

PROGRAMA DE INVESTIGADORES

POLÍTICA COMERCIAL, INSERCIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO PRODUCTIVO

EJE TEMÁTICO 4. OPORTUNIDADES EN NUEVOS PRODUCTOS
Y MERCADOS



DESAFÍOS Y POTENCIALIDADES PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN MULTILATERAL: ARGENTINA-ÁFRICA

PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN EN EL EJE TEMÁTICO
OPORTUNIDADES DE NUEVOS PRODUCTOS Y MERCADOS

Coordinadores:

Tomás Canosa
Humberto Bantar

Investigadores:

Ashenafi Sileshi
Tonderayi Matongo

RESUMEN

La economía argentina tiene una estructura exportadora concentrada tanto en los destinos de los productos, como de los bienes que exporta hacia otras naciones. En el marco de mejorar la inserción internacional argentina para diversificar los destinos a los cuales llegan los productos argentinos, este trabajo analiza la actual integración entre Argentina y los países de África contemplando los flujos comerciales entre las naciones así como la evolución del intercambio comercial reciente. El documento también explora diversas alternativas para potenciar el intercambio comercial a partir de la creación de un modelo para identificar con qué países de África conviene priorizar el fortalecimiento de los lazos comerciales. El modelo además de contemplar aspectos como la riqueza de la nación, la distancia y los tributos a las importaciones, contempla otros atributos asociados a la infraestructura como la calidad de la infraestructura portuaria y la cantidad de documentación requerida para importar.

Cita de la fuente—Se sugiere citar estos documentos como: Canosa, Bantar, 2018, *Desafíos y potencialidades para el intercambio comercial en el contexto de la integración multilateral: Argentina-África*, Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación, Documento de trabajo N°15

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
1. RELACIÓN COMERCIAL ARGENTINA-ÁFRICA	5
1.1 Un repaso de las relaciones comerciales	5
1.2 Un repaso de las exportaciones según Grandes Grupos	9
1.2.1 Las Exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial	10
1.2.2 Las Exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario	12
1.3 Una relación con más potencialidades que riesgos	14
2. INDICADOR DE POTENCIALIDAD COMERCIAL	14
2.1 Potencialidad comercial con países africanos	16
3. LOS DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR CON PAÍSES DE ÁFRICA	21
3.1 Desafío 1: el overlapping de bloques y el “spaghetti bowl effect”	21
3.2 Desafío 2: Infraestructura y transporte	23
3.3 Desafío 3: Financiamiento	27
4. CONCLUSIONES	28
5. REFERENCIAS	30
6. BASES DE DATOS	31

INTRODUCCIÓN

Las economías no producen todo lo que consumen y necesariamente tienen que intercambiar bienes y servicios para potenciar su desarrollo y crecimiento. Las exportaciones son un motor esencial de las economías en la medida en que permiten colocar producción en el resto del mundo y generar divisas. Las divisas permiten superar la restricción externa característica de países como Argentina que históricamente cayeron en múltiples crisis de balance de pagos que desencadenaron en devaluaciones y crisis de la moneda que impactaron negativamente en la producción (Diamond, 1973; Hirschman, 2013; Thirlwall, 2003). Asimismo, las ventas en el exterior obligan a las compañías a mantenerse en la frontera tecnológica e invertir constantemente en nuevos productos y mejores procesos para poder mantener sus posiciones en esos mercados extranjeros (Van Biesebroeck, 2005). Una estrategia de inserción internacional inteligente, en el actual contexto de creciente predominancia de las Cadenas Globales de Valor y con un crecimiento del comercio global relativamente estancado (CPB, 2017), el desafío pasa por una estrategia que integración le permita al país captar mayor valor y apropiarse de los frutos que genera la internacionalización.

Argentina es un país que no sólo tiene una canasta exportadora concentrada en pocos productos, sino que también las ventas al exterior están concentradas en pocos países. El 52,1% del valor de las exportaciones en 2016 se explicó por 10 posiciones arancelarias, según la Nomenclatura Común del Mercosur a 8 dígitos¹. Asimismo, los 10 principales destinos de las exportaciones representan el 53,5% de las exportaciones².

En este sentido, una estrategia de desarrollo tiene que contemplar cómo profundizar estos dos aspectos: diversificar la canasta exportadora así como los destinos de las ventas al exterior para amortiguar la dependencia en pocos países de destino o productos (Agosin, 2008). Como plantea Agosin (2008) haciendo una analogía con las estrategias utilizadas en mercados financieros a partir del modelo de Tobin, contar con una canasta más diversificada permitiría contar con ingresos por exportaciones menos volátiles lo que trae aparejada una menor varianza del crecimiento económico. Asimismo, contar con proce-

sos de sostenido crecimiento económico está asociado a mayores etapas de aprendizaje que permite avanzar en procesos y productos (Agosin, 2008). Estos dos aspectos planteados por Agosin se complementan con uno de los dos criterios planteados por Hausmann e Hidalgo: ubicuidad (Hausmann e Hidalgo, 2009). Esto significa no sólo contar con una canasta exportadora diversa, sino también que se produzcan bienes que otros países no producen.

En este sentido, este trabajo se propone discutir sobre la inserción entre Argentina y África analizando los flujos comerciales entre este país y el segundo continente más poblado del mundo, mencionando los desafíos para avanzar en una mayor integración comercial, e identificando posibles sectores y países en los cuales existe un mayor potencial que permitiría potenciar la inserción de Argentina en este continente.

Los tres motivos por los cuales en este trabajo se investiga sobre la relación comercial entre Argentina y África son:

- **Elevada Población:** el 14,9% de la población mundial vivía en África en 2015, mientras que en 1990 el 10,9% residía en este continente (Banco Mundial, 2017). Asimismo, ningún país africano se encontraba en el top 15° de países más poblados en 1965. Sin embargo, en 2015 Nigeria escaló a la 7° y Etiopía a la 13° posición (Gapminder, 2017). Asimismo, la Unión Europea estima que en 2050 el 25,5% de la población vivirá en esta región y la CEPAL sostiene que el 54% del crecimiento de la población que se registrará hasta 2050 provendrá de países de África (CEPAL 2017; Eurostat, 2017).
- **Creciente peso en PBI Mundial:** la participación de los países de África en el PBI mundial era de 3,1% en 2014, mientras que en 1990 era del 2,1% (Banco Mundial, 2017). Si bien el PBI per cápita promedio de África no supera los 2.000 dólares, el ingreso promedio se duplicó en términos reales con respecto a 2004. Asimismo, de los 10 países que experimentaron las mayores tasas de crecimiento en los últimos 15 años, tres fueron africanos: Guinea Ecuatorial, Etiopía y Chad. El crecimiento de la economía africana estuvo impulsado en los últimos años principalmente por los elevados precios internacionales de sus productos de exportación, pero también por políticas de inversiones como las chinas que impulsaron la demanda de productos de este continente (Rodrik, 2016).
- **Importaciones de bienes con alto valor agregado:** las importaciones de este continente están concentradas principalmente en productos con más valor agregado como bienes de la industria automotriz, máquinas y equipos, telefonía y comunicaciones, y productos químicos y farmacéuticos (Comtrade, 2017). Las importaciones de África actualmente no están únicamente explicadas por la proximidad

¹ Las 10 posiciones arancelarias corresponden a los siguientes productos: Harina y "pellets" de la extracción del aceite de soja; Maíz en grano; Aceite de soja en bruto, incluso desgomado; Porotos de soja excluidos p/siembra; Vehículos p/transporte de mercancías, de peso total c/carga máxima <= a 5 t.; c/motor de émbolo o pistón, encendido por compresión (Diésel o semiDiésel); ncop.; Oro p/uso no monetario, formas en bruto de aleación dorada o bullón dorado; Trigo y morcajo, excluidos trigo duro y p/siembra; Biodiésel y sus mezclas, s/aceites de petróleo o de mineral bituminoso o c/un contenido <= al 70% en peso de estos aceites; Aceites crudos de petróleo; Vinos excluidos espumosos, mostos de uva c/fermentación cortada p/añadido de alcohol, en envases <= a 2 l.

² Los 10 principales destinos de las exportaciones argentinas son: Brasil, China, Estados Unidos, Vietnam, Chile, India, Egipto, España, Alemania e Indonesia.

geográfica, sino también por lazos históricos con los países por los cuales fueron colonizados. Estas naciones, en múltiples casos, cuentan con acuerdos comerciales especiales y realizan operaciones de comercio exterior sin tener que utilizar una tercera moneda en sus operaciones (como el dólar). Asimismo, China tomó un mayor rol como exportador a la región. El 1,6% de las exportaciones chinas habían sido a África en 1993 y en 2016 representaron el 4,3% (Banco Mundial, 2017).

El presente trabajo está estructurado de la siguiente manera: el segundo capítulo describe la relación comercial entre Argentina y África, caracterizando la evolución de los flujos comerciales identificando las exportaciones a cada uno de los países, así como los productos que se venden en cada una de estas naciones, y mencionando las principales variaciones que se experimentaron en los últimos diez años.

El segundo capítulo presenta un indicador que contempla una serie de variables cuantitativas para identificar los países en los cuales existe una mayor potencialidad para fomentar el intercambio comercial.

El tercer capítulo describe una serie de desafíos existentes para realizar operaciones de comercio una investigación de diseño triangular, que combina la utilización de datos cuantitativos de fuentes secundarias, así como también con información cualitativa resultado de entrevistas en profundidad y encuestas realizadas a empresarios y actores clave africanos pertenecientes a países de mayor potencialidad.

Finalmente se exponen las reflexiones centrales resultantes de la investigación.

1. RELACIÓN COMERCIAL ARGENTINA-ÁFRICA

1.1 UN REPASO DE LAS RELACIONES COMERCIALES

Las relaciones económicas entre África y Argentina no han sido un tema que hayan suscitado múltiples análisis en la literatura económica (Brun, 2009). Lechini (2014) plantea que este fenómeno está asociado a que las relaciones entre los Estados de América Latina y África

experimentaron una integración intermitente con una incapacidad de profundizar los lazos entre las naciones de ambas regiones. Lechini (2014) asocia esta escasa vinculación a una multiplicidad de razones que van desde factores históricos vinculados al acceso a la independencia hasta el desconocimiento existente, y la imposibilidad de construir relaciones entre Estados que trascendieran cambios de Gobiernos.

A pesar del crecimiento que experimentó África durante el comienzo del nuevo milenio, la región de Sudamérica no logró potenciar significativamente el vínculo comercial con el segundo continente más poblado del mundo. Si bien estos despachos aumentaron en términos absolutos, el crecimiento no se tradujo en un cambio sustancial en la integración en términos relativos: el 1,4% (8.668 millones de dólares) de las exportaciones de la región fueron a los países africanos en 2005, mientras que en 2015 el 1,6% fueron hacia este continente (13.398 millones de dólares; Comtrade, 2017). Asimismo, el principal socio comercial del continente africano en Sudamérica es Brasil: en los últimos 15 años realizó el 63,5% de las exportaciones de la zona hacia África y explicó el 79,6% de las importaciones desde África hacia Sudamérica. Brun (2009) realizó uno de los pocos estudios sobre el intercambio comercial entre América Latina y África y concluyó que entre estas dos regiones presentan pocos flujos comerciales y con una concentración tanto de los países que intervienen como de los productos que se intercambian a ambos lados del Océano Atlántico. Sin embargo, Brun (2009) destacó que a pesar de los pocos lazos históricos y de las producciones de las economías concentradas principalmente en productos primarios y manufacturas de origen agropecuario, desde 2004 comenzó un proceso de creciente intercambio en múltiples áreas que van desde la política, la economía y la cultura.

Si bien Brasil es el principal socio de África en la región tanto por razones históricas, como decisiones de política-económica y geopolítica (Brun, 2009), Argentina logró convertirse en el segundo mayor socio comercial que tiene África en la región. Sin embargo, y a diferencia del intercambio comercial de Sudamérica, Argentina sí logró un crecimiento tanto en términos absolutos como en relativos (Gráfico 1). Las ventas al exterior al total de países africanos habían sido de 1.262 millones de dólares en 2002 (4,9% del total de exportaciones), llegaron en 2011 al techo de 6.223 millones de dólares al representar el 7,5% del total de las ventas del exterior argentinas, y en 2016 las exportaciones fueron de 4.795 millones de dólares al representar el 8,3% de las ventas al exterior argentinas (INDEC, 2017)

Asimismo, la Tabla 1 refleja la evolución de las exportaciones a los tres principales destinos, así como la participación anual que tuvieron en las exportaciones argentinas hacia el Continente africano. Si bien estas tres naciones siempre fueron los principales destinos de las exportaciones, no siempre se mantuvieron constantes. Argelia, por

ejemplo, explicaba a principios del milenio entre el 10% y el 15% de las exportaciones argentinas y ahora representa el 24,2%. Asimismo, Egipto alcanzó en 2016 la mayor participación con 37,4%, mientras que Sudáfrica mantuvo una inserción heterogénea: llegó a representar más del 30% en 2006, y en 2016 explicó el 16,9%.

TABLA 1: DESTINO DE MAYORES EXPORTACIONES ARGENTINAS A ÁFRICA

Año	Egipto		Argelia		Sudáfrica	
	Exportaciones (MM)	Participación	Exportaciones (MM)	Participación	Exportaciones (MM)	Participación
2002	\$405,3	32,1%	\$116,5	9,2%	\$291,9	23,1%
2003	\$447,0	28,8%	\$207,9	13,4%	\$333,5	21,5%
2004	\$596,9	23,4%	\$452,0	17,7%	\$599,8	23,5%
2005	\$558,8	23,0%	\$452,4	18,6%	\$491,4	20,2%
2006	\$324,1	11,1%	\$537,7	18,4%	\$916,5	31,3%
2007	\$577,4	14,6%	\$765,2	19,3%	\$999,6	25,2%
2008	\$1.075,2	21,3%	\$891,6	17,7%	\$1.009,9	20,0%
2009	\$591,6	19,6%	\$709,9	23,5%	\$665,8	22,0%
2010	\$979,1	24,6%	\$1.012,0	25,4%	\$878,8	22,1%
2011	\$1.707,4	27,4%	\$1.656,1	26,6%	\$1.086,3	17,5%
2012	\$1.013,2	18,4%	\$1.465,5	26,6%	\$1.030,1	18,7%
2013	\$1.254,5	25,1%	\$1.563,9	31,2%	\$684,6	13,7%
2014	\$1.051,0	22,4%	\$1.601,1	34,1%	\$509,6	10,8%
2015	\$1.071,8	27,2%	\$1.148,0	29,1%	\$677,4	17,2%
2016	\$1.791,7	37,4%	\$1.162,0	24,2%	\$810,6	16,9%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

La segunda particularidad en las exportaciones entre Argentina y África es que las ventas no sólo están concentradas en tres países, sino que Argentina a más de la mitad de los países del Continente les vendió en 2016 menos de 10 millones de dólares³. Según un relevamiento a partir de las exportaciones de 2016, Argentina exportó más de 10 millones de dólares anuales al 35% de los países del continente. La mayor penetración en los mercados de la región

había sido en 2012 cuando había conseguido vender más de 10 millones de dólares en el 48% de las naciones africanas. Este resultado refleja que el ingreso hacia estos mercados no se mantuvo constante durante los últimos años. La Tabla 2 muestra aquellos países en los cuáles en los últimos 15 años en algún momento Argentina había logrado vender más de 10 millones de dólares, mientras que en 2016 no consiguió superar esta barrera.

³ Las exportaciones a los siguientes destinos superaron los 10 millones de dólares en 2016: Angola, Argelia, Camerún, Congo, Costa de Marfil, Ghana, Egipto, Kenia, Libia, Madagascar, Marruecos, Mauricio, Mozambique, Nigeria, República Democrática del Congo, Senegal, Sudáfrica, Tanzania y Túnez.

TABLA 2 PAÍSES A LOS CUALES ARGENTINA LES LLEGÓ A EXPORTAR MÁS DE US\$ 10 MILLONES⁴

País	Año	Exportaciones (Millones de US\$)
Djibuti	2012	38,2
Mauritania	2012	37,6
Guinea Ecuatorial	2012	29,6
Niger	2011	23,4
Uganda	2012	18,9
Gabón	2015	16,5
Benin	2012	13,9
Liberia	2007	13,8
Mali	2011	13,3
Zimbabwe	2012	13,3
Namibia	2012	12,3

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

La tercera particularidad es que las exportaciones argentinas están concentradas no sólo en términos de países, sino también de productos. El Gráfico 3 resume la desagregación de los principales productos de exportación, según la Nomenclatura Común del Mercosur a 8 dígitos. Las ventas de tres posiciones arancelarias representaron el 74,2% de los productos exportados desde Argentina

hacia África. Asimismo, si se incluyen las 11 posiciones arancelarias más exportadas, estas representan el 90% de las exportaciones argentinas a África. De esta manera, el vínculo comercial con África replica el mismo esquema que mantienen las exportaciones totales del país: una concentración tanto en los países de destino como en los productos exportados.

GRÁFICO 3: EXPORTACIONES ARGENTINAS A ÁFRICA POR PRODUCTOS DURANTE 2016



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

⁴ En los casos en los cuales Argentina exportó en más de un año más de 10 millones de dólares, en la tabla se incorporó el año de mayores ventas al exterior a este destino.

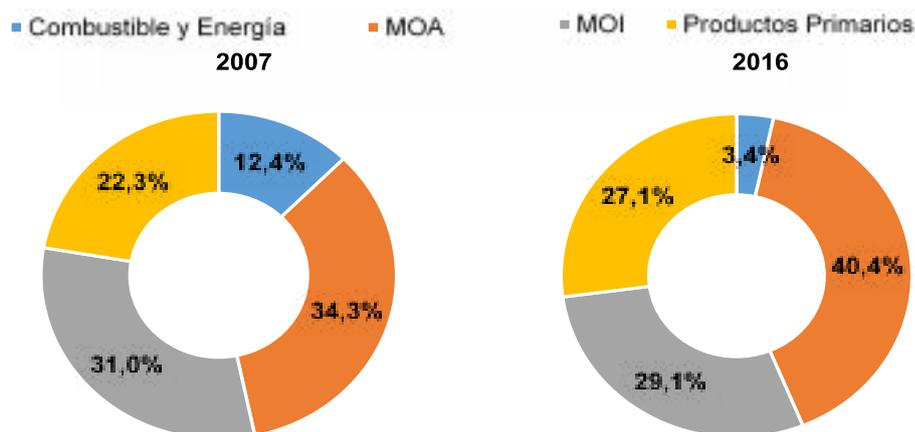
1.2 UN REPASO DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN GRANDES GRUPOS

El INDEC realiza una categorización en cuatro grandes grupos de los productos exportados: Combustibles y Energía, Productos Primarios, Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y Manufacturas de Origen Industrial (MOI). Esta categorización permite contar con una primera aproximación para identificar el tipo de productos que se exportan en función del valor agregado. Según esta clasificación, aquellos bienes con mayor contenido tecnológico son las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) (Castagino, 2006). Asimismo, se plantea que en la medida en las cuales los países exportan bienes con mayor contenido

tecnológico, existen mayores posibilidades de avanzar en el desarrollo económico (Hausman et al., 2006).

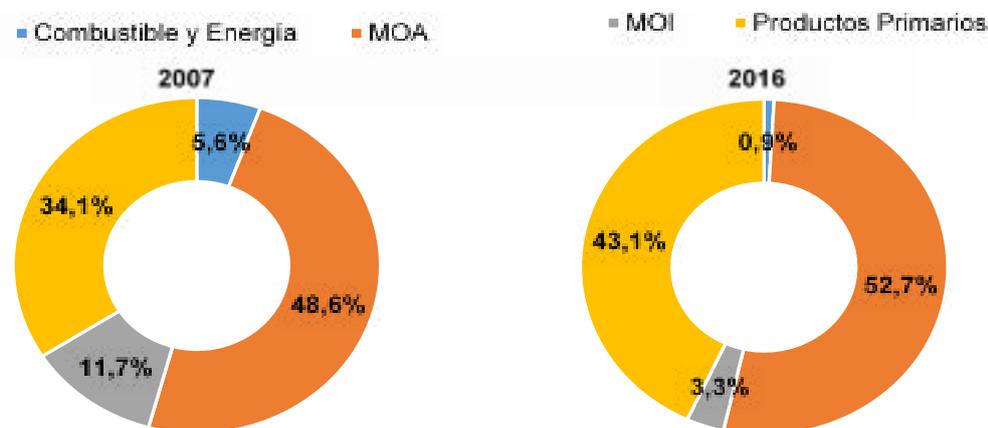
El Gráfico 4 resume la composición de las exportaciones totales argentinas en 2007 y en 2016, según la categorización de los grandes grupos. Las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario explicaron en 2016 el 40,4% del valor de las exportaciones, las de Origen Industrial el 29,1%, los Productos Primarios el 27,1% y Combustibles y Energía el 3,4%. El patrón de las exportaciones con África mantiene una estructura similar, aunque con mayor predominancia en las exportaciones de Productos Primarios y de Manufacturas de Origen Agropecuario (Gráfico 4). Las exportaciones a África potenciaron en los últimos 10 años esa primarización que se vio en el total de las exportaciones con una mayor preponderancia de las ventas de Productos Primarios y de Manufacturas de Origen Agropecuario.

GRÁFICO 4: EXPORTACIONES ARGENTINAS AL MUNDO POR GRANDES GRUPOS



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2017)

GRÁFICO 5: EXPORTACIONES ARGENTINAS A ÁFRICA POR GRANDES GRUPOS



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2017)

1.2.1 LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL

Las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial (MOI) de Argentina a África experimentaron las mayores caídas: pasaron de representar el 11,7% de las exportaciones en 2007 al 3,3% en 2016 (Gráfico 5). Las exportaciones MOI habían sido de 465 millones de dólares en 2007 y descendieron hasta los 160 millones de dólares en 2016. Asimismo, en el 65% de los países en los cuales Argentina había exportado estos bienes en 2007, no logró aumentar las ventas de estos bienes en términos absolutos.

El principal país importador de MOI argentinas es Sudáfrica (Tabla 3). Sudáfrica aumentó su representatividad entre 2007 y 2016 como destino de exportaciones MOI porque las ventas hacia este destino cayeron menos que el total de las exportaciones MOI hacia otros países.

Asimismo, las mayores caídas en las exportaciones MOI se dieron hacia los mercados de Argelia y Egipto. Por el contrario, Marruecos fue uno de los pocos casos en los cuales Argentina logró aumentar las exportaciones MOI.

La caída que experimentaron las exportaciones de estos bienes está asociada a una serie de factores que van desde la menor producción petrolera en estos países que demandaron menos insumos para la extracción de petróleo (OPEP, 2017) y el menor crecimiento del comercio global después de la salida de la crisis internacional (ECB, 2017). También influyeron factores internos vinculados a la coyuntura argentina que impactaron negativamente en la internacionalización de las empresas nacionales (Frenkel y Rapetti, 2014). Por el contrario, estos principales destinos de exportaciones MOI argentinas en 2007 no experimentaron bajas tasas de crecimiento en los últimos 10 años: Sudáfrica creció a una tasa anual promedio del 2,1%, Argelia 3,1%, Egipto 4,1% y Angola 6,6% (Banco Mundial, 2017).

TABLA 3 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES MOI ARGENTINAS A ÁFRICA

Exportaciones MOI Argentinas a África	2007		2016	
	Dólares (MM)	Participación	Dólares (MM)	Participación
Sudáfrica	\$128,9	27,7%	\$115,5	72,2%
Egipto	\$70,9	15,3%	\$10,2	6,3%
Túnez	\$18,1	3,9%	\$8,8	5,5%
Argelia	\$111,5	24,0%	\$7,6	4,7%
Marruecos	\$1,2	0,3%	\$4,3	2,7%
Nigeria	\$36,4	7,8%	\$2,3	1,4%
Sudán	\$1,9	0,4%	\$1,6	1,0%
Ghana	\$1,0	0,2%	\$1,2	0,7%
Congo	\$8,0	1,7%	\$1,1	0,7%
Costa de Marfil	\$1,0	0,2%	\$1,0	0,6%
Angola	\$36,8	7,9%	\$0,9	0,6%
Mozambique	\$0,7	0,1%	\$0,9	0,6%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

Las 10 posiciones arancelarias MOI más exportadas en 2007 representaban el 81,7% de las ventas al exterior de este grupo de bienes⁵ (Tabla 4). Asimismo, en el marco de una caída de las exportaciones MOI, también se alteró la participación relativa de los distintos bienes entre 2007 y 2016⁶. Los distintos tipos de “Tubos sin Costura”

pasaron de representar el 56,7% de las exportaciones en 2007 al 2,1% en 2016⁷ (Tabla 4). Esta caída se explicó principalmente por las menores ventas a Argelia, aunque también hubo una caída en las menores exportaciones de estos productos a Egipto, Libia, Nigeria y Angola. Si bien la producción petrolera de descendió entre 2007 y 2016, la menor demanda de estos insumos necesarios para la actividad petrolera experimentaron un descenso fue significativamente mayor a la menor producción pe-

⁵ Las 10 posiciones arancelarias MOI más exportadas a África en 2007 eran 73042939, 73042931, 87042190, 73041900, 47032100, 87084090, 85272190, 87032310, 72091800 y 37021020.

⁶ Las 10 posiciones arancelarias MOI más exportadas a África en 2016 fueron 87042190, 85272190, 87084080, 30021039, 73042939, 29054500, 84198190, 29232000, 87043190, 73269090

⁷ Las exportaciones de todos los Tubos sin Costura habían sido por 276 millones de dólares en 2007 y en 2016 fueron de 4,8 millones de dólares.

trólera en estas naciones: en Argelia la producción pasó de 1.360 barriles por día en 2007 a 1.090, en Nigeria de 2.125 a 1.557, en Libia de 1.710 a 390, y en Angola aumentó de 1.660 a 1.725 (OPEP, 2008 y 2017).

TABLA 4 PRINCIPALES EXPORTACIONES MOI ARGENTINAS A ÁFRICA

2007			2016		
Descripción	Dólares (MM)	Participación	Descripción	Dólares (MM)	Participación
Tubos s/costura	\$127,7	30,7%	Vehículos p/transporte de mercancías	\$82,8	53,7%
Tubos s/costura	\$82,1	19,8%	Aparatos receptores de radiodifusión	\$6,8	4,5%
Vehículos p/transporte de mercancías	\$47,0	11,3%	Cajas de cambio	\$6,3	4,1%
Tubos s/costura	\$25,9	6,2%	Otras fracciones de sangre y productos inmunológicos	\$4,3	2,8%
Pasta química de madera	\$20,2	4,9%	Tubos s/costura	\$3,2	2,1%
Cajas de cambio	\$14,6	3,5%	Glicerol	\$2,3	1,5%
Aparatos receptores de radiodifusión	\$10,5	2,5%	Aparatos p/preparar bebidas calientes o cocción	\$2,2	1,5%
Vehículos p/transporte	\$5,0	1,2%	Lecitinas y otros fosfoaminolípidos	\$2,0	1,3%
Productos planos de hierro, acero s/alea	\$3,2	0,8%	Vehículos p/transporte de mercancías	\$1,8	1,2%
Películas en rollos, sensibilizadas en ambas caras	\$3,2	0,8%	Manufacturas de hierro o acero ncop.	\$1,8	1,2%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

TABLA 5 EXPORTACIONES DE DETERMINADOS PRODUCTOS MOI HACIA PAÍSES DE ÁFRICA

Tubos s/costura, aceros aleados s/revestir, p/entubación o producción de pozos de petróleo o gas, ncop. (NCM: 73042939)			Tubos s/costura, aceros aleados s/revestir, diámetro <= a 229mm. p/entubación o producción de pozos de petróleo o gas (NCM: 73042931)		
País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)	País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)
Argelia	\$ 55,8	\$ 0	Argelia	\$ 27,7	\$ 0
Egipto	\$ 39,9	\$ 3,2	Egipto	\$ 17,9	\$ 0,3
Libia	\$ 14,0	\$ 0	Libia	\$ 16,3	\$ 0
Angola	\$ 12,9	\$ 0	Nigeria	\$ 12,3	\$ 0
Túnez	\$ 6,7	\$ 0	Túnez	\$ 10,0	\$ 0

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

A pesar de la caída de las exportaciones MOI a África, en los últimos años se destacaron incrementos en algunos bienes. Por un lado, el mayor crecimiento se dio en las crecientes exportaciones de vehículos para transporte de mercancías a Sudáfrica. Asimismo, las ventas de estos vehículos a Túnez y a Marruecos también aumentaron

en los últimos 10 años (Tabla 6). También hubo crecimientos puntuales de las exportaciones de Glicerol, cajas de cambio y Otras fracciones de sangre y productos inmunológicos ncop., preparados como medicamentos a nacionales puntuales hacia otros países de la región (Tabla 6).

TABLA 6 PRINCIPALES VARIACIONES DE LAS EXPORTACIONES MOI ARGENTINAS A ÁFRICA

Vehículos p/transporte de mercancías, de peso total c/ carga máxima <= a 5 t., c/motor de émbolo o pistón, encendido por compresión (NCM: 87042190)			Otras fracciones de sangre y productos inmunológicos ncop., preparados como medicamentos (NCM: 30021039)		
País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)	País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)
Sudáfrica	\$ 44,0	\$ 73,6	Argelia	\$ 0	\$3,6
Cajas de cambio p/vehículos automóviles ncop. (NCM: 87084080)					
Túnez	\$ 0	\$ 6,7	País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)
			Sudáfrica	\$ 0	\$ 6,3
Glicerol (NCM: 29044500)					
Marruecos	\$ 0	\$ 2,5	País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)
Argelia	\$ 2,9	\$ 0	Sudáfrica	\$ 0	\$2,3

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

1.2.2 LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO

Las exportaciones de MOA fueron de 1.935 millones de dólares en 2007 y pasaron a los 2.541 millones de dólares en 2016. El incremento de las exportaciones MOA a África en términos absolutos se tradujo en un incremento en términos relativos en la participación de estas ven-

tas hacia este continente. El principal destino de estas exportaciones es Egipto que aumentó su importancia como destino de este tipo de productos. Esta nación representó el 39,7% de las compras de África de MOA. Asimismo, Argelia, Mozambique y Costa de Marfil fueron otros casos en los cuales se compraron más productos MOA. Distinto fue el caso de Sudáfrica que pasó de ser el 1º destino de MOA argentinas al 3º. Los despachos a Túnez o Angola de estos bienes también cayeron términos absolutos y relativos (Tabla 7).

TABLA 7 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES MOA ARGENTINAS A ÁFRICA

Exportaciones MOA Argentinas a África	2007		2016	
	Dólares (MM)	Participación	Dólares (MM)	Participación
Egipto	\$212,9	11,0%	\$1.010	39,7%
Argelia	\$386,4	20,0%	\$624,2	24,6%
Sudáfrica	\$556,5	28,8%	\$354,4	13,9%
Marruecos	\$191,8	9,9%	\$173,0	6,8%
Túnez	\$127,8	6,6%	\$85,4	3,4%
Libia	\$50,4	2,6%	\$63,2	2,5%
Mozambique	\$17,9	0,9%	\$46,0	1,8%
Mauricio	\$15,5	0,8%	\$33,0	1,3%
Angola	\$127,1	6,6%	\$26,1	1,0%
Costa de Marfil	\$7,7	0,4%	\$15,9	0,6%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

La Tabla 8 resume las principales exportaciones MOA a los países de África en 2007⁸ y en 2016⁹, según las posiciones arancelarias a 8 dígitos. Los productos vinculados a la producción sojera fueron los principales productos de exportación MOA a África: tanto harina y pellets de soja, como de aceite de soja. Sin embargo, las ventas de productos vinculados a la producción de oleaginosas,

es que Argentina pasó a exportar 188% más de Harina y Pellets, pero un 3% menos de aceite de soja. Asimismo, en el marco de una menor producción de leche en polvo, las exportaciones de leche en polvo cayeron tanto en términos absolutos como en términos relativos en el marco de una menor producción nacional de este producto (INDEC, 2017; USDA, 2017).

TABLA 8 PRINCIPALES EXPORTACIONES MOA ARGENTINAS A ÁFRICA

Descripción	2007		Descripción	2016	
	Dólares (MM)	Participación		Dólares (MM)	Participación
Aceite de soja en bruto	\$681	35,2%	Harina y "pellets" de la extracción del aceite de soja	\$1.441,9	56,7%
Harina y "pellets" de la extracción del aceite de soja	\$500	25,9%	Aceite de soja en bruto	\$660,5	26,0%
Leche entera en polvo	\$139	7,2%	Leche entera en polvo	\$76,4	3,0%
Aceite de girasol en bruto	\$125	6,5%	Aceite de girasol en bruto	\$69,6	2,7%
Aceite de soja refinado en envases	\$63	3,3%	Salvados, moyuelos y residuos de leguminosas	\$34,0	1,3%
Aceite de soja refinado excluido en envases	\$39	2,0%	Maníes preparados o	\$28,4	1,1%
Vejigas y estómagos de animales	\$26	1,3%	Mezclas o preparaciones alimenticias de grasa o aceites	\$19,0	0,7%
Carne bovina, deshuesada, congelada	\$23	1,2%	Tortas, harinas y "pellets" de grasas o aceites de girasol	\$15,6	0,6%
Jugo de uva	\$22	1,1%	Trozos y despojos de gallos o gallinas	\$14,1	0,6%
Cueros y pieles curtidos de bovino	\$16	0,8%	Vejigas y estómagos de animales	\$13,9	0,5%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2017)

La Tabla 9 resume las principales caídas que se dieron en los últimos diez años en relación a los destinos de las exportaciones de una serie de productos. Se incluyen un conjunto acotado de productos y se incluyen en la tabla aquellas caídas más significativas. En el caso de las

exportaciones de carne bovina, se destaca la caída a mercados como Angola o Argelia, del mismo modo que las menores ventas de leche en polvo a mercados como Argelia, Costa de Marfil, Congo, y Libia, entre otros.

⁸ Las 10 posiciones arancelarias MOA más exportadas en 2007 fueron: 15071000, 23040010, 4022110, 15121110, 15079011, 15079019, 5040090, 2023000, 20096900, 41044130.

⁹ Las 10 posiciones arancelarias MOA más exportadas en 2016 fueron: 23040010, 15071000, 4022110, 15121110, 23025000, 20081100, 15179090, 23063010, 2071400, 5040090.

TABLA 9: PRINCIPALES CAÍDAS EN LA PRODUCCIÓN MOA DESDE ARGENTINA A ÁFRICA

Carne bovina, deshuesada, congelada (NCM: 2023000)			Leche entera, en polvo, gránulos o similares, s/azucarar, c/contenido de materias grasas > al 1,5% (NCM: 4022110)		
País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)	País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)
Angola	\$ 5,4	\$ 0,4	Argelia	\$ 84,6	\$ 0
Argelia	\$ 5,4	\$ 0	Senegal	\$ 7,4	\$ 1,2
Egipto	\$ 3,1	\$ 0	Níger	\$ 6,3	\$ 4,1
Ghana	\$ 2,2	\$ 0	Congo	\$ 4,2	\$ 0,2
Tunes	\$ 1,8	\$ 0	Costa de Marfil	\$ 4,1	\$ 0,1
Sudáfrica	\$ 1,6	\$ 0	Libia	\$ 4,1	\$ 0

Fuente: Elaboración propia en base a

El principal motor de las exportaciones MOA en los últimos 10 años estuvo asociado a las ventas de bienes vin-

culados a la producción de soja. En este sentido, en la Tabla 10 se identifican los principales mercados.

TABLA 10 PRINCIPALES DESTINOS DE HARINA Y PELLETS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA

Harina y "pellets" de la extracción del aceite de soja (NCM: 23040010)		
País de Destino	2007 (MM)	2016 (MM)
Argelia	\$ 122,6	\$ 424,0
Camerún	\$ 0,07	\$ 11,3
Costa de Marfil	\$ 0,00	\$ 14,8
Egipto	\$ 44,7	\$ 553,4
Libia	\$ 44,1	\$ 61,5
Marruecos	\$ 0,07	\$ 91,2

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

1.3 UNA RELACIÓN CON MÁS POTENCIALIDADES QUE RIESGOS

El análisis de los flujos comerciales entre Argentina y África que se realizó en los puntos 1.1 y 1.2 reflejó la escasa integración existente. Por un lado, si bien Argentina es el segundo mayor socio de la región para las naciones africanas, en términos de flujos comerciales representa una porción pequeña. Por el otro lado, el análisis de la desagregación de las exportaciones a partir de las categorías de Grandes Grupos ahondó en el tipo de integración existente entre Argentina y África al estudiar a qué grupos pertenecen la mayoría de los bienes exportados, así como la descripción de estos productos. En este sentido, y a partir de reconocer que todavía hay un sendero

para profundizar en la integración, en el siguiente capítulo se presentará un modelo para identificar con qué países argentina debería priorizar una estrategia de inserción comercial.

2. INDICADOR DE POTENCIALIDAD COMERCIAL

Existen tres enfoques de equilibrio general que se utilizan para explicar los flujos de intercambio comercial internacionales. El primero es el Ricardiano, basado en los diferenciales de productividad del trabajo. En segunda instancia, el modelo de Heckshel-Ohlin explica al comercio internacional basándose en la dotación inicial de

factores productivos. Finalmente, el de Helpman-Krugman que relaciona las economías a escala resultado de la competencia monopolística con las preferencias por la variedad. De todos modos, los tres enfoques se valen de herramientas como la gravity equation, para su desarrollo (Bergstrand and Egger, 2010).

La gravity equation, en su forma más básica, relaciona directamente el tamaño del PBI de dos economías e inversamente la distancia entre los países para explicar los flujos comerciales. Posteriormente, este modelo fue refinado incluyendo para el estudio de flujos bilaterales incluyendo variables como el costo de factores productivos, PBI per cápita, costos marginales de los servicios de transporte, la utilización de una moneda común, etc.

En el caso de Mayer, Head y Ries (2008) desarrollaron un modelo para explicar los flujos comerciales de África teniendo en cuenta las variables PBI, población, Sistema General de Preferencias (el cual provee de excepciones arancelarias especiales a las reglas generales de la OMC), tipos de acuerdos de libre comercio a los que subscriben los países, membresía a la OMC/GATT, fecha de independencia de los países, utilización de monedas comunes, distancia bilateral, área, lengua común y pertenencia a una misma colonia, costos de ingreso, pertenencia al Grupo ACP (África, Caribe y el Pacífico) el cual confiere un tratamiento preferencial hacia las antiguas colonias y países en desarrollo.

Este modelo fue tenido en cuenta como punto de partida para el estudio de las potencialidades comerciales bilaterales entre Argentina y los distintos países africanos. Sin embargo debieron realizarse dos refinaciones:

En primera instancia, el gravity model permite estudiar los flujos comerciales ex-post, lo que quiere decir que el volumen de comercio bilateral es explicado por las variables incluidas dentro de la ecuación. Sin embargo, no permite identificar la potencialidad de negocios entre países, de modo que sólo se reflejan los negocios que prevalecieron por algún factor idiosincrático no especificado.

En segunda instancia debe tenerse en cuenta que no todas las variables utilizadas por modelos complejos como el de Mayer, Head y Ries son relevantes para el caso argentino, ya que no existe un parentesco colonial, lengua común, etc.

De este modo, como la naturaleza del presente trabajo es identificar potencialidades de comercio, no se plantea hacer un gravity model ampliado, sino que por el contrario, ampliar el concepto del gravity model respecto a determinantes estructurales ex-ante. Por consiguiente, no precisaremos en primera instancia chequear la correlación de errores que suele realizarse en gravity model donde algunas variables corren el riesgo de estar correlacionadas entre sí.

Lo que se plantea más que un modelo explicativo de flujos comerciales es, inspirándonos en los citados modelos de comercio internacional, la creación de un índice que explique la potencialidad para el desarrollo comercial.

Para la elaboración del índice de potencialidad comercial, las dimensiones tenidas en cuenta fueron riqueza, importaciones y barreras comerciales. Para cada dimensión se diseñó un indicador multivariado. La distribución de cada una de las variables de los distintos indicadores fue normalizada utilizando el rango de la distribución por países, asignando un valor entre cero y uno. El valor cero fue asignado al país que obtuviera el valor mínimo de la distribución de la variable, mientras que el valor uno fue asignado al país con el máximo valor de la variable.

En segunda instancia se incluyó un indicador de datos faltantes, el cual penalizó el deterioro de los sistemas estadísticos respecto de cada una de las dimensiones en las que no se reportó información.

En tercer lugar se constituyó el indicador calculando la media aritmética de las variables normalizadas correspondientes a cada dimensión y ponderando la variable "relación comercial con Argentina", la cual premia la magnitud en la que la Argentina ya estuviera importando productos a cada país durante el período 2010-2016.

Dimensión riqueza: para la construcción del indicador se tuvieron en cuenta las variables: último PBI per cápita disponible (en dólares constantes 2010) y promedio de la tasa de crecimiento del PBI de los últimos 10 años. De este modo se plasmaron tanto la magnitud de riqueza respecto de la población así como también la situación coyuntural de la última década.

Dimensión importaciones: para el indicador de importaciones se utilizaron las variables promedio de la tasa de crecimiento de las importaciones durante los últimos 10 años, el último dato disponible de importaciones sobre PBI (en dólares constantes 2010), y total importaciones (a precios constantes 2010).

Indicador barreras comerciales: para el indicador de barreras comerciales se utilizaron los siguientes índices:

a) Último dato disponible de la media ponderada de tarifa arancelaria sobre todos los productos para la nación más favorecida. Este indicador consiste en la media de las tasas de nación más favorecidas ponderadas por las cuotas de importación de productos correspondientes a cada país socio. Los datos se clasifican utilizando el Sistema Armonizado de Comercio a nivel de seis a ocho dígitos. Los datos de la línea arancelaria se ajustaron a los códigos de la tercera revisión de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) para definir los grupos de productos básicos y la ponderación de las

importaciones. Las ponderaciones de las importaciones se calcularon utilizando la base de datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas (Comtrade).

b) Carga de los procedimientos aduaneros: La carga del procedimiento aduanero mide la percepción de los ejecutivos de negocios sobre la eficiencia de los procedimientos aduaneros de su país. La clasificación oscila entre 1 y 7, con una puntuación más alta que indica una mayor eficiencia. Los datos provienen de la Encuesta de Opinión Ejecutiva del Foro Económico Mundial, realizada durante 30 años en colaboración con 150 institutos asociados. La ronda de 2009 incluyó a más de 13.000 encuestados de 133 países. El muestreo sigue una doble estratificación basada en el tamaño de la empresa y el sector de actividad. Los datos se recopilan en línea o mediante entrevistas en persona. Las respuestas se agregan utilizando el promedio ponderado por sectores. Los datos del último año se combinan con los datos del año anterior para crear una media móvil de dos años. Los encuestados evaluaron la eficiencia de los procedimientos aduaneros en su país. La puntuación más baja (1) califica al procedimiento aduanero de extremadamente ineficiente y la puntuación más alta (7) como extremadamente eficiente.

c) Costo de importar (en dólares por container): El costo mide las tarifas cobradas en un container de 20 pies en dólares. Todos los honorarios asociados con completar los procedimientos para exportar o importar las mercancías se incluyen. Estos incluyen los costos de los documentos, las tasas administrativas para el despacho de aduanas y el control técnico, los honorarios del agente de aduanas, los gastos de manipulación de la terminal y el transporte terrestre. No incluye aranceles o impuestos comerciales. Sólo se registran los costos oficiales.

d) Documentos para la importación (total): Tiene en cuenta todos los documentos requeridos por envío a las mercancías de importación. Se supone que el contrato ya ha sido acordado y firmado por ambas partes. Se tendrán en cuenta los documentos requeridos por los ministerios, las autoridades aduaneras, las autoridades portuarias y de terminales de contenedores, las agencias de control sanitario y técnico y los bancos. Dado que el pago es por nota de crédito, también se tienen en cuenta todos los documentos requeridos por los bancos para la emisión o la obtención de una nota de crédito. No se incluyen los documentos que se renuevan anualmente y que no requieren renovación por cada envío (por ejemplo, un certificado anual de liquidación de impuestos).

e) Distancia geográfica de los distintos países respecto de la Argentina, medida en kilómetros.

f) Índice de Conectividad de Navegación: capta qué tan bien conectados están los países respecto de las redes de transporte global. Es calculado por la Conferencia de las

Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), basada en cinco componentes del sector del transporte marítimo: número de buques, su capacidad de transporte de contenedores, tamaño máximo del buque, número de servicios y número de empresas que despliegan contenedores Buques en los puertos de un país. Para cada componente, el valor de un país se divide por el valor máximo de cada componente en 2004, se promedian los cinco componentes para cada país y el promedio se divide por el promedio máximo para 2004 y se multiplica por 100. El índice genera un valor de 100 Para el país con el índice promedio más alto en 2004. Los datos provienen de Containerisation International Online.

g) Calidad de infraestructura portuaria (utilizada para países con posibilidad de comercio marítimo) del Foro Económico Mundial: mide la percepción de los ejecutivos de negocios de las instalaciones portuarias de su país. Los datos provienen de la Encuesta de Opinión Ejecutiva del Foro Económico Mundial, llevada a cabo durante 30 años en colaboración con 150 institutos asociados. La ronda de 2009 incluyó a más de 13.000 encuestados de 133 países. El muestreo sigue una doble estratificación basada en el tamaño de la empresa y el sector de actividad. Los datos se recopilan en línea o mediante entrevistas personales. Las respuestas se agregan utilizando el promedio ponderado por sectores. Los datos del último año se combinan con los datos del año anterior para crear una media móvil de dos años. Las puntuaciones oscilan entre 1 (infraestructura portuaria considerada extremadamente subdesarrollada) y 7 (infraestructura portuaria considerada eficiente por los estándares internacionales). Se preguntó a los encuestados de los países sin litoral sobre la accesibilidad de las instalaciones portuarias (1 = extremadamente inaccesible, 7 = extremadamente accesible).

2.1 POTENCIALIDAD COMERCIAL CON PAÍSES AFRICANOS

Para el caso de la dimensión riqueza las economías que obtuvieron un indicador más alto fueron: Sudáfrica (0,51), Nigeria (0,47), Seychelles (0,41), Guinea Ecuatorial (0,33) y Egipto (0,31).

Por una parte, Nigeria presenta el mayor PBI, mientras que Sudáfrica queda en segundo lugar. En cuanto al PBI per cápita el orden se invierte. Sin embargo el país que presenta un mejor indicador multivariado es Sudáfrica debido a que la diferencia normalizada respecto al PBI es superior respecto del resto. El PBI de Egipto y Argelia (correspondientes a la tercer y cuarta posición) es cercano a la mitad en valores absolutos de las posiciones 1 y 2 (Nigeria y Sudáfrica). Respecto de la quinta y sexta

posición ocurre lo mismo: el PBI de Marruecos y Angola representan la mitad del de Egipto y Argelia respectivamente. A partir de la séptima posición en adelante las diferencias en magnitud del producto son sensiblemente inferiores.

Respecto de la variable PBI per cápita, economías más chicas como Seychelles, Guinea Ecuatorial, Mauricio y Gabón ocuparon los primeros lugares debido a la diferencia entre el tamaño de la economía relativa a su tamaño poblacional. En cuanto a la tasa de crecimiento promedio de los últimos años, Etiopía ha demostrado ser la economía más dinámica con una tasa de creci-

miento promedio de alrededor del 10% seguida por Rwanda con una tasa de crecimiento promedio superior al 7%. A continuación Ghana, Tanzania, Mozambique, Angola, Zambia, República Democrática del Congo y Uganda tuvieron una tasa de crecimiento entre el 6 y el 7%. Finalmente Níger, Malawi, Sierra Leona, Burkina Faso, Kenia, Liberia, Costa de Marfil, Djibouti, y Nigeria tuvieron una tasa de crecimiento entre el 5 y el 6%.

En la dimensión riqueza, el ponderador por disponibilidad de información tuvo un resultado uniforme, ya que toda la información necesaria estaba disponible excepto para el caso de Somalia.

TABLA 11 INDICADORES DE RIQUEZA POR PAÍS

PAIS	PBI (constante 2010 US\$)	PBI per capita 2016 (constante 2010 US\$)	Tasa de crecimiento promedio de los últimos 10 años	Índice riqueza
Sudáfrica	\$418.387.832.595,75	\$7.504,30	2,131774	0,51808
Nigeria	\$464.282.244.075,10	\$2.457,81	4,985525	0,476261
Seychelles	\$1.265.101.403,04	\$13.963,59	4,49864	0,414562
Guinea Ecuatorial	\$16.268.364.191,06	\$12.028,56	1,66957	0,331232
Egipto	\$249.951.802.078,73	\$2.724,40	4,183312	0,315386
Mauricio	\$11.955.531.873,16	\$9.812,55	4,065356	0,31435
Gabón	\$18.526.405.265,60	\$9.569,45	3,800811	0,308763
Argelia	\$189.772.334.940,91	\$4.846,42	3,128626	0,306027
Angola	\$103.919.917.621,96	\$3.606,64	6,59298	0,272068
Botsuana	\$16.146.162.617,37	\$7.383,33	4,263075	0,261747
Namibia	\$14.753.072.612,51	\$6.020,90	4,436354	0,230597
Marruecos	\$113.222.464.583,18	\$3.196,04	3,846495	0,222988
Etiopía	\$48.667.131.306,04	\$511,19	10,22179	0,217832
Ghana	\$46.504.253.396,17	\$1.707,66	6,837156	0,188845
Túnez	\$48.076.708.117,93	\$4.265,37	2,759903	0,184002
Sudan	\$72.731.117.403,96	\$1.923,42	4,123789	0,167665
Zambia	\$26.058.118.446,56	\$1.622,41	6,478221	0,166105
Tanzania	\$43.728.244.107,33	\$866,95	6,696304	0,164115
Kenia	\$52.333.904.249,55	\$1.143,07	5,22607	0,152472
Rwanda	\$8.309.817.722,41	\$738,64	7,618184	0,150935

Fuente: Elaboración propia en base a World Development Indicators 2017

En cuanto a la dimensión importaciones, la lista fue liderada por Mozambique (0,514), Malawi (0,512), Zambia (0,5), Sudáfrica (0,47) y Togo (0,46). Esto se debe principalmente a que la tasa de crecimiento de las importaciones de Malawi y Zambia fue superior al 26%.

Por parte de las Importaciones/PBI Liberia, Seychelles y Lesoto tuvieron un ratio entre 87 y 100%. En segunda instancia, Congo, Mozambique y Djibouti importaron entre el 85 y 90% de su PBI. Namibia, Mauritania y Somalia

por su parte importaron entre el 70 y el 76% de su PBI. Es llamativo el hecho de que más de la mitad de los países africanos importan una proporción mayor al 50% de su PBI. Si se analizan los países que importaron más del 40% de su PBI, la proporción se incrementa hasta casi el 60%.

El análisis de la magnitud de importaciones totales, coincide con países con mayor tamaño de PBI, pese a que su proporción de importaciones/PBI fue menor: Sudáfrica, Egipto, Argelia, Marruecos, Angola.

El ponderador de disponibilidad de información en este caso penalizó fuertemente a Santo Tomé y Príncipe, Djibouti y Somalia, y en segundo lugar a Etiopía, Angola y Seychelles.

bouti y Somalia, y en segundo lugar a Etiopía, Angola y Seychelles.

TABLA 12 INDICADORES DE IMPORTACIONES POR PAÍS

País	Tasa de crecimiento promedio de las importaciones durante los últimos 10 años	Importaciones/ PBI	Importación de Bienes y servicios (constante 2010 US\$)	Índice de importaciones
Malawi	26,87874	45,23368	\$ 11.857.165.260,78	0,514794
Mozambique	17,594	77,15247	\$ 14.268.833.331,65	0,512079
Zambia	26,80231	47,17585	\$ 6.256.988.597,28	0,505615
Sudáfrica	2,76531	30,17608	\$ 127.098.426.487,46	0,467937
Togo	18,8159	62,63999	\$ 6.360.876.168,68	0,45825
Libia	17,50938	44,79154	\$ 34.864.018.360,72	0,45747
Sierra Leone	19,46424	53,91386	\$ 2.326.973.185,47	0,426704
Namibia	11,98713	67,92259	\$ 9.953.771.360,18	0,400547
Argelia	7,494674	34,41205	\$ 67.180.994.607,57	0,383527
Túnez	10,22491	51,02282	\$ 29.712.095.570,77	0,374335
Liberia	2,396234	100,2761	\$ 1.311.688.563,14	0,36649
Ghana	11,64957	47,86273	\$ 23.572.571.584,96	0,365396
Lesoto	4,552449	87,73762	\$ 2.672.963.989,95	0,35512
Botsuana	11,10997	53,55961	\$ 11.413.450.864,03	0,345753
Marruecos	5,100865	45,07663	\$ 49.787.339.425,20	0,343674
Congo, Rep.	4,258167	79,4347	\$ 6.741.788.446,71	0,334542
Seychelles	n/d	98,19419	\$ 1.048.325.079,96	0,329162
Mauritania	7,163717	65,48508	\$ 3.280.002.839,02	0,315125
Egipto	5,027993	19,6027	\$ 69.177.514.904,04	0,308944

Fuente: Elaboración propia en base a World Development Indicators 2017

En la dimensión barreras aduaneras Mauricio (0,8) tuvo los mejores indicadores de apertura seguido por Marruecos (0,77), Egipto (0,75), y Seychelles (0,73). Por debajo del scoring de 0,7 se ubicaron Sudáfrica (0,68), Suazilandia (0,67), Namibia (0,65), Botsuana (0,64), Kenia (0,62), Uganda y Ruanda (0,6), quienes también tuvieron una performance interesante en este indicador. En general, la mayor parte de los países africanos presentaron un bajo nivel de barreras: cerca del 85% obtuvo un índice superior al 40%.

Último dato disponible de la media ponderada de tarifa arancelaria sobre todos los productos para la nación más favorecida posiciona a Mauricio en primer lugar imponiendo menos del 1%. En segunda instancia se encuentran Seychelles y Botsuana con tasas del 4,17% y 4,88%. Suazilandia (5,22%) y Sudáfrica (5,88%) se encuentran en tercer y cuarto lugar. Luego con tasas entre el 7% y el 8% se encuentran Madagascar, Mozambique, Tanzania, Namibia, Comoros,

Kenia y Malawi. Con tasas inferiores al 10% se encuentran Uganda, Lesoto, Zambia, Burundi, Burkina Faso y Nigeria.

Respecto de la carga en procedimientos aduaneros Ruanda resultó ser el más eficiente con un scoring de 5,3/7 puntos. En segunda instancia con un scoring entre 4 y 5 puntos se encuentran Mauricio, Gambia, Marruecos, Botsuana, Senegal, Costa de Marfil, Namibia y Uganda

Los costos de importación más bajos los registra Santo Tomé y Príncipe (577 dólares por container), seguido por Seychelles (675), Mauricio (710), Gambia (745) y Egipto (790). Con un costo superior a los 900 siguen Djibouti (910), Túnez (910), Cabo Verde (910) y Marruecos (970).

Los países con menores requerimientos de documentación para importar son Seychelles, Mauricio y Djibouti (5 documentos), seguidos por Santo Tomé y Príncipe, Gambia, Túnez, Marruecos, Guinea Ecuatorial, Senegal, y Guinea Bissau (6 documentos) En tercera instancia con 7 documentos requeridos se encuentran Cabo Verde, Togo, Ghana, Namibia, Sudáfrica, Suazilandia, Sudán y Botsuana.

Los países geográficamente más cercanos a la Argentina son Sudáfrica, Cabo Verde, Chad, Guinea, Namibia, Sie-

rra Leona, Liberia, Guinea Bissau y Gambia (a menos de 10 mil kilómetros de distancia cada uno).

El índice de conectividad de navegación sitúa en una mejor posición a Marruecos (64,7%) y Egipto (62,5%) muy por sobre los siguientes países: Sudáfrica (37,1%), Togo (30,3%), Angola (29,7%), Djibouti (29,4%), Congo (29,2%) y Mauricio (28,6%) con performances magras, por debajo del 40%.

Los índices de infraestructura portuaria más accesible sitúan a Costa de Marfil y Namibia (5,2), en tercera posición a Seychelles (5) y a Sudáfrica, Marruecos, Mauricio, Egipto, Kenia, Senegal y Gambia con performances entre cuatro y cinco puntos sobre siete totales,

Respecto al faltante de datos para la construcción del índice, Somalia fue el país más penalizado, seguido por Sudán del Sur, Santo Tomé y Príncipe, Eritrea y Libia.

TABLA 13 INDICADORES DE BARRERAS COMERCIALES POR PAÍS

País	Arancel aduanero - cláusula de nación más favorecida (prom. ponderado todos los productos) en % 2015	Carga de procedimientos aduaneros	Costo de importación por container (en u\$d) 2014	Documentos requeridos para importar	Distancia hasta Argentina (km)	Índice de conectividad (máximo 2004 = 100)	Calidad de infraestructura portuaria	Índice de barreras comerciales
Mauricio	0,78	4,7	\$ 710	5	14489,39	28,64	4,7	0,808974
Marruecos	10,78	4,2	\$ 970	6	13360,91	64,72	4,8	0,774729
Egipto	10,47	3,8	\$ 790	10	17154	62,5	4,3	0,748577
Seychelles	4,17	3,8	\$ 675	5	15990,32	7,92	5	0,732681
Sudáfrica	5,88	3,9	\$ 2.080	7	8619,087	37,1	4,9	0,683316
Suazilandia	5,22	3,5	\$ 2.245	7	10872,33	n/d	3,4	0,666202
Namibia	7,49	4,1	\$ 1.805	7	9730,886	14,32	5,2	0,647059
Botsuana	4,88	4,2	\$ 3.710	7	10468,38	n/d	2,7	0,638784
Kenia	7,72	3,6	\$ 2.350	9	14291,12	13,66	4,2	0,615566
Uganda	8,16	4	\$ 3.375	10	13998,35	n/d	2,5	0,605851
Rwanda	13,01	5,3	\$ 4.990	9	13466,53	n/d	3,3	0,601988
Lesoto	8,25	3,4	\$ 2.045	8	10134,84	n/d	2,7	0,598484
Ghana	10,06	3,6	\$ 1.360	7	10927,92	20,7	3,5	0,596868
Túnez	11,26	3,1	\$ 910	6	15569,69	5,35	3,6	0,596477
Gambia	12,66	4,5	\$ 745	6	9984,748	6,04	4,1	0,594111
Costa de Marfil	10,63	4,1	\$ 1.960	13	10509,89	22,01	5,2	0,59217
Senegal	11,64	4,1	\$ 1.940	6	10025,51	12,77	4,1	0,588436
Etiopía	12,16	3,2	\$ 2.960	11	15662,34	n/d	3,2	0,578978
Malawi	7,9	3,8	\$ 2.895	11	12545,59	n/d	2,2	0,577112
Madagascar	7,03	3	\$ 1.555	9	13522,12	10,73	3,2	0,576895
Mozambique	7,23	3,5	\$ 1.600	9	11074,31	9,51	3,6	0,575963

Fuente: Elaboración propia en base a World Development Indicators 2017

El resultado de la ponderación de las tres dimensiones consolida el siguiente orden de potencialidad comercial para la Argentina: Sudáfrica con una mejor performance relativa en la dimensión riqueza e importaciones y una

buen performance en la dimensión de barreras comerciales, seguido de Seychelles, Egipto, Mauricio y Marruecos con muy buenas performances en la dimensión de barreras comerciales.

Luego se ponderó al indicador multidimensional con la variable producto de la normalización del volumen de exportaciones de la Argentina hacia los distintos países durante los últimos 7 años.

El ponderador mejoró la posición relativa de Argelia y Egipto con niveles promedio de exportación de productos argentinos muy superiores en promedio al resto de las economías africanas durante el período de referencia: más de mil trescientos millones de dólares anuales en el primer caso y más de mil doscientos en el segundo caso. En tercer lugar Sudáfrica importó cerca de ochocientos mil millones de dólares y en cuarto lugar Marruecos, que importó casi la mitad de Sudáfrica. En cuarto y quinto lugar se ubicaron Túnez y Angola con un promedio bastante inferior: 164 millones y 131 millones de dólares respectivamente.

Finalmente la ponderación del índice multivariado por la variable de lazos comerciales existentes permitió establecer un orden de potencialidad para el intercambio comercial y a su vez permitió clasificar a los países en cuatro categorías: muy alta potencialidad, potencialidad

alta, potencialidad media-alta, potencialidad media, potencialidad media-baja, potencialidad baja y potencialidad nula.

El resultante de la ponderación final y categorización de acuerdo a la potencialidad comercial con la Argentina fue el siguiente:

Los países con más alta potencialidad son Sudáfrica y Seychelles, seguidos por Egipto, Mauricio, Marruecos, Namibia, Argelia, Botsuana, Mozambique y Nigeria, de alta potencialidad.

Por último los países categorizados con potencialidad media-alta fueron Malawi, Zambia, Túnez, Ghana, Lesoto, Etiopía, Sierra Leona, Ruanda, Togo, Gabón, Angola y Suazilandia

Los demás países, categorizados con potencialidad media, media baja y nula no serán de interés para el estudio pormenorizado de los flujos comerciales, mientras que los tres grupos previamente descritos serán objeto de estudios específicos.

TABLA 14 INDICADOR DE POTENCIALIDAD COMERCIAL POR PAÍS

País	Dimensión riqueza	Dimensión importaciones	Dimensión barreras comerciales	Media aritmética	Índice exportaciones argentinas	Ponderador relación comex arg	Índice ponderado normalizado	categoría
Sudáfrica	0,51808	0,467937	0,683316	0,556444	0,165850424	0,016585042	1	muy alta potencialidad
Seychelles	0,414562	0,329162	0,732681	0,492135	6,54867E-05	6,54867E-06	0,870005	muy alta potencialidad
Egipto	0,315386	0,308944	0,748577	0,457636	0,259065928	0,025906593	0,82997	alta potencialidad
Mauricio	0,31435	0,249246	0,808974	0,457523	0,011383778	0,001138378	0,809733	alta potencialidad
Marruecos	0,222988	0,343674	0,774729	0,44713	0,084616976	0,008461698	0,797128	alta potencialidad
Namibia	0,230597	0,400547	0,647059	0,426068	0,001205223	0,000120522	0,753295	alta potencialidad
Argelia	0,306027	0,383527	0,538594	0,409383	0,280680546	0,028068055	0,744022	alta potencialidad
Botsuana	0,261747	0,345753	0,638784	0,415428	1,92582E-05	1,92582E-06	0,734397	alta potencialidad
Mozambique	0,133992	0,512079	0,575963	0,407345	0,012517142	0,001251714	0,721008	alta potencialidad
Nigeria	0,476261	0,193197	0,541924	0,403794	0,018105664	0,001810566	0,715122	alta potencialidad
Malawi	0,110146	0,514794	0,577112	0,400684	0,000303174	3,03174E-05	0,708353	potencialidad media/alta
Zambia	0,166105	0,505615	0,517787	0,396502	0,000141431	1,41431E-05	0,700949	potencialidad media/alta
Túnez	0,184002	0,374335	0,596477	0,384938	0,033605898	0,00336059	0,682782	potencialidad media/alta
Ghana	0,188845	0,365396	0,596868	0,383703	0,006376147	0,000637615	0,678745	potencialidad media/alta

Lesoto	0,111225	0,35512	0,598484	0,354943	4,44205E-05	4,44205E-06	0,627473	potencialidad media/alta
Etiopia	0,217832	0,262262	0,578978	0,353024	0,00025988	2,5988E-05	0,624094	potencialidad media/alta
Sierra Leone	0,103883	0,426704	0,514067	0,348218	0,000611633	6,11633E-05	0,61562	potencialidad media/alta
Rwanda	0,150935	0,263788	0,601988	0,338904	0,000244493	2,44493E-05	0,599131	potencialidad media/alta
Togo	0,08626	0,45825	0,468757	0,337756	0,000378502	3,78502E-05	0,597109	potencialidad media/alta
Gabón	0,308763	0,184408	0,506183	0,333118	0,001844027	0,000184403	0,588996	potencialidad media/alta
Angola	0,272068	0,20152	0,514485	0,329358	0,026829797	0,00268298	0,583803	potencialidad media/alta
Suazilandia	0,145323	0,176595	0,666202	0,329373	3,00591E-05	3,00591E-06	0,58227	potencialidad media/alta

Fuente: Elaboración propia en base a World Development Indicators 2017

3. LOS DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR CON PAÍSES DE ÁFRICA

En el presente capítulo se llevó a cabo una investigación de diseño triangular (Sautu, 2010). El mismo combina la utilización de datos cuantitativos de fuentes secundarias, así como también con información cualitativa resultado de entrevistas en profundidad y encuestas realizadas a empresarios y actores clave africanos pertenecientes a países de alguna de las tres categorías de potencialidad desarrolladas en el capítulo anterior: muy alta potencialidad, alta potencialidad, potencialidad media-alta.

3.1 DESAFÍO 1: EL OVERLAPPING DE BLOQUES Y EL “SPAGHETTI BOWL EFFECT”

El objetivo principal de esta parte es identificar las oportunidades y los principales obstáculos para ingresar a estos mercados. En primera instancia se expondrán generalidades sobre el comercio para con estos países. Dado que los países de mayor potencialidad comercial no son pertenecientes a una única región, a continuación se expondrán los bloques comerciales regionales a los cuales pertenecen dichos países:

- AMU - Arab Maghreb Union: Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez
- CEN-SAD - Community of Sahel-Saharan States: Benín, Burkina Faso, República Centroafricana, Chad, Comoros, Costa de Marfil, Djibouti, Egipto, Eritrea, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Libia, Mali, Mauritania, Marruecos, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Togo y Túnez.
- COMESA - Common Market for Eastern and Southern Africa: Burundi, Comoros, República Democrática del Congo, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Libia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Ruanda, Seychelles, Sudán, Suazilandia, Uganda, Zambia, Zimbabwe
- EAC - East African Community: Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi, Ruanda y Sudán del Sur
- ECCAS - Economic Community of Central African States: Angola, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo (Brazzaville), República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe.
- ECOWAS - The Economic Community of West African States: Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo
- IGAD - Intergovernmental Authority on Development: Djibouti, Etiopía, Somalia, Eritrea, Sudán, Sudán del Sur, Kenia y Uganda
- SADC - Southern African Development Community: Angola, Botswana, República Democrática del Con-

go, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Seychelles, Sudáfrica, Suazilandia, Tanzania, Zambia, Zimbabwe

- SACU - *Southern African Customs Union*: Botswana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia

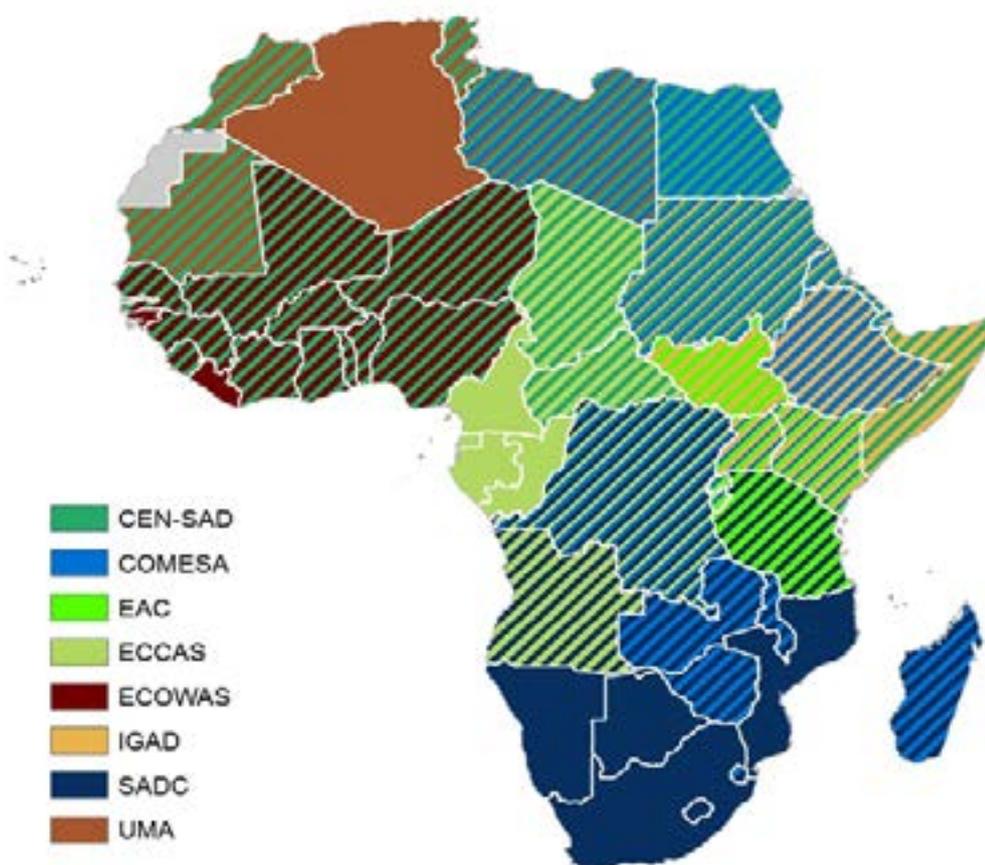
Algunas de las dificultades asociadas al número de bloques son:

- La dificultad en la administración de los bloques ante el incremento de sus miembros

- La superposición en la membresía respecto de los distintos bloques: el “spaghetti bowl effect”.

Existe un área tripartita de tres bloques para el establecimiento de una región de libre comercio de mayor alcance (SADC-EAC-COMESA Tripartite Free Trade Area). En octubre de 2017 el tratado tripartito de libre comercio (TFTA) fue firmado por 21 de los 26 países miembros¹⁰. Mientras que existen negociaciones para establecer el área de libre comercio continental-Continental Free Trade Area (CFTA), la cual permitiría la integración a lo largo del continente¹¹.

GRÁFICO 6. BLOQUES REGIONALES AFRICANOS Y SU SUPERPOSICIÓN



Fuente: United Nations Economic Commission on Africa (2017)

¹⁰ Disponible en: <https://www.tralac.org/resources/by-region/comesa-eac-sadc-tripartite-fta.html>. Los países que firmaron el tratado de libre comercio TFTA son: Angola, Burundi, Comoros, República democrática del Congo, Djibouti, Egipto, Kenia, Libia, Madagascar, Malawi, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudán, Tanzania, Uganda, Sudáfrica, Suazilandia, Zambia y Zimbabwe

¹¹ Avances sobre el CFTA disponibles: <https://www.uneca.org/oria/pages/developments-boosting-intra-african-trade-initiative-and-continental-free-trade-area>

3.2 DESAFÍO 2: INFRAESTRUCTURA Y TRANSPORTE

La literatura económica plantea la importancia de la distancia geográfica como uno de los determinantes de los flujos comerciales (Krugman, 1991). Sin embargo, la logística, entendida como una definición amplia de la infraestructura que contempla no solo los medios de transporte, sino también los servicios asociados, también juega un papel determinante (Limao and Venables, 2001). Con respecto a la logística y demografía, África es un continente que genera múltiples oportunidades, pero al mismo tiempo presenta significativos desafíos en el corto y mediano plazo para los que realicen operaciones de comercio exterior. Los costos asociados al transporte son mayores en África que en cualquier lugar del mundo, al contemplar la porción que representan del valor de las exportaciones/importaciones (Silva y Puertas Medina, 2015).

El Doing Business Report (2017) que realiza anualmente el Banco Mundial a partir de análisis cuantitativos y cualitativos identifica el ranking en el que se ubican los diversos países para hacer negocios. El informe que contempla aspectos vinculados a las normativas vigentes, hasta aspectos de la logística, refleja los desafíos existentes para realizar negocios en África. De los 100 países que están mejor ubicados en el Doing Business Report, sólo 9 son de África. La tabla 15 resume la posición de los países africanos que están en el top 100.

TABLA 15 POSICIÓN EN RANKING DE DOING BUSINESS DE PAÍSES DE ÁFRICA

País	Posición en Ranking de Doing Business 2017
Mauricio	25
Rwanda	41
Marruecos	69
Kenia	80
Botsuana	81
Sudáfrica	82
Zambia	85
Túnez	88
Seychelles	95

Fuente: elaboración propia en base a Doing Business Report del Banco Mundial (2017)

El continente deberá impulsar más proyectos de inversión hacia 2050 en el marco de una población creciente con cada vez más habitantes en ciudades y con el mayor crecimiento esperado en la cantidad de personas por km² (World Urbanization Prospects, 2015; OCDE 2016). El 54% de la población mundial vivía en ciudades en 2015 y la se elevará al 50% en 2050 impulsado principalmente por África y Asia (World Urbanization Prospects, 2015). Asimismo, tanto África como Asia experimentarán los mayores incrementos en la participación en el comercio global tanto por el potencial de sus mercados, como de los bajos costos de producción (OCDE, 2016). La OCDE (2016) estima que Asia y China serán los mayores importadores de alimentos: en 2050 África va a recibir el 19% de los alimentos mundiales transportados, mientras que China el 32%. Asimismo, el 38% de los alimentos transportados serán generados en Estados Unidos, el 11% en Europa y el 8% en Brasil (OCDE, 2016).

Esta situación implica múltiples desafíos para las naciones del continente, pero también representa oportunidades para aquellos sectores productivos vinculados al desarrollo de obras de infraestructura que fabrican puertos, aeropuertos, caminos, centros de distribución, centros de quiebres de carga y diversas actividades ligadas al desarrollo de obras de infraestructura. De esta manera, la actual infraestructura de África representa un desafío para los que hoy realizan operaciones de comercio exterior, pero también una posibilidad para otros sectores productivos que tengan la posibilidad de trabajar en el desarrollo de estos proyectos.

Actualmente el suministro de energía en algunos territorios puede ser poco fiable a veces. En algunos territorios, la demanda de electricidad supera el suministro de electricidad. En este sentido, el sector energético se constituye como una problemática, pero también como una oportunidad de negocios. Los inversores se refieren a estar trabajando en el "bring-your-own-infrastructure", ya que las firmas deben proveer en muchos casos generadores independientes, equipos de purificación de agua y tratamiento de residuos a la hora de construir fábricas u hoteles. En general lo más costoso es la energía. Por ejemplo, para el caso de Nigeria que cuenta con una población del triple de Sudáfrica, genera un décimo de la electricidad. (The Economist, 2014).

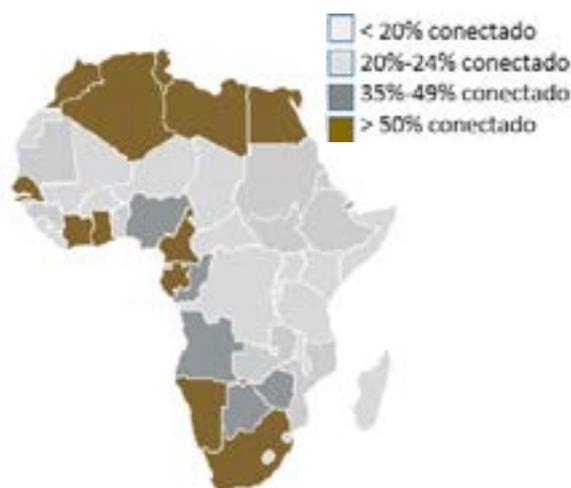
De todos modos, las dificultades energéticas no están distribuidas de manera uniforme a lo largo del continente y entre regiones rurales y urbanas: una encuesta llevada a cabo en 36 países mostró que el 94% de los habitantes de las ciudades tiene acceso al tendido eléctrico mientras que sólo el 45% de los habitantes de las zonas rurales. Estas diferencias son más pronunciadas para el caso de Guinea, Mali y Níger. (Oyuke, Penar y Howard, 2016).

Cuando el análisis se focaliza a niveles regionales y nacionales, se aprecia que muchos de los países norteafrí-

canos e islas tienen las mejores performances en cuanto al acceso, mientras que otros, han extendido su tendido eléctrico a menos de un tercio de su territorio como Burundi (17%), Burkina Faso (25%), Sierra Leona (29%), Níger (30%), Guinea (31%), Liberia (31%) y Mali (32%). Tanto los países del Este y el Oeste de África se encuentran

retrasados respecto de otras regiones en su extensión de tendido. El sur de África tiene una variedad de situaciones con algunos países por debajo del promedio (66%), entre ellos Zimbabwe (62%), Namibia (62%), Zambia (50%), Mozambique (50%) y Malawi (42%) (Oyuke, Penar y Howard, 2016).

GRÁFICO 7. PORCENTAJE DE POBLACIÓN CONECTADA AL TENDIDO ELÉCTRICO POR PAÍS, AÑO 2011



Fuente: McKinsey & Company

La carga transportada por tierra experimentará el mayor aumento en términos relativos a nivel mundial entre 2015 y 2050 en África. UNCTAD (2017) estima que la cantidad de toneladas transportadas por kilómetro se multiplicarán por 3,7. Esta situación representará desafíos y oportunidades para aquellos sectores ligados a la construcción porque se necesitará contar con mejor infraestructura para tener la posibilidad de transportar esa mayor carga. En este sentido, la OCDE (2016) contemplando las proyecciones de la evolución de la carga transportada por tierra sostiene que a nivel mundial no se experimentarán tantas obras de infraestructura en los próximos 30 años, salvo en Asia y en África. La OCDE (2016) sostiene que tanto la infraestructura en puertos como la realización de accesos a los centros de producción y de consumo tendrán que triplicarse en 2050.

Actualmente las condiciones de infraestructura representan uno de los principales obstáculos para aquellas compañías que realizar operaciones en el país tanto para las que utilizan medios de transporte marítimo como transporte terrestre. Portugal Pérez y Wilson (2008) plantean que tanto la escasa infraestructura como las débiles instituciones explican los elevados costos asociados al comercio, y no los elevados impuestos a las importaciones (Portugal Pérez y Wilson, 2008). Según el ranking de infraestructura realizado por el African Development Bank (2017), no todas las naciones se encuentran en la misma posición. Los países que se encuentran al norte de África

son los que en términos relativos cuentan con mejor infraestructura, en segundo lugar el sur de África, en tercero el oeste de África, en cuarto el Centro y en el último el este de África (African Development Bank, 2017). Según el relevamiento del African Development Bank (2017) la situación de África del Norte en términos relativos es cuatro veces mejor en África del Norte que en el Este de África al contemplar las condiciones de la infraestructura terrestre como puertos, caminos, ferrocarriles, como también energía (African Development Bank, 2017).

Tres variables que reflejan los desafíos que enfrentan los actuales sectores que transportan carga por transporte marítimo o terrestre son:

1. El tiempo para sacar un container del puerto es mayor al de la región y en promedio lleva 16 días en el África Subsahariana). Esto representa serios obstáculos que se traducen en mayores costos y pérdidas de eficiencia. Raballand et al (2012) estimó que en seis puertos centrales de África se tarda en promedio 20 días entre que los containers llegan a los puertos y terminan en las fábricas de destino. Si bien en muchos casos esto se da porque compañías utilizan los puertos como depósitos, en muchos otros es por las propias ineficiencias del puerto (Gidando, 2015).
2. La velocidad promedio que actualmente tiene el transporte que circula por las carreteras es menor al

de otras naciones. Tanto la velocidad promedio de los vehículos en las ciudades que cuentan con más de 3 millones de habitantes, como en las que tienen entre 1 y 3 millones de habitantes, es menor en África que en América Latina y América del Norte (Tabla 16). Esto es producto de las condiciones de infraes-

tructura, la antigüedad y condiciones del parque automotor y los “checkpoints” que generan demoras.

3. La congestión tanto para las ciudades medianas como las grandes es mayor en África que en América del Norte y América Latina (Tabla 16).

TABLA 16 INDICADORES DE TRÁFICO TERRESTRE

	América del Norte	América Latina	África
Velocidad Promedio (km/h)			
Ciudad de + 3 MM	29,3 km/h	19,9 km/h	17,9 km/h
Ciudad de 1 a 3 MM	26,7 km/h	19,5 km/h	17,2 km/h
Perdida de velocidad por congestiones			
Ciudad de + 3 MM	37%	50%	67%
Ciudad de 1 a 3 MM	35%	52%	65%

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE, 2017

El transporte marítimo también experimentará un significativo crecimiento en los próximos 30 años. El tráfico de contenedores crecerá 491% en el Sudeste Asiático y 163% en el Oeste de Europa. Si bien con valores absolutos significativamente menores, en África se registrarán mayores flujos: el tráfico se incrementará 787,8% en el Norte de África, 463% en el Este de África y 577,8% en el Oeste del Continente (Tabla 17; OCDE, 2016).

Actualmente los puertos de la costa oeste de Sudamérica tienen un movimiento similar de containers al del este de África. La OCDE (2016) estima que en 2050 la cantidad de containers en los puertos del este de África será dos veces mayores que la que existirá en poco más de 30 años en la costa Oeste de Sudamérica (OCDE, 2016). Esto al mis-

mo tiempo que refleja las perspectivas del continente, también muestra los desafíos que enfrenta en materia portuaria. Si bien África tiene el 2,9% del PBI mundial y Sudamérica el 5,2% del PBI mundial, en África y en Sudamérica hay una cantidad similar de puertos medianos y grandes (FMI, 2017). En África hay 53 puertos medianos y grandes que transportan más de 500.000 containers TEU al año, mientras que en Sudamérica existen 52 (OCDE, 2016). De esta manera, los países de África deberán impulsar múltiples proyectos de infraestructura para contar con una mejor logística que les permita administrar de una manera más eficiente esa mayor afluencia de carga. Actualmente la distribución de los puertos en África no es homogénea: en el oeste están el 38%, en el norte del continente el 30%, en el este el 19% y en el sur el 13%.

TABLA 17 INDICADORES DE TRANSPORTE MARÍTIMO

Tráfico de Contenedores por Mar (Millones de Contenedores de 20 pies)	2013	2050	Crecimiento (%)
Sudeste Asiático	88	520,3	491,3%
Oeste de Europa	97,8	257,5	163,3%
Norte de África	9,8	87	787,8%
Este de África	8,2	46,2	463,4%
Oeste de África	5,4	36,6	577,8%
Sudamérica (Costa Oeste)	7,9	19,3	144,3%

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE, 2016

A pesar de la existencia de múltiples desafíos, actualmente los costos para enviar un container de 20 pies desde Buenos Aires hacia los principales puertos de África no son homogéneos y son mayores a los que se enfrentan las compañías cuando exportan hacia destinos más tradicionales de América o Europa. En la mayoría de los casos cuestan más que enviarlos a China, a pesar de tener una distancia menor (BID/Connect Americas, 2017). Esto se debe a una multiplicidad de factores: la menor escala que

se traduce en que no haya barcos que vayan directamente hacia estos destinos y los mayores gastos en concepto de documentación que se cobra en estos puertos. Los costos para enviar a Sudáfrica y a Marruecos son de los más bajos no sólo por la distancia, sino también por la escala y porque cuentan con los mejores puertos del Continente. El Gráfico 8 resume los costos promedio por envío de cada container, mientras que la Tabla 17 desagrega el costo total entre el servicio del transporte y la documentación.

GRÁFICO 8 COSTO DE ENVÍO DE CONTENEDORES POR PAÍS



Fuente: elaboración propia en base a BID/Connect Americas (noviembre 2017)

TABLA 17 DETALLES DE ENVÍO POR CONTAINER DE 20 PIES

Ruta	Flete Marítimo y Recargos	Costos Documentales y de Manejo	Total
Buenos Aires-Marruecos (Tanger)	\$ 1.605	\$ 554	\$ 2.159
Buenos Aires-Sudáfrica (Durban)	\$ 1.523	\$ 1.080	\$ 2.603
Buenos Aires-Libia (Al Khoms)	\$ 1.972	\$ 907	\$ 2.879
Buenos Aires-China (Changzhou)	\$ 1.716	\$ 1.166	\$ 2.882
Buenos Aires-Argelia (Algiers)	\$ 2.029	\$ 1.076	\$ 3.105
Buenos Aires-Costa de Marfil (Abidjan)	\$ 2.222	\$ 933	\$ 3.155
Buenos Aires-Angola (Luanda)	\$ 1.852	\$ 1.605	\$ 3.457
Buenos Aires-Ghana (Tema)	\$ 2.400	\$ 1.237	\$ 3.637
Buenos Aires-Egipto (Alexandria)	\$ 1.902	\$ 1.764	\$ 3.666
Buenos Aires-Nigeria (Lagos)	\$ 1.972	\$ 1.851	\$ 3.823

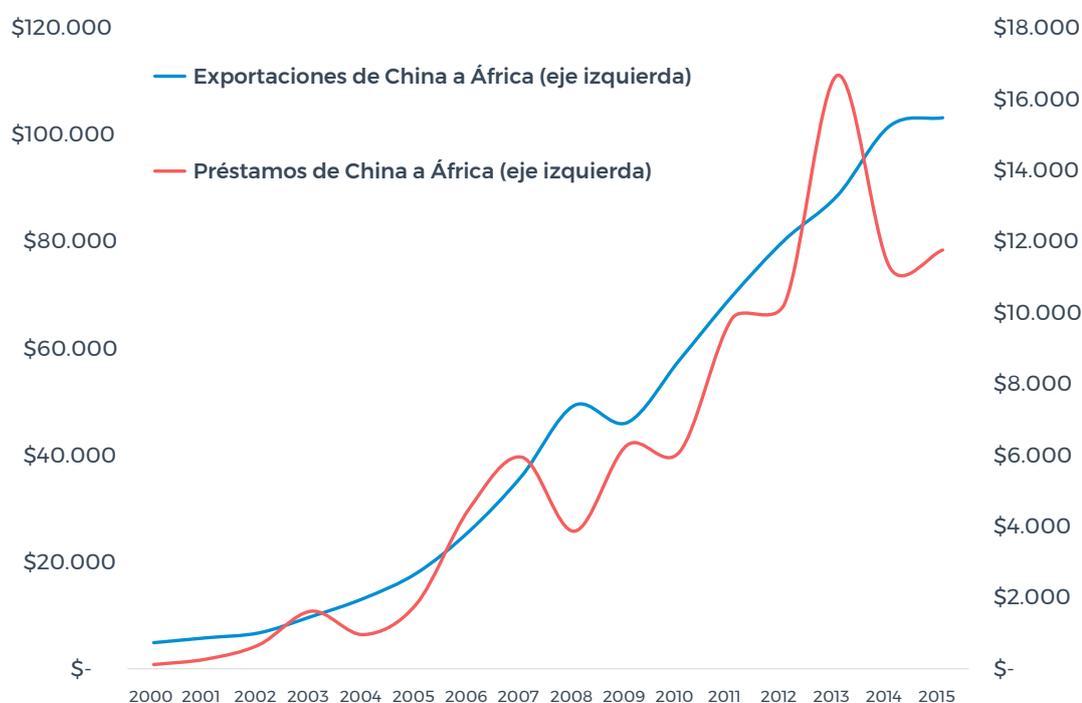
Fuente: elaboración propia en base a BID/Connect Americas (noviembre 2017)

3.3 DESAFÍO 3: FINANCIAMIENTO

La falta de divisas para financiar procesos de innovación en mejores procesos y productos se ha convertido en un limitante del crecimiento de las naciones de África. A raíz de esta dificultad, países exportadores han habilitado mayores líneas de financiamiento para que las naciones de África puedan contar con divisas para pagar las importaciones. Tanto China como naciones de la Unión Europea y Estados Unidos cuentan con programas para financiar

las importaciones que se realicen desde África a sus países (Chen, 2016). De esta manera, las exportaciones de China a África pasaron de los 1.233 millones de dólares en 1993 a superar los 100.000 millones de dólares en 2015. Las exportaciones de China a África crecieron a una tasa anual promedio del 22,4% entre 1992 y 2015 y la tasa incluso era mayor al 30% durante los primeros quince años del nuevo milenio (Gráfico 9). Los países que en 2015 más importaron de China fueron Sudáfrica (15.878 millones de dólares), Nigeria (13.715 millones de dólares), Argelia (7.600 millones de dólares) y Kenia (5.918 millones de dólares), según el procesamiento de la Universidad de Hopkins realizado a partir de las estadísticas de Comtrade (2017).

GRÁFICO 9. EXPORTACIONES Y PRÉSTAMOS DE CHINA A ÁFRICA (MILLONES DE DÓLARES)



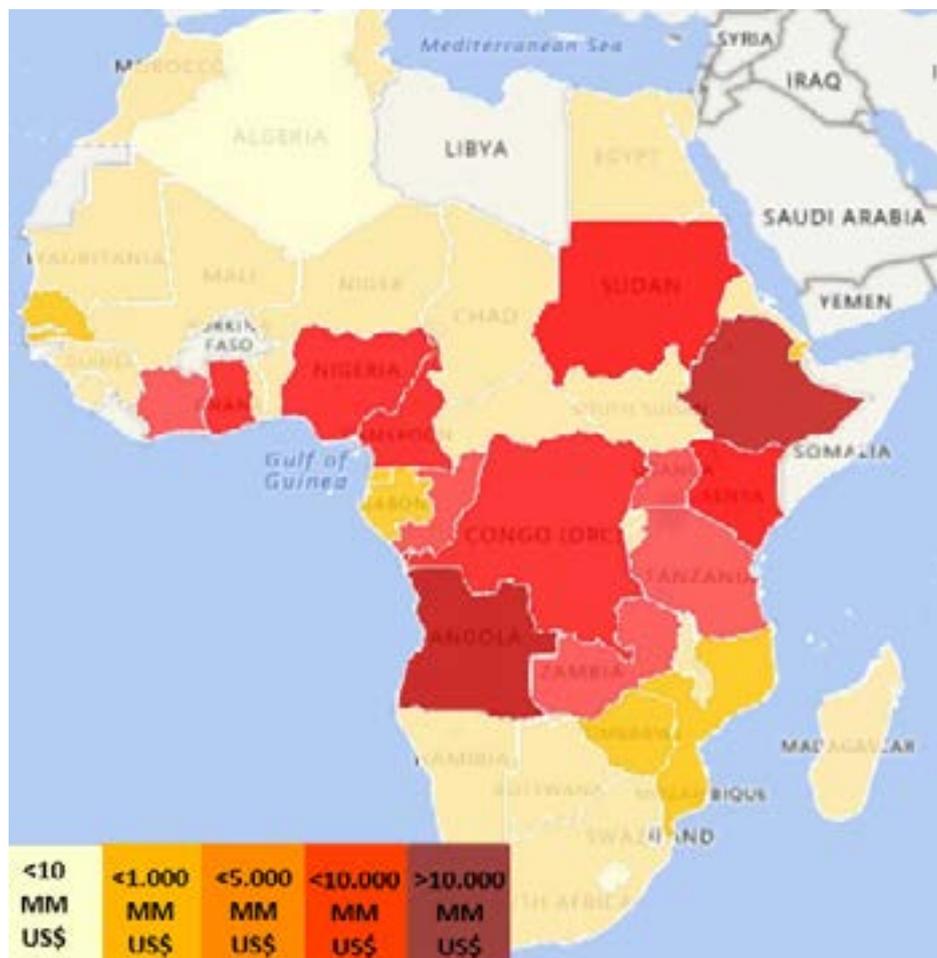
Fuente: elaboración propia en base a Universidad de Hopkins (2017)

Al mismo tiempo que crecían los flujos comerciales, también aumentaban los préstamos de China a los países de África. Tanto el Exim Bank de China como el China Development Bank fueron los organismos que más fondos otorgaron para financiar importaciones o para financiar otras de infraestructura condicionadas (Chen, 2016). El Gobierno de China le prestó a los Gobiernos de África 91.987 millones de dólares corrientes entre 2000 y 2015 (John Hopkins University, 2016). Si bien estos fondos se canalizaron principalmente tanto a través de a través del Eximbank y del China Development Bank, también existieron otras fuentes de financiamiento. Las naciones de África que más fondos provenientes de China recibieron fueron Angola, Etiopía, Kenia, Sudan y Came-

rún (John Hopkins University, 2016; gráfico 10). Estas cinco naciones representaron el 53,6% de los fondos dirigidos a fondos nacionales, mientras que tan sólo 8 países no recibieron ningún préstamo, el resto de las naciones sí utilizaron esta fuente de financiamiento¹². El destino de estos fondos estuvo dirigido principalmente a financiar proyectos de infraestructura (31,8%), energía (24,2%), minería (9,7%) y comunicaciones (7,2%).

¹² El Gobierno de China también otorgó préstamos regionales, pero estos no fueron incorporados en el análisis. Los 8 países que no recibieron fueron: Burkina Faso, Gambia, Guinea-Bissau, Liberia, Libia, Santo Tome & Príncipe, Somalia y Swaziland.

GRÁFICO 10. PRÉSTAMOS DE CHINA HACIA GOBIERNOS DE ÁFRICA ENTRE 2000 Y 2015



Fuente: elaboración propia en base a John Hopkins University (2017)

De esta manera, una estrategia de desarrollo que apunte a fomentar los sectores productivos debería explorar mecanismos para que brindar algún tipo de financiamiento hacia las naciones africanas. Si bien dada la coyuntura de Argentina esta estrategia no parecería prioritaria, una agenda de mediano y largo plazo que apunte a fomentar los lazos entre Argentina y los países del continente africano debería contemplar esta variable como una posibilidad no sólo por las oportunidades de negocios que genera en el corto plazo, sino también por los lazos futuros que se constituyen en el mediano y largo plazo.

4. CONCLUSIONES

Argentina se enmarcó en una etapa de mayor integración al mundo en un contexto del crecimiento de la internacionalización de la producción y la necesidad de retomar la senda de exportadora. En este sentido, la necesidad de volver a incorporar a África en el radar de los hacedores de políticas es un paso hacia adelante para

exportar más y mejor. La literatura económica argentina e incluso en la política pública no se logró en las últimas décadas fortalecer significativamente los lazos con el continente para construir vínculos que permitan perdurar independientemente de los cambios de gobiernos a ambos lados del Atlántico.

A lo largo del presente trabajo se destacaron las potencialidades que existen en África dado la creciente población y el incremento en sus economías que han ido experimentando. Asimismo, también se demostró la creciente importancia que tiene África como destino de exportaciones. En la última década las exportaciones a África crecieron tanto en términos absolutos como en relativos. Sin embargo, existe una concentración tanto en pocos productos como en países que es necesario profundizar para mejorar la inserción internacional del país.

El ejercicio cuantitativo de ampliar el concepto del gravity model para la identificación de potencialidades ha demostrado ser un paso necesario para conocer la variedad de situaciones entre los distintos países y establecer

un orden de prioridades para con las economías donde Argentina podría fortalecer sus vinculaciones comerciales a partir de múltiples características de los países que van desde el tamaño de la economía, hasta la apertura comercial de estas naciones, los impuestos a las importaciones, la distancia y las condiciones de infraestructura entre otros aspectos.

A pesar de las potencialidades, también existen desafíos vinculados a las condiciones de infraestructura. Actualmente realizar operaciones de comercio exterior impli-

ca enfrentarse a múltiples desafíos que se traducen en mayores costos. Esto que hoy representa un obstáculo para potenciar el comercial mismo tiempo es una oportunidad en la medida en la cual en África avanzan progresivamente a mejorar en este campo. Las políticas de financiamiento que ofrecen países de la Unión Europea y China son alternativas para fortalecer los lazos y al mismo tiempo impulsar la producción local. Identificar y avanzar en estas líneas de investigación es el siguiente paso en el marco de una estrategia de desarrollo que apunte a exportar más y mejor.

5. REFERENCIAS

- Adao, R., Costinot, A. & Donaldson, D. (2015). "Nonparametric Counterfactual Predictions in Neoclassical Models of International Trade". NBER Working Paper No. w21401.
- African Development Bank. (2016). "The Africa Infrastructure Development Index 2016".
- Agosin, M. R. (2008). "Export diversification and growth in emerging economies". *Cepal Review*.
- Bergstrand, J.H & Egger, P. (2011). "Gravity Equations and Economic Frictions in the World Economy," in Daniel Bernhofen, Rod Falvey, David Greenaway, and Udo Kreickemeier (eds.), *Palgrave Handbook of International Trade*, New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Brun, E., (2009). "Las relaciones entre América Latina y África: ¿potenciales o ilusorias?", Documentos de Proyecto, CEPAL (Santiago).
- Cancelo, M.T. & Guisan, M.C. & Frias, I. (2001). "Supply and Demand on Manufacturing Output in OECD countries: econometric models and specification test", *Applied Econometrics and International Development*, Euro-American Association of Economic Development, vol. 1(2), pages 7-42.
- Chen, W., Dollar, D., y Tang, H. (2016) "Why is China investing in Africa? Evidence from the firm level." Revisión del Banco Mundial.
- Diamand, M. (1972). "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio". *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- electricity supply still plague majority of Africans". *Afrobarometer Dispatch No. 75*
- Frenkel, R., & Rapetti, M. (2014). "The real exchange rate as a target of macroeconomic policy".
- Gidado, U. (2015). "Consequences of port congestion on logistics and supply chain in african ports". *Developing Country Studies*, 5(6), 160-167.
- Giordano, P., & Ramos, B. (2014). "South-South Trade in Latin America: Cyclical Trend or Permanent Feature?", *Georgetown Journal of International Affairs*, 15(2), 117-125.
- Greenaway, D., & Milner, C. (1990). *South-South Trade: Theory, Evidence, and Policy*. *The World Bank Research Observer*, 5(1), 47-68.
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). "What you export matters", *Journal of economic growth*, 12(1), 1-25.
- Head, K., Mayer, T. & Ries, J. (2010). "The erosion of colonial trade linkages after independence," *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 81(1), pages 1-14, May
- Hidalgo, C., & Hausmann, R. (2009). "The building blocks of economic complexity", *Proceedings of the national academy of sciences*, 106(26), 10570-10575.
- Hirschman, A. O. (2013). "The Essential Hirschman". Princeton University Press.
- Hoffmann, J., Isa, P., y Pérez, G., (2001). "Trade and Maritime Transport between Africa and South America", *Serie Recursos naturales e infraestructura*, No 19, CEPAL (Santiago).
- Krugman, P. (1991). "Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*", 99(3), 483-499.
- Lechini, G., (2010). "Argentina y África en el espejo de Brasil". CLACSO (Buenos Aires).
- Lechini, G., (2014). "América Latina y África: entre la solidaridad Sur-Sur y los propios intereses", *Estudios internacionales*, 46(179), pp.61-87 (Santiago).
- Limao, N., & Venables, A. J. (2001). "Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs, and trade". *The World Bank Economic Review*, 15(3), 451-479.
- Mayer, T. & Zignago, S. (2011), "Notes on CEPII's distances measures: The GGeoDist Database", Working Document 25.

Morasso, C. (2014). "África Subsahariana en el radar argentino. Una década de relaciones Sur-Sur", en Lechini Gladys (comp.), La Cooperación Sur-Sur en las Políticas Exteriores de Argentina y Brasil en el siglo XXI. Rosario: UNR Editora.

OCDE (2016). "Capacity to growth: Transport infrastructure needs for Future Trade Growth", International Transport Forum Policy Papers, No. 19, OCDE.

Oyuke, A., Penar, P., y Howard, B. (2016) "Off-grid or 'off-on': Lack of access, unreliable

Portugal-Perez, A., & Wilson, J. S. (2008). "Trade costs in Africa: barriers and opportunities for reform". Washington DC: World Bank.

Raballand, G., Refas, S., Beuran, M., & Isik, G. (2012). "Why Does Cargo Spend Weeks in Sub-Saharan African Ports?: Lessons from Six Countries". World Bank Publications.

Rodrik, D. (2016). "An African growth miracle?". Journal of African Economies, 1-18.

Subramanian, A., & Tamirisa, N. (2003). "Is Africa integrated in the Global Economy?", IMF Staff Papers, 50(3), 352-372.

The Economist (2014) "Lighting a dark continent". Disponible en: <https://www.economist.com/news/middle-east-and-africa/21620245-power-shortages-have-been-holding-africa-back-are-last-easing-lighting>

Thirlwall, A. P. (2003). The nature of economic growth: an alternative framework for understanding the performance of nations. Edward Elgar Publishing.

UNCTAD. (2017). "Relevamiento del Transporte Marítimo 2017", Naciones Unidas.

6. BASES DE DATOS

Banco Interamericano de Desarrollo (BID): <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html>

Banco Mundial (WB): <https://datos.bancomundial.org/>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): <http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>

CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis: <https://www.cpb.nl/en/data>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC): <https://www.indec.gov.ar/>

Opec: http://www.opec.org/opec_web/en/

UN Comtrade: <https://comtrade.un.org/>

UN World Urbanization Prospects: <https://esa.un.org/unpd/wup/>

University of Hopkins: <https://www.jhu.edu/>

USDA: <https://www.usda.gov/>