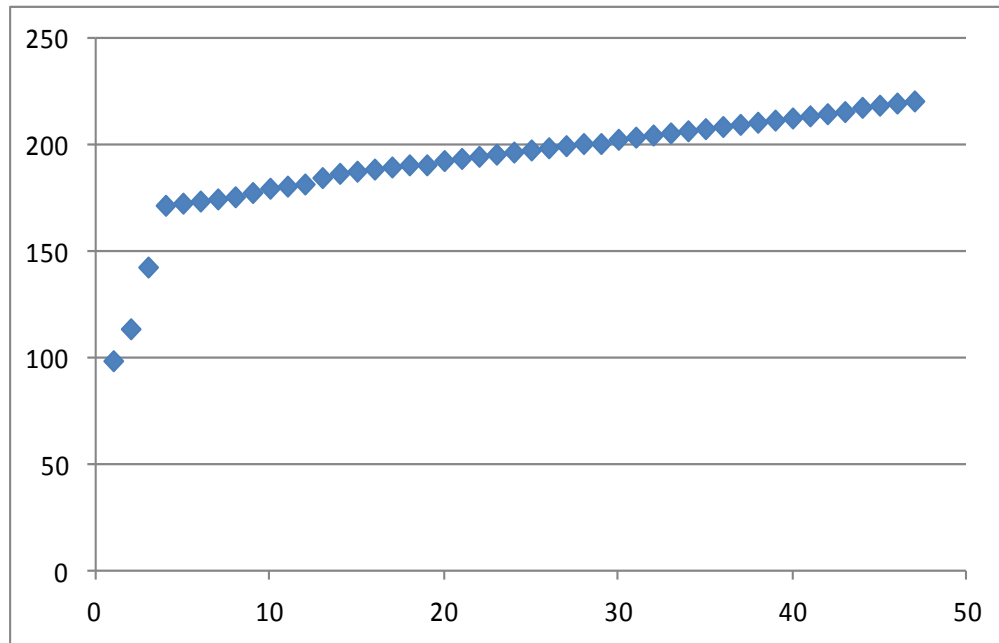


Fuente: DNII en base a Banco Mundial

Un indicador utilizado habitualmente es el de los niveles de esperanza de vida al nacer, donde África Subsahariana cuenta con los niveles más bajos del mundo. En efecto, el promedio de edad de la esperanza de vida al nacer de todos los países de África Subsahariana asciende a los 57 años en promedio, con máximos de 75 años (en Mauricio) y mínimos de 49 años (caso de Suazilandia, Sudáfrica, Guinea Bissau y Chad). Cabe precisar que salvo el caso de Mauricio, todo el resto de los países de África Subsahariana se encuentran por encima de la posición N°100 en los rankings internacionales, ubicándose el resto por encima de la posición N°150 (ver gráfico 5).

En lo que refiere a la educación, considerando la variable del porcentaje de personas mayores a los 15 años que pueden leer y escribir, la región bajo estudio alcanza niveles promedio del 64,5%, con máximos de 94% en Guinea Ecuatorial y mínimos de 22% en Burkina Faso. También en esta variable educativa, la región africana ocupa los peores rankings en términos internacionales.

Gráfico 5 – Dispersión de los promedios de esperanza de vida
 (Posición en el ranking mundial de los países de la región África Subsahariana)



Nº de países

Fuente: DNII en base a Banco Mundial

Una de las importantes restricciones de la zona de África Subsahariana, pero característica de todo el continente refiere a los problemas de infraestructura, situación que también se encuentra presente en gran parte del continente americano. En ese sentido, si se toma como referencia los kilómetros de carreteras pavimentadas y de redes ferroviarias de los países de la región, en el primer caso se destacan Angola, Sudán de Sur, Senegal, Namibia, Kenia, Ghana, Camerún, Burundi, Tanzania y Sudáfrica, países con más kilómetros de carreteras pavimentadas. Por otra parte, entre los que poseen una red ferroviaria más densa se destacan Angola, Etiopía, Costa de Marfil, Nigeria, Sudán, Sudán del Sur, Namibia y Botsuana.

2.1.1 Comercio exterior de los países de África Subsahariana

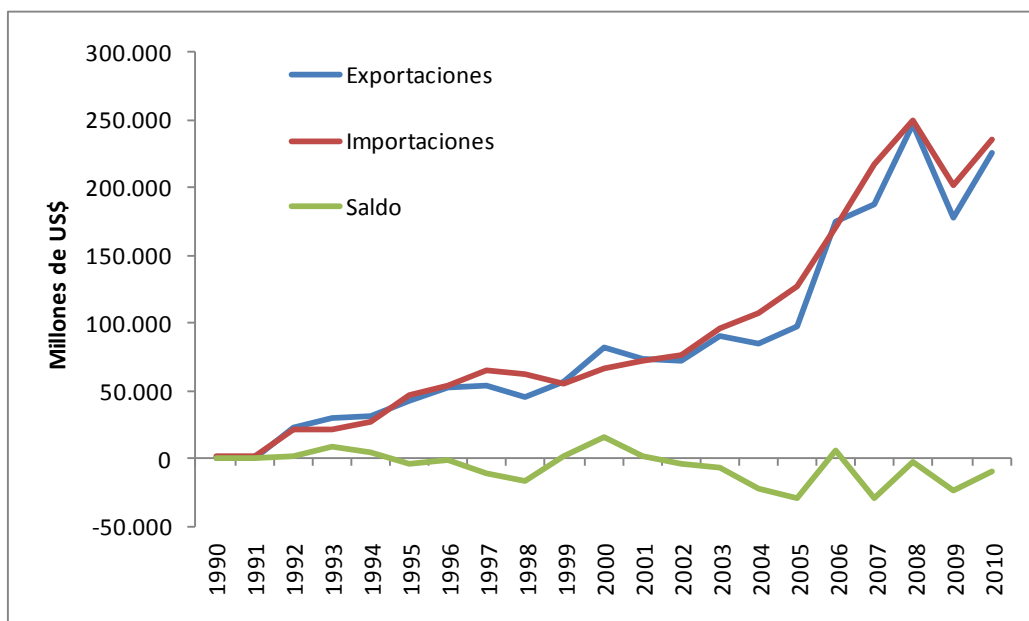
Las elevadas tasas de apertura a los mercados internacionales que África Subsahariana registra contribuyen a esconder el pobre desarrollo de la producción y una escasa capacidad adquisitiva de los países. De hecho, el pasado colonial provocó que el incremento del producto nacional dependiera de la demanda externa y el consumo interno de determinados bienes del exterior. La estructura comercial del África Subsahariana supuso, en los hechos, que la región colonizada suministraba materias primas a la metrópoli y ésta proveía a su vez, manufacturas a las colonias. Por tanto, las exportaciones se

concentran todavía en pocos productos y las importaciones complementan las carencias productivas. Algo a tener en cuenta sin duda por Uruguay y el Mercosur. Esta elevada concentración de las exportaciones hace que la economía de los países africanos sea muy sensible a las fluctuaciones de los precios internacionales.

En todo caso, las perspectivas actuales y en el futuro inmediato no son pesimistas. La demanda de productos primarios desde Asia, la subida de precios y la posible eliminación en el 2015 de las barreras proteccionistas en la Unión Europea, incrementa notablemente el margen comercial para los países subsaharianos.

De hecho, el comercio exterior de África Subsahariana muestra un muy buen desempeño en los últimos años. Si bien las estadísticas presentan importantes limitaciones, las disponibles, indicarían que esta región presenta una importancia creciente en el comercio internacional.

Gráfico 6 – Evolución del comercio exterior de África Subsahariana



Fuente: DNII en base a WITS

Está por verse si África Subsahariana sabrá aprovechar esta oportunidad coyuntural. Para lograrlo, deberá revertir la afluencia de recursos en la economía a través de la inversión en infraestructura, capital humano y transformar su estructura productiva, si quiere mantener tasas de crecimiento sostenido.

En efecto, tomando como referencia el comercio de la región entre los años 1991 y 2010, podemos observar que las exportaciones aumentaron a una tasa anualizada del 34%, mientras que las importaciones crecieron a una tasa anualizada del 30%, tasas de crecimiento muy superiores a las registradas en el comercio internacional.

Ahora bien, ajustando las exportaciones e importaciones por los datos presentados por cada país individualmente y en algunos casos ajustando los mismos por datos espejo, los montos de exportación e importación para el año 2011 indicarían una suma algo mayor a la presentada anteriormente, donde las exportaciones adquieren mayor importancia que las importaciones, lo que genera un saldo comercial favorable para la región.

Las diferencias estadísticas pueden explicarse por los montos de exportación de petróleo y otros minerales, donde se presentan las mayores distorsiones en las informaciones que proveen los países de esta región.

De cualquier forma, más allá de las limitaciones mencionadas, sí queda claro que la región de África Subsahariana muestra una explosión de su comercio exterior de bienes en los últimos años.

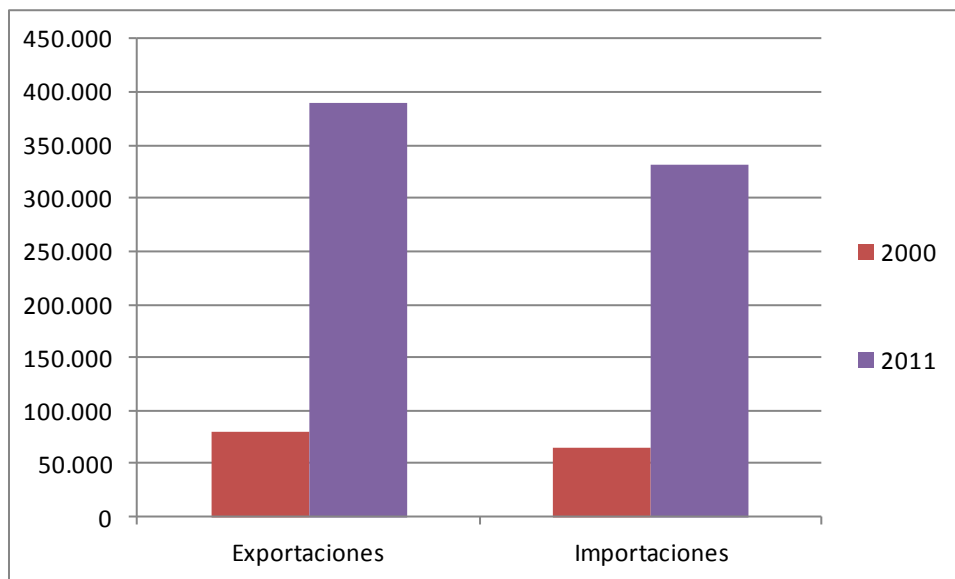
Cuadro 1 – Comercio exterior de África Subsahariana

En millones de US\$		
Año	Exportaciones	Importaciones
1990	691	1.130
2000	80.102	65.562
2011	388.973	331.747

Fuente: DNII en base a WITS y Trade Map

Gráfico 7 – Evolución del comercio exterior de África Subsahariana

(En millones de dólares)

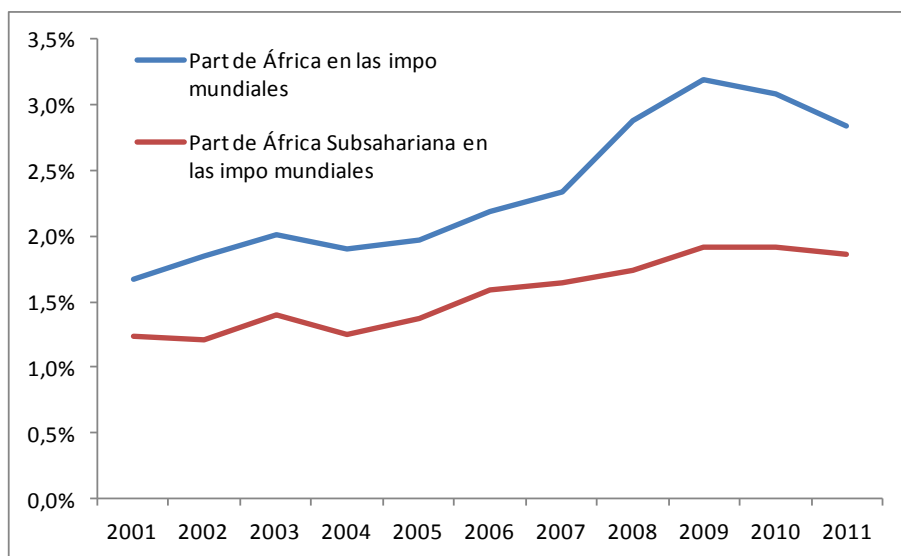


Fuente: DNII en base a WITS y Trade Map

En efecto, la participación de toda África y de la región subsahariana en particular, ha mostrado en los últimos años un aumento tanto en las importaciones como en las exportaciones mundiales, si bien como se observa en los gráficos presentados seguidamente se registra un mejor desempeño de la región subsahariana en comparación con el resto del continente, en particular en el caso de las exportaciones.

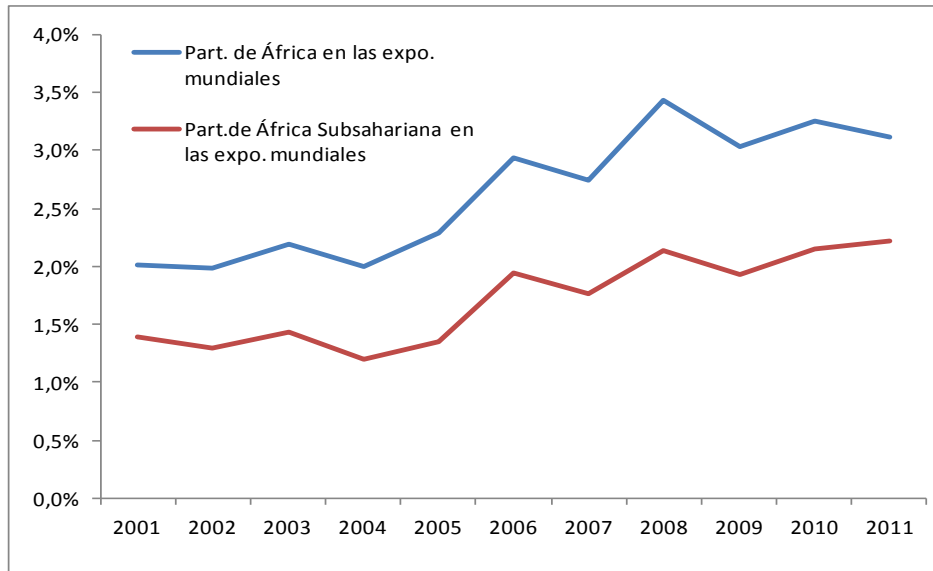
Gráfico 8 – Evolución de la participación

(Importaciones)



Fuente: DNII en base a Trade Map

Gráfico 9 – Evolución del la participación
(Exportaciones)

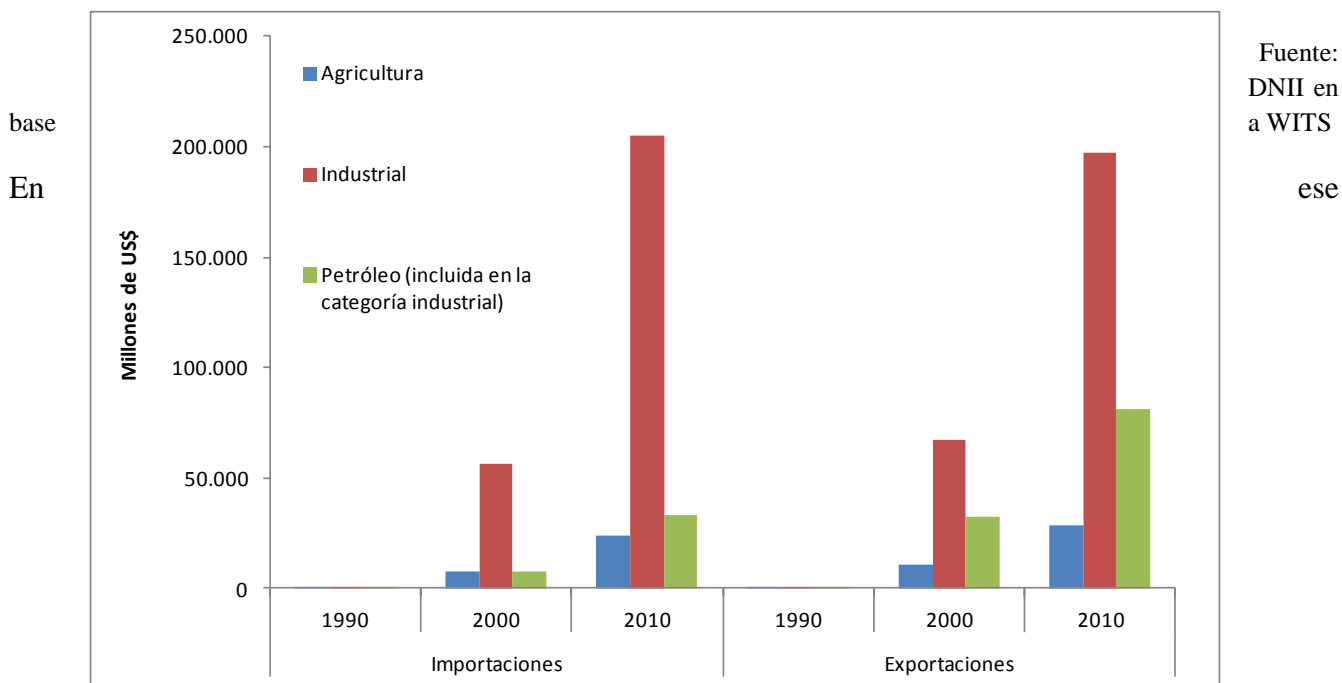


Fuente: DNII en base a Trade Map

A nivel de producto, de acuerdo a la clasificación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que diferencia entre productos agrícolas, industriales y petróleo, como puede observarse en el gráfico presentado a continuación, tanto en el caso de las importaciones como de las exportaciones existe una importante concentración en productos industriales, hecho que está explicado en el caso de las exportaciones por el petróleo y otros productos minerales.

En efecto, como puede observarse el Gráfico 10, dentro de los productos industriales, el petróleo es la categoría de mayor importancia.

Gráfico 10 – Comercio exterior de África Subsahariana por categorías OMC



sentido, si se relevan las exportaciones a nivel de Capítulo del S.A., en 2010, el petróleo (Capítulo 27 del S.A.) representó el 41% de lo exportado por los países de esta región de África, seguido por el oro, metales preciosos (Capítulo 71 del S.A.), minerales, escorias y cenizas (Capítulo 26 del S.A.) y Cacao (Capítulo 18 del S.A.), capítulos que computados en conjunto explican otro 23% del total colocado externamente por la región. La lista se sigue engrosando con la exportación de otros productos agrícolas o basados en recursos naturales (salvo el caso de la exportación de vehículos y sus partes y máquinas y herramientas a cargo de Sudáfrica y colocadas por lo general en la región), que son altamente demandados por los países desarrollados y cada vez en mayor medida por China.

En el caso de las importaciones, existe una mayor diversificación, donde además de los combustibles, se destaca la importación de productos industriales tales como vehículos y sus partes (Capítulo 87 del S.A), máquinas, herramientas y aparatos mecánicos (Capítulo 84 del S.A.), máquinas y aparatos y materiales eléctricos (Capítulo 85 del S.A.) y plásticos y sus manufacturas (Capítulo 39 del S.A.), manufacturas de fundición de hierro o acero (Capítulo 73 del S.A.) y medicamentos (Capítulo 30 del S.A.). Dichos bienes explicaron cerca del 60% de las importaciones de los países de África Subsahariana.

Así como se comentó anteriormente, entre los principales productos de importación se encuentran los cereales (se importaron en 2010 más de US\$ 6.000 millones).

Debe tenerse en cuenta que África Subsahariana (pero es válido para toda África) posee niveles muy bajos de comercio intrarregional, hecho que se encuentra explicado por la especialización que todos los

países tienen en los mismos productos, los que son demandados externamente. Lo poco de comercio intrarregional existente en el continente, se encuentra explicado por el comercio de Sudáfrica con la región, ya que este país es el que posee una estructura industrial más avanzada.

A nivel de principales exportadores de la región subsahariana, en 2011 se destacaron en primer lugar Nigeria, Sudáfrica y Angola, países que computados en conjunto llegaron a explicar más del 60% de lo exportado por los países de la región y el 45% de lo exportado por todo el continente africano. En importancia, le siguen Sudán, Guinea Ecuatorial, Congo, Costa de Marfil, Gabón, Zambia, Ghana y República Democrática del Congo, que en conjunto representaron otro 20% de lo exportado por la región subsahariana y cerca del 15% del total exportado por el continente africano.

Si se compara el desempeño de las exportaciones de los países mencionados entre los años 2001 y 2011, todos han registrado elevadas tasas de crecimiento. Al respecto de los cambios de estructura y participaciones, debe tenerse en cuenta el efecto de la progresiva incorporación de países a las estadísticas globales de esta región y de toda África, hecho que no permite apreciaciones certeras de los cambios suscitados en toda la agrupación considerada para este estudio.

Por otra parte, en el caso de las importaciones, los principales actores de la región fueron Sudáfrica, Nigeria, Liberia y Angola explicando el 53% del total importado por África Subsahariana y cerca del 35% del total adquirido por todo el continente africano.

En importancia le siguen Kenia, Ghana, Tanzania, Etiopía, Benín y Botsuana, representando cerca de otro 20% del total importado por la región y un 12,5% de lo adquirido internacionalmente por todo el continente africano (ver anexo).

2.1.2 Procesos de integración vigentes

Históricamente han sido varios los intentos de integración por parte de estos países priorizando la búsqueda de afinidades geográficas. En consecuencia, se identifican 4 grandes grupos en los que está dividido el subcontinente, a los que corresponde 1 o 2 esquemas de integración diferenciados.

En el África Austral es donde más se ha progresado en la formulación de iniciativas de integración, tanto en el plano comercial como en el financiero. El agrupamiento más vigoroso está representado por la Comunidad de Desarrollo del África Austral (SADC) y la Unión Aduanera del África del Sur (SACU), que ha incluso negociado con Mercosur un acuerdo de preferencias fijas.

La ECOWAS (Comunidad Económica de Estados de África del Oeste) con sede en Abuya (Nigeria), trabaja sobre las cuestiones de integración y, en teoría, existen condiciones propicias para la cooperación. La participación simultánea de sus países miembros en otros esquemas contruidos sobre objetivos y estrategias divergentes ha debilitado el proceso.

La Comunidad del África del Este (CAE), ha sido recientemente relanzada y reúne entre sus miembros más destacados a Kenia, Uganda y Tanzania.

En cuarto lugar, los esquemas ensayados en África Central son lo que han mostrado avances más modestos. La Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) se destaca en la tarea de creación de zonas de libre comercio entre sus miembros, con suerte variada.

A pesar del lento avance hacia la integración económica del continente, las zonas de libre comercio creadas durante el siglo XXI en la mayoría de las comunidades mencionadas, vienen acompañadas de esfuerzos significativos en lo atinente a convergencia económica y en las negociaciones para el establecimiento de un gran esquema de integración abarcativo del todo el continente. El Tratado que creó la Comunidad Económica Africana (CEA) en 1991 (Tratado de Abuya) plantea un proceso de seis etapas que culminará en un Mercado Común Africano. El camino es tortuoso pero el proceso para el logro de ese objetivo no se ha detenido hasta ahora.

Véase en anexo un cuadro resumen de los procesos de integración vigentes en la actualidad.

2.1.3 Aspectos clave a tener en cuenta

Entorno legal

No puede decirse que el entorno legal sea obsoleto porque son países aún jóvenes y en su mayoría toman legislaciones de avanzada como modelos para regular su comercio exterior e inversiones. La clave está en la gestión. Diversos análisis consultados para este trabajo destacan los avances logrados en los diferentes sistemas jurídicos de países como Sudáfrica y Namibia pero también de otros menos conocidos como Mozambique, Malauí, Zambia, Burundi y Ghana.

Aspectos políticos y económicos internos que impactan en la integración, cooperación e interrelación comercial

La incidencia de la política en la economía sea tal vez la característica principal en el África Subsahariana. Existe consenso entre los académicos que opinan que África ha vivido 3 liberaciones

bien marcadas. La primera, en la década de los 60, cuando los países se independizaron de las potencias coloniales que los dominaban. La segunda, que aún no ha terminado en todas las naciones, está regida por el interés por deshacerse de aquellos regímenes autocráticos liderados por políticos locales que han expoliado la economía de sus países en beneficio de las elites gobernantes, condenando al rezago a la mayoría de la población. La tercera liberación, que estaría en su primera fase y solo en algunos países, es la de realizar una explotación de los recursos adecuada, dando entrada a la inversión extranjera y favoreciendo la industrialización y el empleo de mano de obra local, consiguiendo que la producción africana se vuelva competitiva.

Son procesos muy largos que están vinculados a los liderazgos políticos y la manera en que se conducen. En general, se advierte que la gobernabilidad sigue siendo escasa o pobre en la mayoría de los países. Se registran altísimos niveles de corrupción, un lento desarrollo del capital humano, escasez de recursos financieros y excesiva dependencia de la exportación de productos primarios o *commodities*. Sin embargo, las perspectivas inmediatas son halagüeñas debido a la tendencia democratizadora que recorre África y una creciente liberalización de la economía que generan nuevas oportunidades internas en materia de inversiones, cooperación e integración regional. No obstante y a pesar del sostenido crecimiento de algunas economías africanas (Angola, Nigeria o Sudáfrica por mencionar algunos casos bien conocidos) persisten las desigualdades y se agudiza la brecha entre los países.

En relación a la integración regional, es importante destacar el cambio de actitud de las élites políticas y económicas internas, cada día más favorable y que quedó reflejado con la creación de la Unión Africana (UA) y en el seno de ésta, la adopción de una nueva política de asociación africana, conocida por sus siglas en inglés como NEPAD, orientada a construir las condiciones internas y regionales propicias para el desarrollo, en especial el combate a la pobreza.

Los objetivos que persigue la UA pretenden responder a las necesidades actuales del continente africano, entre las que se destacan:

- Lograr una mayor unidad y solidaridad entre los países africanos y los pueblos subdesarrollados de los mismos.
- Defender la soberanía, integridad territorial e interdependencia de los Estados miembros, así como el principio de la no-intervención.
- Acelerar la integración política y socio-económica del continente.

- Estimular la cooperación internacional, promover la paz, seguridad y estabilidad dentro del continente africano.
- Promover y proteger los derechos humanos de todos los pueblos, en base a lo estipulado en la carta Africana de derechos humanos.
- Crear condiciones para que el continente se desempeñe en la economía global y las negociaciones internacionales, así como un desarrollo sustentable en materia tanto económica como social y cultural.
- Prohibición del uso de la fuerza entre los miembros de la Unión.

Conflictos y su impacto en los negocios

Los conflictos violentos representan una de las mayores amenazas para la seguridad humana en África, incluyendo la infraestructura y el medio ambiente. Países como Sudáfrica, Nigeria, Etiopía o Namibia se han hecho eco de la preocupación de la UA por este capítulo y vienen realizando considerables esfuerzos por lograr sistemas de alarma temprana y otras iniciativas proactivas que permitan evitar y frenar la violencia entre Estados. En ese sentido el Instituto de Estudios de Seguridad de Sudáfrica (ISS) con base en Pretoria, Ciudad del Cabo, Nairobi y Addis Abeba, desarrolla desde hace algunos años un Programa para la Prevención de Conflictos como complemento a las actividades de la UA en esta área crítica.

Ciertamente, si la política tiene influencia en la gestión económica, los conflictos (de distintos orígenes: étnicos, limítrofes, ideológicos, económicos, etc.) que tantas veces han arrasado a varios de estos países, tienen consecuencias nefastas y postergan cualquier posibilidad de desarrollo. Conflictos históricos como el de Ruanda o el más reciente entre Sudán y Sudán del Sur, la reciente tensión entre Costa de Marfil y Ghana, las elecciones en Somalia -ejemplo de Estado fallido- plantean incógnitas sobre cómo sortear este escollo y aprovechar las oportunidades que algunos de estos países ofrecen y que generan expectativas entre los empresarios deseosos de operar en el continente africano.

Por ello es necesario seguir de cerca los informes y reportes especiales que institutos como el ISS, mencionado más arriba, difunden a través de sus boletines electrónicos a fin de mantenerse actualizado sobre la evolución de la situación en aquellos países donde se quiere ingresar, habida cuenta de la volatilidad política que existe hoy en buena parte de África donde las revueltas del norte (Magreb) han terminado por desbordarse a países por debajo de la línea del Sáhara, caso de Mali por ejemplo.

Otro resultado directo de los conflictos violentos en África ha sido la marginación y subdesarrollo de la mujer, la cual se convierte en principal víctima de este tipo de enfrentamientos. Aunque esta temática escapa al análisis de este trabajo, entendemos pertinente introducirlo más adelante, en el capítulo disponibilidad de mano de obra, pues claramente al verse relegada a tareas domésticas, de procreación

para la supervivencia o como trofeo de guerra, el papel de la mujer varía mucho de un país subsahariano a otro.

Calidad de la infraestructura

Comerciar y viajar a través de las fronteras africanas es una misión complicada. Existen múltiples controles aduaneros, diferentes estándares técnicos y checkpoints (puestos policiales fronterizos) en varios países. El sistema ferroviario y carretero es escaso y anticuado y los puertos y aeropuertos necesitan ser reacondicionados. La mayoría de los países subsaharianos precisan aumentar su eficiencia en materia de administración aduanera y servicios logísticos como la operativa de carga. Según estadísticas del Banco Mundial, la mayoría de los países subsaharianos se ubican en el 40% de los menos desarrollados en cuanto a indicadores de comercio intrafronterizo.

No obstante, la mejoría que han experimentado recientemente algunos países del África Subsahariana ha relanzado sus exportaciones. Sin embargo, la proporción de carreteras asfaltadas en toda África es 5 veces inferior a la existente en países de altos ingresos de la OCDE. La cobertura de teléfono, aunque ha mejorado sustancialmente en la última década, sigue siendo muy baja comparada con niveles de la OCDE. El resultado final de este cuello de botella significa que los costes de transporte en países africanos son 63% más altos que en las naciones desarrolladas.

El ferrocarril debería ser la columna vertebral de la red de transporte existente en el continente. Sin embargo, los carriles son líneas de una sola vía desde el interior a la costa, con muy pocas conexiones. Las vías necesitan ser reparadas y mejoradas.

África cuenta con la industria de transporte aéreo de mayor crecimiento a nivel mundial, especialmente tras la Decisión *Yamoussoukro* (Capital de Costa de Marfil) adoptada por los gobiernos africanos en 1999. No obstante ello, la implementación de esta decisión ha sido lenta aunque hoy muchos países se conceden entre sí derechos bilaterales para que las aerolíneas transporten pasajeros a terceros países.

El desarrollo de la infraestructura energética permitirá promocionar la industria y la creación de empleos, especialmente en zonas rurales. Sin embargo este tipo de infraestructura, aunque requiere de atención urgente, es también la más costosa de desarrollar. África Subsahariana tiene menor acceso a electricidad que otras regiones del mundo en desarrollo. Sin embargo, el continente africano posee abundante petróleo, gas, carbón y recursos hídricos, sin explotar todavía. Esta incapacidad de África para mejorar su acceso a la energía y para dotarse de infraestructura, retarda la integración regional y

dificulta el comercio intra-africano. África no fue capaz en un principio, tras recuperar su independencia, de movilizar a los sectores financiero y privado para que se comprometan en el desarrollo de infraestructura.

Según el informe sobre las Perspectivas de Energía en África de aquí a 2040 publicado por la UA-NEPAD, se necesitarán US\$ 43.600 millones por año para cubrir la demanda de energía del continente hasta esa fecha. Estudios realizados por la UA concluyen que las reservas de petróleo conocidas han aumentado 25% en los últimos 20 años. Las reservas de gas se han duplicado. Nigeria, Argelia, Angola, Sudán del sur y Sudán concentran el 90% de estas reservas.

Afortunadamente, en la actualidad los países subsaharianos entienden la importancia de contar con carreteras, puentes, aeropuertos y otras infraestructuras, como lo demuestra el hecho de que la mayoría de líderes africanos han aprobado planes en esa dirección, incluido el Plan de Acción para la Infraestructura de UA-NEPAD 2010-2015 o el Fondo Pan africano para el Desarrollo de Infraestructura, para intentar superar este escollo. El Banco Africano de Desarrollo invierte en la actualidad más en infraestructura que en ninguna otra área. Asimismo, existe cooperación regional en materia de proyectos tales como la autopista trans-africana o la piscina de energía eléctrica en la región oeste de África. Las instituciones pan africanas están trabajando con los Estados miembros para mejorar las redes de infraestructura existentes.

Grupos regionales buscan mejorar las vías férreas y el transporte marítimo y aéreo así como las comunicaciones. Los líderes africanos apuestan a una visión estratégica para la integración del continente, donde la infraestructura se convierte en el elemento clave para el desarrollo económico y social. De esta forma, resulta interesante para empresas uruguayas con experiencia en el suministro de servicios varios como tendido eléctrico, plantas potabilizadoras, red de saneamiento, etcétera, considerar esta oportunidad enorme de posicionarse en una África Subsahariana pobre en infraestructura. Empresas como CSI Ingenieros están cosechando éxitos nada desdeñables en países como Angola, al punto de considerar seriamente la idoneidad de trasladar su oficina principal a África.

En síntesis, históricamente la calidad de la infraestructura en África Subsahariana ha sido muy pobre pero esa tendencia comienza a revertirse con los flujos de inversión extranjera directa y líneas de crédito para financiarlas.

Innovación y Tecnologías de la Información y la Comunicación en África Subsahariana

Tras haber analizado la oferta de infraestructura en África, capítulo aparte merecen las comunicaciones y en especial las TIC. África cuenta con la tasa más baja del mundo de penetración de internet. En los países del África Subsahariana la tasa de penetración de los usuarios de internet está por debajo del 7% (informe de African Economic Outlook 2009-2010) y en cuanto a banda ancha por debajo del 1%.

La nueva infraestructura de redes que conectará a África con el resto del mundo está en fase de construcción. Los gobiernos africanos deben ser más proactivos para atraer más inversiones en la columna básica de las TIC y regular los precios para llegar a más usuarios e incrementar el uso de Internet, ya que no es suficiente con la mejora de la conectividad internacional.

A pesar de las bajas tasas de penetración, proliferan las aplicaciones de TIC innovadoras: banca electrónica, pagos electrónicos, comercio electrónico, agricultura electrónica, educación electrónica y gobierno electrónico. Esta área resulta especialmente interesante para las empresas uruguayas que destacan en la producción de software y que pueden estar bien posicionadas para ofrecer servicios a medida a aquellos gobiernos interesados en fomentar y desarrollar habilidades en TIC y la innovación empresarial para llegar a hogares con ingresos bajos. Por tanto, las telecomunicaciones en África siguen siendo un negocio atractivo.

Sin embargo, hay que ser cuidadoso pues los gobiernos no siempre ofrecen una normativa adecuada y muestran reticencias a la hora de liberalizar este sector. Aunque la tendencia es a implementar buenas prácticas internacionales, falta mejorar.

Los gobiernos y reguladores deberían hacer más para atraer capital privado hacia el segmento de las líneas fijas y beneficiarse de las competencias tecnológicas y know-how de los inversores privados.

Institucionalidad

En general los analistas que estudian el panorama africano actual destacan positivamente cambios internos cualitativos, aunque prevalecen las incertidumbres. Dichos cambios solo se comprenden si se tiene en cuenta la historia de los Estados subsaharianos en los primeros años tras recobrar su independencia de las ex metrópolis.

En aquel momento, década del 60, los países africanos carecían de principios de convivencia política y padecieron continuos estallidos de conflictos étnico-políticos y la proliferación de golpes de Estado para lograr un cambio de poder, el cual hasta hace pocos años era coto exclusivo del género masculino, pues las mujeres estaban excluidas del poder. Asimismo, el escenario político post-colonial se vio marcado por una creciente desvinculación de la población con el Estado, la intolerancia y el autoritarismo.

Uno de los principales cambios cualitativos registrados ha sido el surgimiento y consolidación de grupos sociales que están presionando de manera positiva para promulgar nuevas reglas de convivencia política, la cual es aún precaria en la gran mayoría de los países subsaharianos.

Los cambios están afectando las raíces de los sistemas económicos, políticos y sociales de los países africanos y aunque con importantes diferencias entre sí, existe hoy una clara tendencia a la democratización y proliferación de sistemas multipartidistas, con la excepción de casos extremos como Níger, Guinea Bissau, Somalia, Sudán y Sudán del Sur donde se han recrudecido viejos conflictos.

En conclusión, la institucionalidad estará marcada por una sostenida democratización y respeto a los resultados electorales, ya que dotará de estabilidad a los gobiernos y si éstos se guían por valores de responsabilidad en su liderazgo, se prevé un impacto favorable en el tejido económico de los países. Los gobernantes están bien formados ya que la inmensa mayoría ha cursado estudios universitarios en el extranjero. De hecho, la opinión generalizada es que si no gobiernan para la mayoría es porque no quieren. En realidad el problema se reduce más bien a la buena o mala gestión política.

Entorno de los negocios

Es indudable que África Subsahariana se enfrenta hoy a graves problemas como ya hemos señalado (conflictos étnicos y territoriales, enfermedades como el sida, sequías, corrupción, niveles deficitarios de educación, etc.). Sin embargo los africanistas alertan acerca de los prejuicios y estereotipos que siguen plagando nuestro imaginario colectivo a la hora de abordar África en general y más concretamente los países antiguamente conocidos como el África negra, que remite a la idea de que el norte africano (Magreb) es diferente y más próximo a una cultura europea y de sociedad blanca, por ejemplo.

Esta estigmatización ignora por tanto los importantes avances logrados en los últimos 40 años, a pesar de las muchas adversidades que afectan a la mayoría de los países. Muchos de estos analistas coinciden en que al tratarse de pueblos de piel o raza negra (como comúnmente se los conoce todavía en nuestros

países), se minimizan los logros. Más allá de la carga racista de este juicio y que en su momento sirvió en parte para justificar la esclavitud y posterior colonización del continente, los analistas y expertos en África lamentan en la actualidad que estos prejuicios empañan, cuando no perjudican seriamente, la relación con países que hoy registran niveles de desarrollo muy interesantes y que claramente han despegado económicamente del resto de sus vecinos (caso de Sudáfrica, Nigeria o Mozambique).

Por tanto, es imperativo conocer la nueva realidad africana donde estereotipos o clichés conllevan necesariamente a errores de cálculo o a subestimar a potenciales socios comerciales. Por otra parte existe una idea generalizada entre los analistas económicos de que la mejor manera de combatir la corrupción es a través de la cooperación y el comercio con empresas extranjeras que puedan ayudar a superar debilidades institucionales.

En la actualidad toda África experimenta un proceso de transformación política muy profundo por el cual los pueblos están luchando, como ya se dijo, por librarse de regímenes autoritarios, algunos de forma pacífica y otros vía las armas. En el caso del África Subsahariana se puede aseverar que la mayoría de las naciones cuenta con un sistema de elecciones y alternancia política que permite avizorar un futuro de mayor estabilidad en todas las áreas, incluida la económica y con índices de desarrollo positivos. Los últimos estudios de situación y desarrollo económico del África Subsahariana de instituciones prestigiosas como OCDE, Banco Africano y diversos países de la Unión Europea destacan positivamente este desarrollo que obliga a desterrar los estereotipos y prejuicios sobre África.

En relación con esto último es importante despojarnos de la imagen del africano sumiso o haragán incapaz de enfrentarse a los problemas o salir de la espiral de pobreza. Los analistas coinciden justamente en que una de las áreas en donde más se ha avanzado es en materia de libertad de expresión, con la creación de nuevos periódicos, revistas y estaciones de radio.

Anteriormente comentamos uno de los problemas que afecta a los países subsaharianos aunque en diferentes escalas como es la feminización de la pobreza. En aquellos países que han padecido enfrentamientos civiles y guerras la mujer se ha visto relegada y por ello las tasas de analfabetismo (véase las cifras aportadas al respecto en este trabajo) siguen arrojando niveles desproporcionados en cuanto a la falta de acceso de las mujeres a educación básica o inicial, en algunos países. Sin embargo, en el campo de la política por ejemplo, existe una clara tendencia hoy al aumento de la representación femenina en los sistemas legislativos, siendo notable esto en países como Sudáfrica, Uganda, Ruanda, Namibia, Nigeria y Mozambique.

De cualquier forma se han registrado ciertos avances que han permitido, por ejemplo, que la UA haya elegido a su primera mujer Presidente, en julio pasado, en la figura de la ex Ministra de Interior

sudafricana, Dlamini Zuma. Sorprende otro país como Liberia, con un triste récord en materia de violaciones a los derechos humanos donde sin embargo una mujer, Johnson-Sirleaf, antigua economista del Banco Mundial, se convirtió en la primera mujer en ocupar una Jefatura de Estado en África en 2005 y compartió el Premio Nobel de la Paz en 2011. Además mencionar otros avances recientes como la Presidenta de Malawi, Joyce Banda, elegida democráticamente). Otro hecho significativo: de 4 jueces africanos que integran la Corte Penal Internacional, 3 son mujeres y desde marzo 2012 la Sra. Sanji Monageng (Botsuana) ejerce la Primera Vicepresidencia.

Los aspectos culturales y las relaciones comerciales

Como con cualquier país, al establecer una relación comercial es necesario conocer las características culturales que inciden en las modalidades de realizar negocios. Así por ejemplo, en determinadas ocasiones, será tan importante entrevistarse con un jerarca gubernamental responsable de determinado departamento, como con un jefe tribal que valorará el interés del empresario, o más precisamente del país del empresario, por tomar contacto con representantes de esa etnia.

En general es importante tener presente que son países jóvenes con modelos políticos imperfectos desde nuestra óptica occidental donde aún pesa el legado colonial, el cual podemos resumir en el autoritarismo que rige las relaciones en la mayoría de países subsaharianos.

Si bien las perspectivas son positivas, todavía hay contradicciones y ambigüedades. El sistema de apartheid que imperó en Sudáfrica ha producido un trauma en buena parte de su sociedad que todavía no ha sido superado. En ese sentido es importante conocer las leyes que obligan a las empresas a contratar un porcentaje mínimo de personas de color (entendiendo por color a los individuos de piel negra) y empaparse de las tensiones que hoy existen entre los sudafricanos blancos (Bóer e ingleses la mayoría) y sus conciudadanos de origen zulú, indio o mestizo.

Todos los países africanos que vivieron el período colonial estuvieron expuestos a sistemas represivos, antidemocráticos y marcados por relaciones clientelares entre los gobiernos coloniales y las élites locales. Este hecho terminó por generar sistemas de gestión profundamente corruptos con prácticas despóticas y de explotación entre los propios ciudadanos africanos. Trabajos forzados, castigos físicos y jerarquías verticales enseñaron a los africanos que la violencia era el camino para enriquecerse. No obstante este legado tan nefasto, hoy son los propios ciudadanos en África los que piden cuentas a sus

líderes a quienes también culpan por haberse enriquecido sin importarles el bienestar o el desarrollo de sus poblaciones.

En efecto, según un informe presentado en el 2006 por el delegado especial del Consejo de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, Olivier de Schutter, se registraron (y no podemos asegurar que esta situación se haya revertido totalmente al día de hoy) compras y ‘alquileres’ de tierras en África Subsahariana por parte de compañías transnacionales, organizaciones gubernamentales y consorcios de inversión del mundo desarrollado. Según este informe, se han adquirido 20 millones de hectáreas de tierra productiva, equivalente a un tercio de las tierras agrícolas de la Unión Europea en países como Etiopía, la República Democrática del Congo, Madagascar, Somalia, Mali, Sudán y Tanzania. Y ello con la complicidad de sus élites locales. Esto preocupa por el cambio de propietarios que ha tenido la tierra africana en la etapa post colonial, habida cuenta de la crónica carencia de alimentos que sufren los países subsaharianos.

Por tanto, es importante que en la actualidad los ciudadanos de estos países se expresen y puedan exigir cuentas a sus gobernantes denunciando los casos en que países desarrollados confabulan con élites locales. Solo de esta manera, obligando a los líderes africanos a asumir sus responsabilidades se podrán superar traumas del pasado y encarar una nueva forma de relación con las ex metrópolis, en la que prime el intercambio comercial y la búsqueda del beneficio mutuo.

Aunque el camino a la democracia (o si se quiere, a una forma de sociedad en la que los individuos puedan expresarse libremente sin ser coartados o perseguidos) es largo y tortuoso y está plagado de riesgos en el corto plazo, persiste una valoración positiva de los cambios que se están produciendo actualmente y por ello es importante averiguar qué logros se han materializado en aquellos países con los que se quiere comerciar, ya que a veces los mismos no son debidamente publicitados en nuestros medios de comunicación y por tanto se sugiere mantener una mirada atenta a medios del continente que sí difunden noticias actualizadas sobre África.

En ese sentido una simple búsqueda en internet arroja una larga lista de organizaciones y medios *on line* que publican informes, boletines, documentales, incluso en español, que reflejan lo más destacado de la realidad cotidiana del África Subsahariana. Contrario a lo que sucedía en época colonial hoy existen varias empresas editoriales, como libros de La Catarata de España, que abordan temática muy variada y con una mirada objetiva sobre el continente africano.

Por último, debemos reiterar que aunque hay regiones afectadas por sequías cíclicas, también hay tierras con grandes posibilidades agrícolas.

Relaciones económicas y comerciales de África Subsahariana con América Latina

El acuerdo Mercosur – SACU es modesto y crea condiciones más favorables de acceso pero no significa todavía libre comercio. Brasil ha tenido una política más constante hacia África, tiene presencia oficial (Embajadas) y comercial permanentemente. Ha jugado bien la carta de la lengua portuguesa o lusofonía, para ingresar a mercados como Angola, Cabo Verde y Mozambique. Resultan inspiradoras las acciones de cooperación al desarrollo y estrategia de conseguir apoyos africanos de Brasil para lograr sus aspiraciones multilaterales en organismos internacionales. Brasil es también impulsor del esquema ASA (América del Sur – África) que celebrará su 3ª. Cumbre en Guinea Ecuatorial próximamente.

3. Relaciones económicas y comerciales de África Subsahariana con Uruguay

Las relaciones comerciales entre Uruguay y todo el continente africano han sido históricamente poco significativas. El comercio exterior con la región de África Subsahariana mostró un cambio de tendencia a partir del año 2006, donde tanto las exportaciones como las importaciones (estas últimas a impulso del petróleo), han crecido considerablemente.

Cuadro 2 – Comercio bilateral entre Uruguay y África Subsahariana

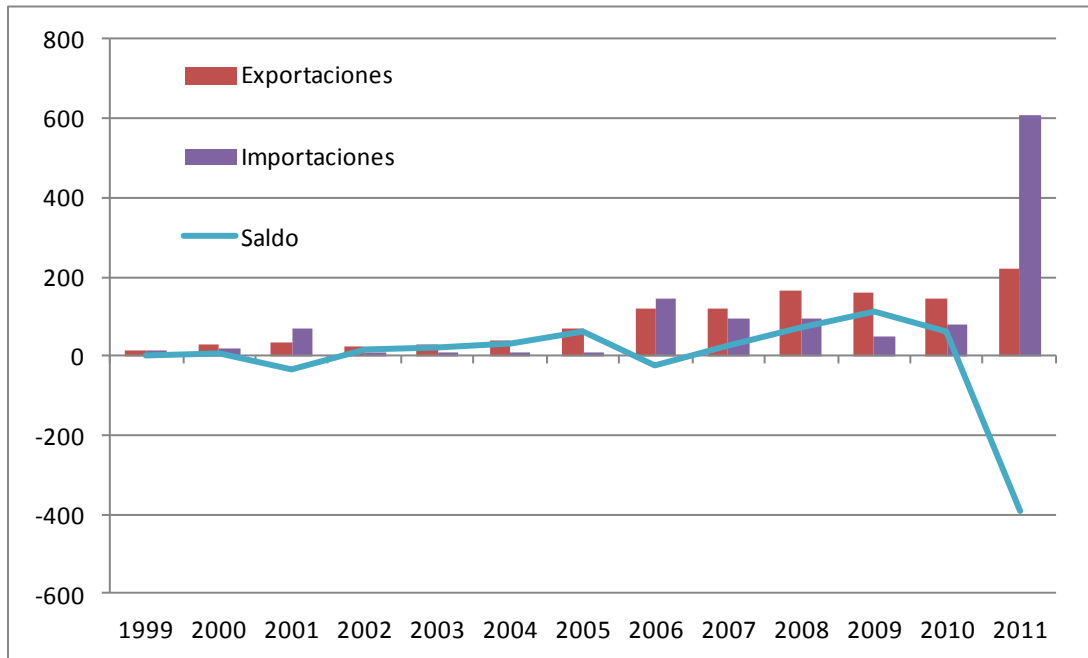
(Incluye las compras en Admisión Temporal, en millones de US\$)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1999	14	12	2
2000	29	21	8
2001	35	68	-33
2002	24	9	16
2003	30	11	19
2004	37	8	29
2005	70	7	63
2006	121	142	-22
2007	121	92	29
2008	167	95	71
2009	161	51	110
2010	144	81	62
2011	220	610	-390

Fuente: DNII en base a SmartDATA

En efecto, entre los años 1999 y 2011, las importaciones nacionales desde dichos países aumentaron a una tasa anualizada del 36%, mientras que las exportaciones del 24%. Actualmente, Uruguay presenta un saldo comercial desfavorable que se explica principalmente por las adquisiciones del petróleo.

Gráfico 11 – Evolución del comercio bilateral entre Uruguay y África Subsahariana
(En millones de US\$)



Fuente: DNII en base a SmartDATA

3.1 Exportaciones

En 2011, Uruguay exportó US\$ 220 millones hacia África Subsahariana, destacándose entre los principales destinos Nigeria, Sudáfrica, Senegal, Mauritania y Angola, que explicaron el 65% del total colocado en esta región. En este año, Uruguay registró operaciones de exportación en 35 países de África Subsahariana (de un universo total de 48).

Si se computan todos los destinos que superaron el millón de dólares de exportaciones en 2011, además de los que incluyen el cuadro 11 presentado en anexo se destacaron Guinea Bissau, Guinea y Guinea Ecuatorial.

A nivel de producto exportado, se destacaron los cereales, pescados y crustáceos, grasas y aceites animales, carne y despojos comestibles, lácteos, cueros, productos farmacéuticos y preparaciones de carne y de pescado, Capítulos del S.A que computados en conjunto alcanzaron a explicar el 96% de lo

exportado por Uruguay a África Subsahariana. En los últimos años, todos los productos mencionados a excepción de los cueros han registrado un buen desempeño en las ventas hacia dicho destino.

A nivel de capítulo, entre los bienes que registraron mayores ganancias en la participación (entre los años 1999 – 2011) de destacan: los pescados y crustáceos (ganaron cerca de 27 puntos), grasas y aceites animales (10 puntos), cereales (8 puntos), y productos lácteos (cerca de 4 puntos). Estas ganancias fueron en contrapartida de los cueros (que perdió 40 puntos), la carne (7 puntos), vidrio y sus manufacturas (tres puntos) y la lana (dos puntos).

A nivel de Partida del S.A., las exportaciones están dominadas por el pescado congelado, por el arroz, las grasas y aceites animales, el trigo, carne bovina congelada, leche y nata (crema), sin concentrar y sin adición de azúcar, leche y nata (crema) concentrada y con adición de azúcar, cueros y pieles curtidos, medicamentos, carne y despojos comestibles de aves, cueros preparados después del curtido y sangre humana (93% del total exportado).

A nivel de empresas exportadoras, un total de 40 superaron colocaciones con destino a África Subsahariana por montos superiores al millón de dólares, destacándose en los primeros lugares, Samán, Compañía Ítalo Uruguayo de Pesca, Novabarca y Glencore que llegaron a representar el 30% del total de lo colocado en esta región africana.

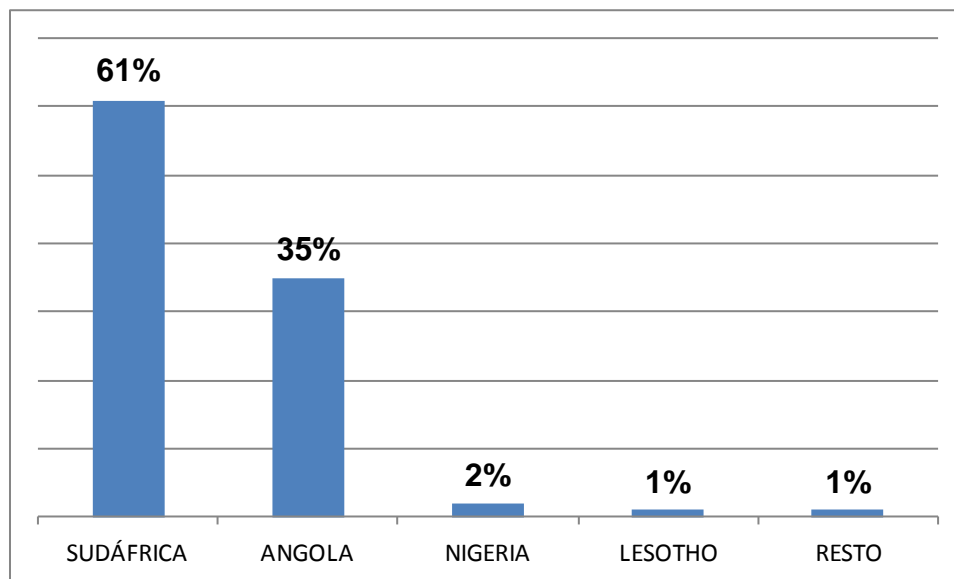
La vía de transporte mayormente utilizada por los exportadores uruguayos con destino a dichos países es la marítima, que explica el 98% del total exportado. En transporte aéreo se colocaron solo 4 millones de dólares, destacándose las colocaciones de cueros, asientos, sangre humana y medicamentos.

3.2 Importaciones

En 2011, las importaciones uruguayas desde África superaron los US\$ 600 millones, operaciones prácticamente explicadas por las compras de petróleo provenientes desde Sudáfrica y Angola, dos países que llegaron a explicar el 95% del total adquirido desde África Subsahariana en el mencionado año.

Gráfico 12 – Participación de las importaciones uruguayas por origen

(África Subsahariana)



Fuente: DNII en base a SmartDATA

Tomando como referencia los años 1999 – 2011, entre los países que ganaron mayor participación en las importaciones nacionales desde la región se ubican Angola (35 puntos porcentuales), seguido en menor importancia por Nigeria (dos puntos porcentuales), Lesoto y Liberia (con un punto porcentual cada uno). En contrapartida, Sudáfrica perdió cerca de 28 puntos porcentuales en el mismo período y Togo 10 puntos porcentuales.

Como se mencionó anteriormente, los combustibles minerales explican casi la totalidad de lo importado desde África Subsahariana, seguido por los abonos, cacao, pescado, pieles, productos de fundición de hierro o acero, productos químicos, papel y cartón, bienes que explicaron el 99% del total adquirido desde estos países en el año 2011.

Entre los años seleccionados se crearon (o en algunos casos se terminaron de consolidar) nuevas corrientes de importación desde este origen, además del petróleo⁵. Este es el caso de los abonos, la pasta de cacao, el pescado, los cueros y los ácidos.

Naturalmente, dado la importante concentración existente en las compras de petróleo, el número de empresas vinculadas en las operaciones de importación es menor que en el caso de las exportaciones.

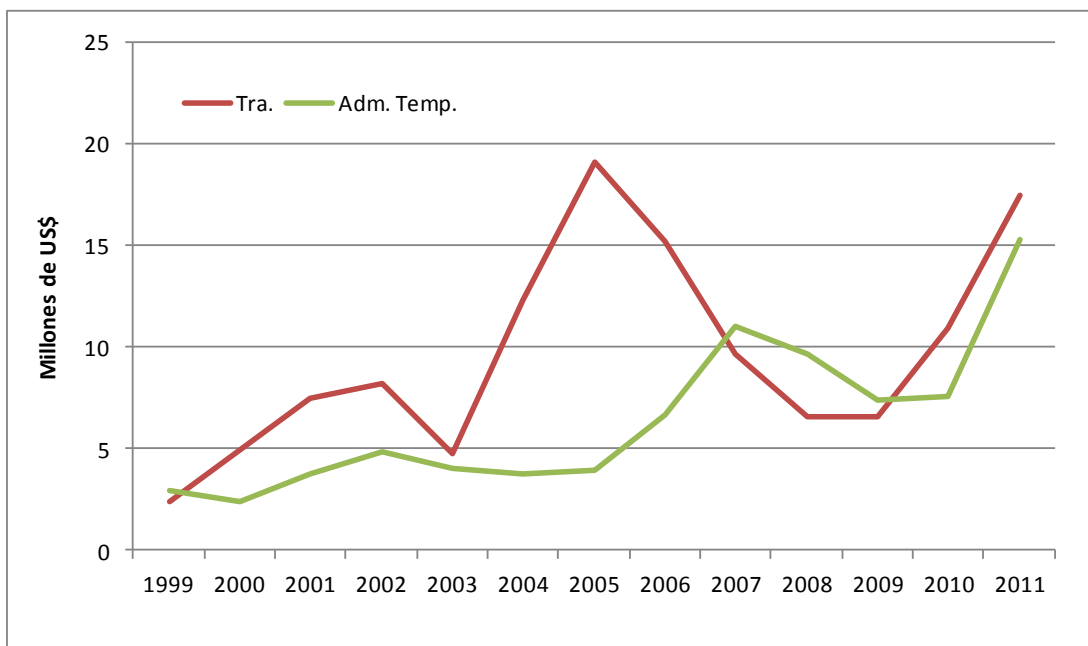
⁵ En 1999 se identifican operaciones de importación no declaradas por un monto superior a los US\$ 2 millones, lo que probablemente refiere a compras de petróleo.

En efecto, en 2011, solo 11 empresas superaron importaciones por más de un millón de dólares (40 en el caso de las exportaciones). Entre las principales importadoras, además de ANCAP, se destacaron Isusa, Pache, Nidera, Pedro Maccio, Zendaleather, Timacargo Uruguay, Pinturas Inca y Pamer.

En el caso de las vías de transporte, así como ocurre en las exportaciones es la marítima la que explica prácticamente la totalidad de lo importado, utilizándose el transporte aéreo solo para el 0,1% del total adquirido desde los países africanos.

Los montos de importación desde África Subsahariana anteriormente comentados incluían las compras bajo Admisión Temporal, régimen que junto con los tránsitos presentan un importante crecimiento en los últimos años (ver gráfico 13).

Gráfico 13 – **Importaciones uruguayas bajo Admisión Temporal y Tránsito**
(África Subsahariana)



Fuente: DNII en base a SmartDATA

4. Identificación de potencialidades de exportación

Tal y como ya se ha explicado, el sector de infraestructuras básicas como la red de saneamiento, gestión y tratamiento de aguas, construcción y las nuevas tecnologías presentan interesantes oportunidades de negocios para empresas uruguayas con capacidad de insertarse en el exterior. Servicios tales como software a medida, especialmente en el área de la salud y educación, dos áreas que los países subsaharianos desean fortalecer en los próximos años, así como el buen gobierno

electrónico constituyen una oportunidad clara para pequeñas empresas uruguayas que ya comercializan este tipo de servicios en el exterior.

Por otra parte, el sector de la construcción, en plena expansión en muchos países subsaharianos, ofrece también oportunidades de negocios no solo para el comercio de bienes desde Uruguay sino para servicios en materia de consultoría, estudios de arquitectura, diseño e incluso paisajismo.

A continuación se incluyen tres casos de estudio de países que por sus indicadores de crecimiento y sectores en expansión, son algunos de los que mayores oportunidades presentan para el empresariado uruguayo, sin descartar que tras un minucioso estudio otros mercados como el de Mozambique, Ruanda o Ghana puedan ser potenciales socios comerciales para Uruguay.

4.1 Caso de estudio 1: Angola

En 2011, Uruguay exportó a Angola US\$ 12,2 millones, destacándose las exportaciones de pescados, carne, cereales y lácteos. Por otra parte, Angola importó US\$ 15 mil millones en el mismo año, casi dos veces lo exportado por Uruguay en el mismo año.

De acuerdo a lo importado por Angola de los productos anteriormente mencionados y considerando los montos exportados por Uruguay al resto del mundo, existe espacio para que las exportaciones de esos productos continúen aumentando.

En el caso de las exportaciones agrícolas (se incluyeron los capítulos 01 al 24 del S.A.⁶), Uruguay exportó a Angola un total US\$ 12,2 millones (la totalidad), mientras que de esos mismos productos colocó más de US\$ 5.100 millones en el mundo. Por su parte, Angola importó más de US\$ 3.300 millones de esos mismos productos.

El cuadro presentado seguidamente incluye las exportaciones de productos agrícolas uruguayas con destino a Angola, contrastándolas con las adquisiciones de dichos bienes de este último país y con las exportaciones uruguayas totales de esos mismos rubros.

De acuerdo a la metodología definida, para el presente estudio, se considera un producto con potencialidad si Uruguay exporta menos de un millón dólares con destino a Angola, pero se da la doble condición de que de ese mismo bien es exportado por Uruguay al mundo por más de US\$ 30 millones y que Angola importa de ese mismo producto más de 50 millones.

⁶ Incluye el capítulo 03 correspondiente a pescados y crustáceos si bien no es agrícola de acuerdo al criterio utilizado por la OMC.

Los bienes agrícolas con potencialidades serían los siguientes:

- Leche y productos lácteos.
- Productos de la molinería, malta, almidón y fécula, gluten de trigo.
- Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias.
- Preparaciones de carne y de pescado.
- Preparaciones en base a cereales, harina y almidón.

Cuadro 3 – Potencialidad de las exportaciones con destino a Angola

(Todos los productos agrícolas)

Sistema Armonizado	Descripción	Uruguay exporta hacia Angola	Angola importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos	12.250	15.181.137	8.141.179
01	Animales vivos	0	4.064	161.281
02	Carne y despojos comestibles	2.521	674.913	1.502.690
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	7.463	81.471	222.908
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	843	232.200	750.265
05	Los demás produc.de orig.animal,no comprendidos en otros capítulos	0	12.397	64.765
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0	2.358	1.213
07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0	70.980	1.603
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	0	31.298	101.175
09	Café, te, yerba mate y especias	0	10.793	654
10	Cereales	1.381	115.100	841.063
11	Productos de la molinera, malta, almidón y fécula, gluten de trigo	0	324.003	233.492
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	0	11.726	890.575
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0	5.574	842
14	Materias trenzables, demás productos de origen vegetal	0	126	2
15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	0	334.438	124.076
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos,de moluscos..	0	214.987	70.764
17	Azúcares y artículos de confitería	0	219.910	396
18	Cacao y sus preparaciones	0	15.325	24.201
19	Prepa base de cereales,harina, almidón,fécula o leche; pastelería	16	174.901	32.415
20	Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plantas	0	136.302	7.573
21	Preparaciones alimenticias diversas	24	92.890	18.486
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0	516.405	12.871
23	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias;ali.para animales	0	5.986	35.108
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0	20.173	53.398
Sub total agrícola		12.248	3.308.320	5.151.816

Fuente: DNII en base a Trade Map

En el caso de los productos no agrícolas o también denominados industriales (se incluyeron los capítulos 25 a 97 del S.A.), Uruguay no colocó ningún producto dentro de esta categoría con destino a Angola.

Sin embargo, exportó cerca de US\$ 3.000 millones al resto del mundo, mientras que Angola adquirió cerca de US\$ 12.000 millones de esos mismos bienes en 2011.

En este caso, si se replica la definición metodológica aplicada para los productos agrícolas, pero para el caso de los no agrícolas, los capítulos con mayores potencialidades son los presentados en el Cuadro 4.

Cuadro 4 – Potencialidad de las exportaciones con destino a Angola

(Oportunidades en productos no agrícolas)

Sistema Armonizado	Descripción	Uruguay exporta hacia Angola	Angola importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011		
TOTAL	Todos los productos	12.250	15.181.137	8.141.179
30	Productos farmacéuticos	0	137.257	121.307
31	Abonos	0	27.142	40.105
32	Extractos curtientes/tintoreos; taninos, sus derivados; pinturas	0	82.359	39.727
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, etc	0	172.588	79.191
38	Productos de la industria química	0	202.865	70.576
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	0	432.570	307.585
40	Caucho y manufacturas de caucho	0	190.944	135.886
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0	100.741	523.674
48	Papel, cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel/de cartón	0	204.102	103.723
63	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos..	1	149.679	34.844
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0	1.062.411	56.655
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación	0	1.323.642	74.279
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	0	911.218	293.445
94	Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares	0	405.972	110.258
Sub total no agrícola		1	5.403.490	1.991.255

Fuente: DNII en base a Trade Map

Ventajas para la inserción de Uruguay:

1. Es un país grande, estable política y económicamente y rico en recursos naturales.
2. Desde el fin del conflicto armado (2002) viene experimentando un crecimiento económico sin precedentes.
3. El país ha construido una considerable infraestructura y su renta per cápita alcanza los 4.000 dólares.
4. El mayor cliente es el Estado angoleño, que realiza numerosos proyectos en los que pueden participar empresas uruguayas. ANCAP está en contacto con el gobierno angoleño.
5. Su población habla portugués y siente simpatía por Latinoamérica, lo cual facilita el contacto.
6. Otros países europeos, asiáticos y latinoamericanos (Brasil, Argentina) están incrementando su presencia económica y comercial. Cuanto más tarde llegue Uruguay, menos espacio quedará en el mercado.
7. Existen posibilidades de exportación, realización de proyectos llave en mano e implantación local en numerosos sectores: agroalimentario, bienes de consumo, bienes de equipo, construcción e infraestructuras, energía, consultoría e ingeniería, tecnologías de la información y comunicaciones, tratamiento de aguas y especialidades farmacéuticas.
8. Tiene divisas y múltiples necesidades que las empresas uruguayas pueden satisfacer.
9. Existe un Consulado General honorario con buen nivel de contactos y la Embajada del Uruguay en Sudáfrica conoce la realidad angoleña. Cancillería uruguaya explora en la actualidad la manera de abrir una delegación permanente en Luanda.

4.2 Caso de estudio 2: Nigeria

Las exportaciones uruguayas con destino a Nigeria alcanzaron los US\$ 62 millones en 2011, mientras que las importaciones totales del país africano treparon a los US\$ 43 mil millones (un monto de importación similar al de Perú o Venezuela).

Prácticamente la totalidad de lo exportado con destino a Nigeria son productos agrícolas (pescado y grasas y aceites animales), donde aún existe margen para seguir creciendo ya que Nigeria es un gran importador de este tipo de bienes, importando en el entorno de los US\$ 6.500 millones en 2011.

De acuerdo a la metodología definida, los productos agrícolas con potencialidad comercial identificados en este caso son los siguientes:

- Leche y productos lácteos, cereales.

- Productos de la molinería, malta, almidón y fécula, gluten de trigo.
- Animales vivos.
- Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
- Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales.
- Preparaciones en base a cereales, harina y almidón.

El cuadro presentado seguidamente incluye las exportaciones de productos agrícolas uruguayas con destino a Nigeria, contrastándolas con las adquisiciones de dichos bienes de este país y con las exportaciones uruguayas totales de esos mismos rubros.

Cuadro 5 – Potencialidad de las exportaciones con destino a Nigeria

(Todos los productos agrícolas)

Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Nigeria	Nigeria importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos	62.186	43.388.696	8.141.179
01	Animales vivos	0	51.614	161.281
02	Carne y despojos comestibles	0	6.939	1.502.690
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	33.219	646.833	222.908
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural;	821	556.377	750.265
05	Los demás produc.de orig.animal,no comprendidos en otros capítulos	0	610	64.765
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0	1.389	1.213
07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0	10.412	1.603
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	0	7.369	101.175
09	Café, té, yerba mate y especias	0	31.803	654
10	Cereales	539	2.245.413	841.063
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula, gluten de trigo	0	80.210	233.492
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	0	9.352	890.575
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0	13.652	842
14	Materias trenzables, demás productos de origen vegetal	0	102	2
15	Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras	27.462	779.084	124.076
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	0	22.687	70.764
17	Azúcares y artículos de confitería	0	687.680	396
18	Cacao y sus preparaciones	0	8.171	24.201
19	Prep.a base de cereales,harina,almidón,fécula o leche; pastelería	0	338.797	32.415
20	Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas.	0	226.725	7.573
21	Preparaciones alimenticias diversas	0	237.836	18.486
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0	326.477	12.871
23	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales	0	65.613	35.108
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0	62.173	53.398
Sub total agrícola		62.041	6.417.318	5.151.816

Fuente: DNII en base a Trade Map

En el caso de los productos industriales, Uruguay prácticamente no registró exportaciones de estos productos, que al mundo treparon a cerca de los US\$ 3.000 millones, mientras que Nigeria adquirió de esos mismos bienes cerca de US\$ 37.000 millones en 2011.

En este caso y de acuerdo a la metodología anteriormente definida, los productos con alta potencialidad de ser colocados en Nigeria son los presentados en el Cuadro 6.

Cuadro 6 – Potencialidad de las exportaciones con destino a Nigeria

(Oportunidades en productos no agrícolas)

Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Nigeria	Nigeria importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos	62.186	43.388.696	8.141.179
30	Productos farmacéuticos	0	601.259	121.307
31	Abonos	0	114.316	40.105
32	Extractos curtientes/tintoreos,taninos,sus derivados; pinturas	67	194.020	39.727
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar,etc	5	165.994	79.191
38	Productos diversos de la industria química	0	747.438	70.576
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	0	1.441.591	307.585
40	Caucho y manufacturas de caucho	0	638.687	135.886
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0	109.058	523.674
48	Papel, cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel y de cartón	0	548.718	103.723
63	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos..	0	89.887	34.844
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0	1.061.371	56.655
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	0	4.979.771	26.021
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico,sus partes	16	4.821.347	74.279
87	Vehículos automóviles, tractóres, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes	0	3.641.770	293.445
94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico, artículos de cama y similares	0	278.972	110.258
Sub total no agrícola		0	10.442.147	768.658

Fuente: DNII en base a Trade Map

Ventajas para la inserción de Uruguay:

1. El país es el principal receptor de inversión extranjera en África Subsahariana.
2. Infraestructuras de agua y saneamientos prácticamente inexistentes con la excepción de las instalaciones de Abuja.
3. Además de sectores relacionados con la construcción, tanto materias primas (productos cerámicos) como equipos para construcción, bienes de equipo, grupos electrógenos, existen otros interesantes, como los productos farmacéuticos, las manufacturas de plástico, las bebidas no alcohólicas y vino (con un fuerte aumento en los últimos años) y productos de alimentación.
4. Debido a su riqueza en recursos naturales, existe una clase empresarial dinámica y con un alto poder adquisitivo.
5. La excesiva dependencia del petróleo hace de Nigeria un mercado extraordinariamente dependiente de las compras al exterior.
6. En el ámbito de la inversión extranjera, Nigeria cuenta con una legislación favorecedora de la llegada de capital desde el exterior.
7. Cultura empresarial dinámica moldeada por el modelo anglosajón, es más conocida para Uruguay.
8. Tiene divisas y múltiples necesidades que las empresas uruguayas pueden satisfacer.

4.3 Caso de estudio 3: Sudáfrica

En 2011, las colocaciones uruguayas con destino a Sudáfrica alcanzaron los US\$ 32 millones, mientras que Sudáfrica importó una suma cercana a los US\$ 100 mil millones. En el caso de Sudáfrica y a diferencia de los otros dos casos, no todo lo exportado con destino a dicho país son productos agrícolas. En ese sentido, Uruguay exportó en el entorno de US\$ 17 millones de estos productos frente a US\$ 6.200 millones importados por Sudáfrica en 2011. Las exportaciones agrícolas uruguayas hacia este destino están dominadas por la carne y despojos comestibles, leche y productos lácteos, pescados y crustáceos, cereales, grasas y aceites animales, preparaciones de carne y de pescado y tabaco.

De acuerdo a la metodología definida para la identificación de oportunidades comerciales, en este caso se destacan los siguientes productos:

- Los demás productos de origen animal.
- Frutas y frutos comestibles.
- Productos de molinería, malta y almidón.
- Semillas y frutos oleaginosos.
- Tabaco y sus sucedáneos.

El cuadro presentado seguidamente incluye las exportaciones de productos agrícolas uruguayas con destino a Sudáfrica, contrastándolas con las adquisiciones de dichos bienes de este país y con las exportaciones uruguayas totales de esos mismos productos.

Cuadro 7 – Potencialidad de las exportaciones con destino a Sudáfrica

(Todos los productos agrícolas)

Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Sudáfrica	Sudáfrica importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos	31.935	99.726.016	8.141.179
01	Animales vivos	0	35.388	161.281
02	Carne y despojos comestibles	5.036	548.924	1.502.690
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	1.064	146.197	222.908
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural;	4.292	127.688	750.265
05	Los demás productos de origen animal no comprendidos en otros capítulos	92	89.225	64.765
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0	15.038	1.213
07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	10	123.319	1.603
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	0	101.393	101.175
09	Café, te, yerba mate y especias	0	203.903	654
10	Cereales	2.138	1.189.546	841.063
11	Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; gluten de trigo	0	93.462	233.492
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	104	92.320	890.575
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0	40.857	842
14	Materias trenzables, demás productos de origen vegetal	0	2.772	2
15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	1.524	1.080.801	124.076
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	2.335	125.523	70.764
17	Azúcares y artículos de confitería	0	204.736	396
18	Cacao y sus preparaciones	0	140.933	24.201
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; pastelería	49	155.747	32.415
20	Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas	0	213.761	7.573
21	Preparaciones alimenticias diversas	0	274.125	18.486
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	4	484.188	12.871
23	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos para animales	0	554.835	35.108
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	641	209.445	53.398
Sub total agrícola		17.289	6.254.126	5.151.816

Fuente: DNII en base a Trade Map

En el caso de los productos industriales, Uruguay colocó un total de US\$ 14,6 millones en 2011, mientras que de esos mismos bienes Sudáfrica adquirió un monto cercano a los US\$ 93 mil millones.

Cuadro 8 – Potencialidad de las exportaciones con destino a Sudáfrica

(Oportunidades en productos no agrícolas)

Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Sudáfrica	Sudáfrica importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos	31.935	99.726.016	8.141.179
31	Abonos	0	746.597	40.105
32	Extractos curtientes/tintóreos, taninos, sus derivados; pinturas	854	446.725	39.727
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, etc	106	293.253	79.191
38	Productos diversos de la industria química	40	1.429.556	70.576
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	323	2.405.757	307.585
40	Caucho y manufacturas de caucho	7	1.500.593	135.886
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	859	330.978	523.674
48	Papel, cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel/de cartón	0	1.050.161	103.723
63	Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos..	0	237.148	34.844
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	15	989.347	105.803
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0	1.407.625	56.655
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación	14	9.368.564	74.279
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes	0	9.065.929	293.445
Sub total no agrícola		2.218	29.272.233	1.865.493

Fuente: DNII en base a Trade Map

Sudáfrica y el Mercosur poseen un acuerdo comercial de preferencias fijas con SACU, única vinculación comercial existente entre la región con África Subsahariana. Por ahora es muy poco profundo tanto en el número de productos incluidos como en los niveles de preferencias (Bartesaghi, 2010).

Ventajas para la inserción de Uruguay:

1. Hub comercial en la región: los puertos de Durban y Ciudad del Cabo son centros de distribución para el resto del continente africano, en operaciones de tránsito y de re-exportación.
2. Uruguay debe aprovechar la pujanza de los sectores: alimentos, software y consultorías.
3. Aunque con un sabor amargo, Sudáfrica hoy conoce a Uruguay tras el Mundial de Fútbol 2010.
4. Sudáfrica integra el bloque de los BRIC'S y busca potenciar la relación Sur-Sur.
5. Fuerte desarrollo del sector TIC y Comunicaciones.
6. Existe una Embajada de ROU permanente en Pretoria.
7. En 2011, se creó el South African – Uruguay Business Council, un ámbito donde favorecer los contactos empresariales.
8. Buena infraestructura de carreteras, aeropuertos, puertos y logística en general.
9. Cultura empresarial similar a la europea producto de la dominación “blanca” que vivieron.
10. Oferta de mano de obra cualificada y que domina el inglés.

5. Conclusiones

La región de África Subsahariana muestra un importante dinamismo en la economía y el comercio internacional, algo destacable para un continente conocido por su pobreza, inestabilidad y falta de oportunidades. Si bien sigue enfrentando enormes desafíos, los mismos pueden tornarse en oportunidades para algunos países de la región, incluido Uruguay.

El comercio exterior del Uruguay es creciente con esta región, donde se exportan actualmente productos más bien agrícolas o basados en recursos naturales y se importa prácticamente solo petróleo. En efecto, debido al escaso desarrollo industrial de los países de la región bajo estudio (a excepción de Sudáfrica), los países subsaharianos no son una amenaza para los mercados internos de la región. Por el

contrario, luego de identificar las oportunidades comerciales para los tres casos de estudio (Angola, Nigeria y Sudáfrica), parecen existir un gran número de oportunidades comerciales ya no solo en productos agrícolas o agroindustriales, sino también en productos industriales. Si bien la distancia geográfica afecta a la competitividad de algunas colocaciones, debido a las características del mercado africano existen oportunidades comerciales en los siguientes productos: plásticos, químicos, papel y cartón, caucho, madera, algunos textiles, abonos y medicamentos, entre otros. A su vez y como ya fue mencionado, se identifican un número importante de oportunidades en el sector servicios.

Una de las claves para conseguir una inserción exitosa en el África Subsahariana es disponer de información completa y confiable, para vencer prejuicios y disminuir riesgos. El empresariado uruguayo está en condiciones de valerse de numerosas herramientas informáticas que habrán de facilitarle su tarea y a costos muy bajos.

Las Cámaras Empresariales (de Comercio, de Industria y sectoriales) disponen en su mayoría de directorios donde informarse sobre el perfil de eventuales contrapartes. Algunas editan boletines electrónicos con regularidad, a los que conviene suscribirse.

La Dirección de Programación e Inteligencia Comercial de la Cancillería canaliza puntualmente las consultas e inquietudes de las empresas uruguayas.

Existen numerosas publicaciones especializadas enfocadas hacia África a las que merece la pena suscribirse, entre las que destacan:

- Business Monitor International (BMI).
- Africa Confidential.
- New African.
- The Africa Report.
- Jeune Afrique.
- Chinafrica.

Resultaría altamente recomendable que la Unión de Exportadores del Uruguay así como otras Cámaras que quieran participar en la iniciativa, suscriban con el Ministerio de Relaciones Exteriores o la CIACEX un Plan Integral para África 2013-2020 o 2013-2025 que desarrolle un plan de trabajo a largo plazo para con los países de África, dividiéndolo en dos capítulos, Norte de África (Magreb) y África Subsahariana. Desde noviembre del 2010 funciona la Cámara de Comercio Uruguay-África (CCUA). (www.saubc.co.za)

La principal idea fuerza es mejorar la información disponible sobre estos mercados mediante la elaboración de una red de contactos que abarque la mayor cantidad de sectores posibles, identificando mediante perfiles periódicos las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) que el sector exportador uruguayo tendría en su estrategia de inserción internacional.

Es necesario apuntar que el alto nivel de los precios de las *commodities* ha hecho que los países subsaharianos exportadores de estos productos caigan en prácticas acomodaticias lo cual puede obstaculizar su desarrollo si esta tendencia cambia bruscamente. La excesiva dependencia de su capacidad extractiva de recursos naturales resulta igualmente riesgosa y urge que África busque vías alternativas para evitar, al igual que ocurre con Latinoamérica, que el viento de cola a favor que hoy recibe por sus *commodities* le impida formular una estrategia de desarrollo que contemple procesos tecnológicos de alto contenido e innovación científica. Sudáfrica sufrió una desaceleración en 2011, lo que obligó a revisar a la baja las expectativas de crecimiento de esa región.

Por otra parte, si los avances democráticos iniciados en África Subsahariana son apoyados por un liderazgo político responsable, este período de expansión económica se prolongará (y servirá para aumentar los niveles de vida de su población).

Como primer paso, Uruguay deberá orientar su esfuerzo a conocer la cultura de negocios existente en países con los que no se ha relacionado comercialmente hasta ahora. La clave está en el manejo idóneo de la información y la identificación de contrapartes solventes y confiables, lo que se sumará a una adecuada presentación de nuestra oferta exportable. Para ello, se recomienda aumentar las acciones de visibilidad.

Las empresas con vocación exportadora deberían divulgar su oferta y producción con más regularidad, interactuando con las distintas dependencias estatales aquí mencionadas para que éstas puedan canalizar la información a potenciales contrapartes y aprovechar las ventajas que ofrecen las TIC para darse a conocer a un mayor número de clientes.

6. Bibliografía y sitios web

6.1 Bibliografía

- Álvarez Acosta, M.Elena (2011): “África Subsahariana. Sistema capitalista y relaciones internacionales”, Clacso, Buenos Aires.
- Banco Africano de Desarrollo (2011): “Southern Africa Regional Integration Strategy Paper 2011 – 2015”.
- Banco Africano de Desarrollo (2011): “Eastern Africa Regional Integration Strategy Paper 2011 – 2015”.
- Banco Africano de Desarrollo (2011): “Central Africa Regional Integration Strategy Paper 2011 – 2015”.
- Banco Africano de Desarrollo (2011): “Regional Integration Strategy Paper for West Africa 2011 – 2015”.
- Bartesaghi, I. (2010): “Acuerdo de comercio preferencial entre el Mercado Común del Sur y la Unión Aduanera de África del Sur (Mercosur – SACU)”. Cámara de Industrias del Uruguay.
- Gberie, L. (2011): “The 2011 elections in Nigeria: a new dawn?” Situation Report, ISS.
- Gentili, Anna María (2012): “El León y el Cazador”, Clacso, Buenos Aires.
- Herbert, R. (2011): “Dependency, Instability and Shifting Global Power: influences and interests in African Foreign Policy in the 21st Century”, SAIIA, Occasional Paper n° 95.
- Hughes, T. (2001): “Working for Development in South Africa: Bridging the gap between Government and Business”, SAIIA, Occasional Paper n° 104.
- Instituto de Estudios de Seguridad, ISS (2009): “Annual Review 2009”.
- Marín Egoscóabal, A. (2008): “Los acuerdos de asociación económica (EPA) de la Unión Europea con África Subsahariana”. Documento de Trabajo 19/2008, OPEX (Observatorio de Política Exterior española).
- OCDE (2012): “Perspectives économiques en Afrique”.
- Okumu, W. y Botha, A. (2009): “Domestic Terrorism in Africa. Defining, addressing and understanding its impact on human security”, ISS, Pretoria.

- Reseña del libro de Varela, H. “África subsahariana en la nueva estructura del Poder mundial: Exclusión versus democracia”. Serie Cuadernos de Estudios Regionales. México, UNAM, 2007, en *Humania del Sur*.
- Revista de Estudios Latinoamericanos, Africanos y Asiáticos. Universidad de Los Andes, Mérida. Año 2, N° 3. Julio-diciembre, 2007.
- Sharamo, R. y Mesfin, B. (2011): “Regional Security in the post-Cold War Horn of Africa”, ISS, Pretoria.
- Zounmenou, D. (2010): “Yar’Adua’s health and the agony of Nigeria’s democracy”, African Security Review Vol. 19. N° 1.
- Wentworth, L. (2012): “South Africa’s Investment Landscape: mapping economic incentives”, SAIIA, Occasional Paper n° 105.

6.2 Sitios web

- African Economic Outlook: www.africaneconomicoutlook.org
- www.africainfomarket.es
- Casa Africa: www.casaffrica.es
- CIA World Factbook: www.cia.gov
- Argentina TradeNet: www.argentinatradenet.gov.ar
- Guía de Negocios em Angola, Antonio Vilar y Asociados (ADVOGADOS): www.antoniovilar.pt // www.corpmillennium.bcp.pt
- ISS (Institute for Security Studies): www.issafrica.org
- OMC (Organización Mundial del Comercio): www.wto.org
- OMS (Organización Mundial de la Salud): www.who.int
- Ministerio de Relaciones Exteriores del Uruguay: www.mrree.gub.uy
- Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Gobierno de España: www.maec.es
- Banco Mundial: www.bancomundial.org
- I.V.E.X. (Instituto Valenciano de la Exportación): Oportunidades en Países de África Subsahariana: www.gva.es

- Embajada de Sudáfrica en Chile: www.embajada-sudafrica-cl
- SAIIA (South African Institute of International Affairs): www.saiia.org.za

7. Anexo

7.1 Comercio exterior de África Subsahariana

Cuadro 9 – Exportaciones de África Subsahariana por País

Países	Año en miles de US\$		Participación en África		Participación en África Subsahariana	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Mundo	6.118.895.777	17.579.205.293	100%	100%	1,4%	2,2%
Total continente africano	123.239.928	547.463.410	2,0%	3,1%	69,0%	71,1%
Nigeria	18.046.079	95.199.277	14,6%	17,4%	21,2%	24,5%
Sudafrica	25.997.549	92.975.613	21,1%	17,0%	30,6%	23,9%
Angola	6.746.881	59.349.046	5,5%	10,8%	7,9%	15,3%
Sudán	1.811.881	12.811.926	1,5%	2,3%	2,1%	3,3%
Guinea Ecuatorial	1.838.966	12.699.160	1,5%	2,3%	2,2%	3,3%
Congo	2.449.978	11.589.966	2,0%	2,1%	2,9%	3,0%
Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	3.649.816	11.049.063	3,0%	2,0%	4,3%	2,8%
Gabón	2.521.519	9.251.102	2,0%	1,7%	3,0%	2,4%
Zambia	987.411	8.953.826	0,8%	1,6%	1,2%	2,3%
Ghana	0	7.988.284	0,0%	1,5%	0,0%	2,1%
República Democrática del Congo	1.234.290	6.379.107	1,0%	1,2%	1,5%	1,6%
Botswana	2.532.938	5.881.918	2,1%	1,1%	3,0%	1,5%
Kenya	1.520.157	5.853.310	1,2%	1,1%	1,8%	1,5%
República Unida de Tanzania	762.868	4.734.960	0,6%	0,9%	0,9%	1,2%
Camerún	1.744.967	4.386.846	1,4%	0,8%	2,1%	1,1%
Chad	79.389	3.884.950	0,1%	0,7%	0,1%	1,0%
Mozambique	703.134	3.729.124	0,6%	0,7%	0,8%	1,0%
Namibia	1.404.472	3.368.959	1,1%	0,6%	1,7%	0,9%
Mauritania	346.909	3.058.933	0,3%	0,6%	0,4%	0,8%
Etiopía	402.608	2.614.892	0,3%	0,5%	0,5%	0,7%
Senegal	782.405	2.541.705	0,6%	0,5%	0,9%	0,7%
Guinea	574.870	2.478.757	0,5%	0,5%	0,7%	0,6%
Burkina Faso	174.837	2.362.031	0,1%	0,4%	0,2%	0,6%
Mauricio	1.521.351	2.255.421	1,2%	0,4%	1,8%	0,6%
Uganda	450.527	2.159.077	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%
Zimbabwe	1.206.807	2.088.007	1,0%	0,4%	1,4%	0,5%
Madagascar	947.618	1.480.756	0,8%	0,3%	1,1%	0,4%
Malawi	449.410	1.055.254	0,4%	0,2%	0,5%	0,3%
Togo	220.246	865.543	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%
Liberia	1.071.496	841.794	0,9%	0,2%	1,3%	0,2%
Lesoto	250.150	787.011	0,2%	0,1%	0,3%	0,2%
Suazilandia	781.588	638.651	0,6%	0,1%	0,9%	0,2%
Benin	204.165	549.771	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%
Níger	261.375	497.317	0,2%	0,1%	0,3%	0,1%
Malí	712.873	488.943	0,6%	0,1%	0,8%	0,1%
Ruanda	186.707	417.342	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%
Sierra Leona	96.406	394.947	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Seychelles	216.157	372.490	0,2%	0,1%	0,3%	0,1%
Eritrea	0	334.819	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Burundi	0	181.601	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
República Centroafricana	74.304	106.252	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%
Gambia	6.309	94.731	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cabo Verde	9.754	68.893	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Comoras	0	54.307	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Guinea-Bissau	0	46.850	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Somalia	42.191	31.792	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Sao Tomé y Príncipe	2.623	19.074	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total África Subsahariana	85.025.981	388.973.398	69%	71%	100%	100%

Fuente: DNII en base a Trade MAP

Cuadro 10 – Importaciones de África Subsahariana por País

País	Año en miles de US\$		Participación en África		Participación en África Subsahariana	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Mundo	6.312.854.542	17.818.202.532	100%	100%	100%	100%
Total continente africano	105.566.634	506.322.260	1,7%	2,8%	74%	66%
Sudafrica	25.595.223	99.726.016	24,2%	19,7%	32,7%	30,1%
Nigeria	7.958.046	43.388.696	7,5%	8,6%	10,2%	13,1%
Liberia	4.157.341	17.615.249	3,9%	3,5%	5,3%	5,3%
Angola	3.194.752	15.181.137	3,0%	3,0%	4,1%	4,6%
Kenya	4.008.011	15.027.508	3,8%	3,0%	5,1%	4,5%
Ghana	0	12.341.382	0,0%	2,4%	0,0%	3,7%
Tanzanía	1.728.513	11.184.221	1,6%	2,2%	2,2%	3,4%
Etiopía	1.810.938	8.896.288	1,7%	1,8%	2,3%	2,7%
Benin	601.510	8.794.361	0,6%	1,7%	0,8%	2,7%
Botsuana	1.810.759	7.272.011	1,7%	1,4%	2,3%	2,2%
Zambia	1.081.842	7.148.628	1,0%	1,4%	1,4%	2,2%
Sudán	1.957.821	6.949.657	1,9%	1,4%	2,5%	2,1%
Marfil)	2.547.864	6.719.987	2,4%	1,3%	3,3%	2,0%
Mozambique	1.063.108	5.996.801	1,0%	1,2%	1,4%	1,8%
Senegal	1.724.460	5.908.917	1,6%	1,2%	2,2%	1,8%
Uganda	1.005.479	5.630.876	1,0%	1,1%	1,3%	1,7%
Mauricio	1.991.796	5.158.618	1,9%	1,0%	2,5%	1,6%
Congo	609.304	5.107.374	0,6%	1,0%	0,8%	1,5%
Camerún	1.848.351	4.187.043	1,8%	0,8%	2,4%	1,3%
Zimbabwe	1.714.920	3.894.245	1,6%	0,8%	2,2%	1,2%
Congo	1.039.077	3.351.224	1,0%	0,7%	1,3%	1,0%
Madagascar	920.190	2.980.640	0,9%	0,6%	1,2%	0,9%
Gabón	1.001.327	2.914.157	0,9%	0,6%	1,3%	0,9%
Guinea	600.760	2.732.365	0,6%	0,5%	0,8%	0,8%
Mauritania	374.066	2.678.151	0,4%	0,5%	0,5%	0,8%
Burkina Faso	551.169	2.457.972	0,5%	0,5%	0,7%	0,7%
Mali	987.957	2.387.138	0,9%	0,5%	1,3%	0,7%
Guinea Ecuatorial	290.045	2.157.638	0,3%	0,4%	0,4%	0,7%
Niger	383.748	1.641.627	0,4%	0,3%	0,5%	0,5%
Namibia	1.552.947	1.565.077	1,5%	0,3%	2,0%	0,5%
Ruanda	278.684	1.356.564	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%
Sierra Leona	370.686	1.259.336	0,4%	0,2%	0,5%	0,4%
Togo	354.964	1.207.720	0,3%	0,2%	0,5%	0,4%
Malawi	561.593	1.126.299	0,5%	0,2%	0,7%	0,3%
Cabo Verde	247.531	961.262	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%
Burundi	0	844.868	0,0%	0,2%	0,0%	0,3%
Somalia	163.291	839.811	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%
Chad	318.253	602.762	0,3%	0,1%	0,4%	0,2%
Seychelles	476.133	573.357	0,5%	0,1%	0,6%	0,2%
Eritrea	0	427.632	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Gambia	132.325	343.689	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Guinea-Bissau	0	292.759	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Lesoto	120.288	220.645	0,1%	0,0%	0,2%	0,1%
República Centroafricana	67.633	220.220	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Suazilandia	948.818	217.106	0,9%	0,0%	1,2%	0,1%
Comoras	0	159.933	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Sao Tomé y Príncipe	28.525	97.795	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total África Subsahariana	78.180.048	331.746.762	74%	66%	100%	100%

Fuente: DNII en base a Trade MAP

7.2 Comercio exterior de Uruguay con África Subsahariana

Cuadro 11 – Exportaciones uruguayas por destino

(África Subsahariana)

País	Año en US\$ FOB		Participación		Variación anualizada 2011/1999
	1999	2011	1999	2011	
NIGERIA	226.052	61.720.215	1,6%	28,1%	54%
SUDAFRICA	9.828.948	31.402.661	71,1%	14,3%	9%
SENEGAL	2.136.610	27.857.326	15,5%	12,7%	22%
MAURITANIA	58.672	12.425.994	0,4%	5,7%	51%
ANGOLA	418.772	11.917.637	3,0%	5,4%	29%
CONGO	228.348	11.093.246	1,7%	5,1%	35%
CAMERUN	0	10.474.739	0,0%	4,8%	n/c
MOZAMBIQUE	0	8.175.364	0,0%	3,7%	n/c
GHANA	98.250	5.808.780	0,7%	2,6%	37%
GABON	364.963	5.046.129	2,6%	2,3%	22%
CABO VERDE	0	4.263.926	0,0%	1,9%	n/c
LIBERIA	13.824	4.033.524	0,1%	1,8%	55%
SIERRA LEONA	0	3.821.420	0,0%	1,7%	n/c
COSTA DE MARFIL	0	3.538.760	0,0%	1,6%	n/c
BENIN	0	3.471.649	0,0%	1,6%	n/c
GAMBIA	0	3.013.314	0,0%	1,4%	n/c
Sub total	13.374.439	208.064.684	97%	95%	24%
Resto	441.578	11.575.544	3%	5%	29%
Total	13.816.017	219.640.229	100%	100%	24%

Fuente: DNII en base a SmartDATA

Cuadro 12 – Exportaciones uruguayas por empresa

(África Subsahariana)

Empresa	Año en US\$ FOB		Participación 2010
	1999	2011	
SAMAN	2.547.589	20.005.119	9,1%
COMPAÑIA ITALO URUGUAYA DE PESCA S A	0	18.145.115	8,3%
NOVABARCA SOCIEDAD ANONIMA	68.402	15.389.043	7,0%
GLENCORE S A	369.000	14.056.949	6,4%
CARDAMA SA	0	12.802.828	5,8%
TONISOL SOCIEDAD ANONIMA	0	10.620.503	4,8%
CEREOIL URUGUAY SOCIEDAD ANONIMA	0	7.645.515	3,5%
CONAPROLE	131.250	6.912.936	3,1%
CROP URUGUAY SA	0	6.819.974	3,1%
UREXPORT S A	0	6.748.100	3,1%
SAPOL SOCIEDAD ANONIMA	0	6.408.492	2,9%
VALYMAR S R L	0	5.523.384	2,5%
CASARONE AGROINDUSTRIAL S A	274.959	5.072.901	2,3%
TAFILAR SOCIEDAD ANONIMA	0	4.851.384	2,2%
COOPAR S.A.	536.632	4.704.760	2,1%
ZENDALEATHER S A	5.055.497	4.342.534	2,0%
OCTOGONAL S A	0	4.334.423	2,0%
LDC URUGUAY SA	0	4.105.489	1,9%
YARUS S.A.	0	3.916.704	1,8%
SUADRIO S.A.	0	3.612.234	1,6%
LABORATORIOS MICROSULES URUGUAY S A	0	3.258.168	1,5%
BARRACA JORGE W ERRO S A	0	3.218.173	1,5%
ALMARAZ S A	0	3.120.888	1,4%
Sub total	8.983.329	175.615.617	80%
Resto	4.832.688	44.024.612	20%
Total	13.816.017	219.640.229	100%

Fuente: DNII en base a SmartDATA

Cuadro 13 – Los procesos de integración en África Subsahariana

COMUNIDAD	MIEMBROS	REGIÓN	OBJETIVO E INTEGRACIÓN ACTUAL
ECCOWAS (Comunidad Económica para los Estados de África Occidental)	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo.	ÁFRICA OCCIDENTAL	Mercado Común
UEMOA (Unión Económica y Monetaria de África Occidental)	Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea Bissau, Mali, Níger, Senegal, Togo.	ÁFRICA OCCIDENTAL	Política Monetaria Común
WAMZ (Zona Monetaria de África Occidental)	Gambia, Ghana, Guinea, Liberia, Nigeria, Sierra Leona	ÁFRICA OCCIDENTAL	Crear 2da Zona Monetaria
SADC (Comunidad para el desarrollo de África del Sur)	Angola, Botsuana, República Democrática del Congo, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Suazilandia, Zambia, Zimbabue, Tanzania	ÁFRICA ORIENTAL Y DEL SUR	Reducir la dependencia económica
EAC (Comunidad del África Oriental)	Tanzania, Kenia, Uganda, Burundi, Ruanda	ÁFRICA ORIENTAL	Mercado Común – Unión Monetaria - Federación Política de los Estados de África Oriental
ECCAS (Comunidad Económica de los Estados de África Central)	Angola, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Congo, República Democrática del Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, San Tomé & Príncipe, Chad	ÁFRICA ORIENTAL Y CENTRAL	Mercado Común entre los países de África Central
COMESA (Mercado Común para el África Oriental y del Sur)	Burundi, República Democrática del Congo, Ruanda, Comoros, Seychelles, Yibuti, Eritrea, Etiopía, Egipto, Kenia, Libia, Madagascar, Malawi, Sudán, Sudán Sur, Suazilandia, Uganda, Zambia, Zimbabue,	ÁFRICA ORIENTAL Y DEL SUR	MERCADO COMUN
COI (Comisión para el Océano Indico) ORGANIZACIÓN INTERGUBERNAMENTAL	Comoros, Mauricio, Madagascar, Reunión, Seychelles	ÁFRICA ORIENTAL	Crea una zona comercial y económica entre los Estados miembros u mejorar la colaboración con Comesa y SADC
IGAD (Autoridad Intergubernamental para el desarrollo)	Kenia, Uganda, Somalia, Yibuti, Eritrea, Etiopía, Sudán	ÁFRICA ORIENTAL	Desarrollo y lucha contra la sequía
ECCAS, SADC	Camerún, Republica Centroafricana, Chad, Congo, Republica Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Madagascar.	ÁFRICA CENTRAL	
SADC, SACU, ECCAS, IOC, COMESA, CMA	Angola, Botsuana, Lesoto, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, San Tomé & Príncipe, Sudáfrica, Suazilandia, Zambia, Zimbabue	ÁFRICA DEL SUR	
CMA (Área Monetaria Común)	Suazilandia, Lesoto, Namibia, Sudáfrica	ÁFRICA DEL SUR	Aunque cada país tiene su propia moneda aceptan RANDES sudafricanos
SACU (Union Aduanera de África del Sur)	Botsuana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica, Suazilandia	ÁFRICA DEL SUR	Promover la integración de los estados miembros en la economía mundial
NEPAD (Nueva Alianza para el Desarrollo de África)	Camerún, Congo, República Democrática del Congo, Gabón, Etiopía, Madagascar, Sudán, Ruanda, Egipto, Argelia, Libia, Túnez, Sudáfrica, Namibia, Malawi, Lesoto, Nigeria, Senegal, Mali, Benin.	ÁFRICA OCCIDENTAL Y ORIENTAL, ÁFRICA CENTRAL Y DEL SUR	Erradicar la pobreza. Integrar los países del continente e intensificar el comercio regional y mundial
CEN- SAD (Comunidad de los Estados Sahel-saharianos)	Benin, Burkina Faso, República Centro Africana, Chad, Yibuti, Egipto, Eritrea, Gambia, Libia, Mali, Marruecos, Níger, Nigeria, Senegal, Somalia, Sudán, Togo, Túnez	ÁFRICA OCCIDENTAL Y ORIENTAL, ÁFRICA CENTRAL Y DEL SUR	Establecer una Unión Económica

Fuente: DNII