

# EXPANDIENDO EL COMERCIO ENTRE ÁFRICA Y COLOMBIA



Centro de  
Comercio  
Internacional

TRADE IMPACT  
FOR GOOD

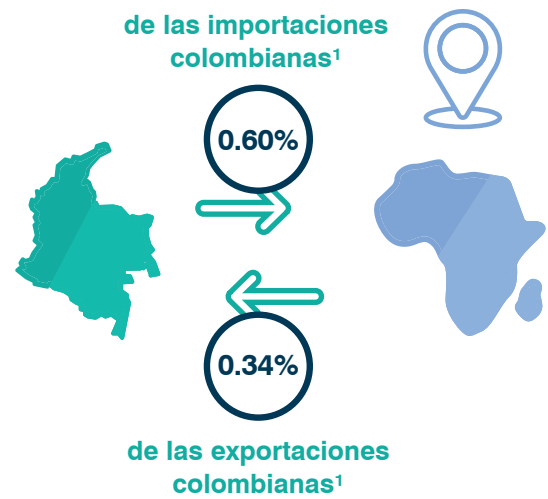
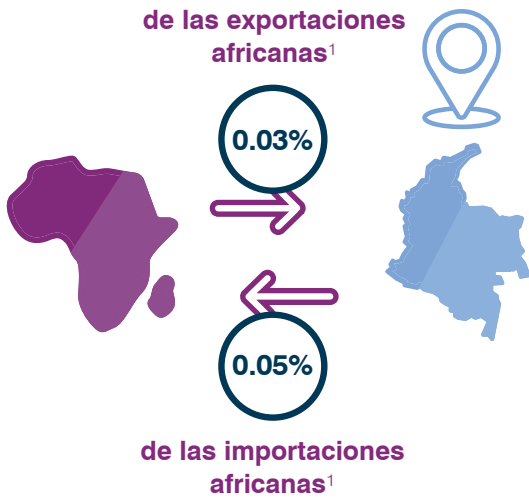
# El panorama actual del comercio.

Las exportaciones de África a Colombia, aunque son pocas, están en crecimiento.

Las exportaciones de Colombia hacia África han tenido un desempeño superior al promedio.

→ Hasta el momento, Colombia ha sido un socio comercial pequeño para África.

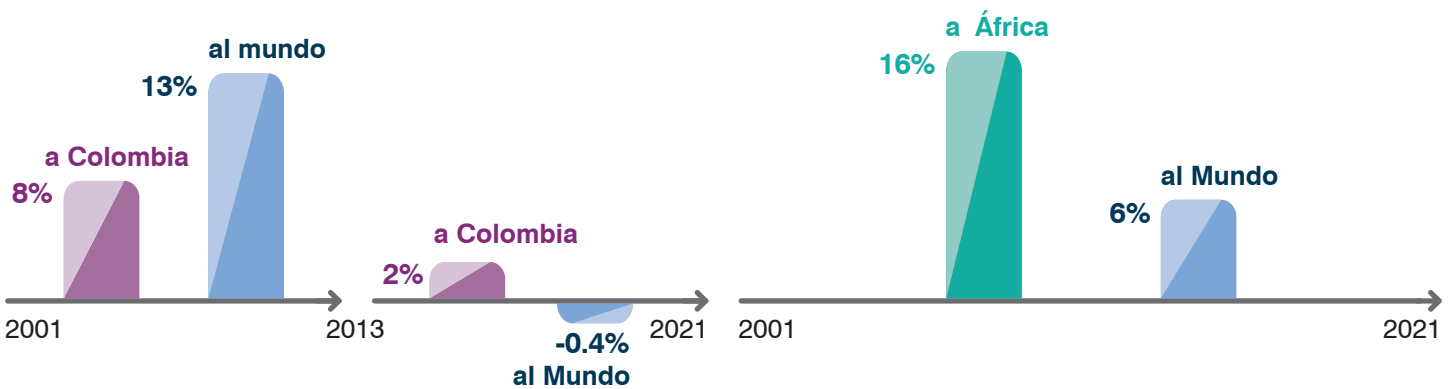
→ La importancia de África como socio comercial para Colombia ha sido limitada pero en está en crecimiento.



→ Después de 2013, se observó una desaceleración en el crecimiento de las exportaciones africanas, aunque en menor medida en el caso de Colombia en comparación con el resto del mundo.

→ En las últimas dos décadas, las exportaciones colombianas a África han crecido más que las exportaciones totales del país.

## Crecimiento anual de las exportaciones



→ En 2022, las exportaciones de África a Colombia alcanzaron los \$255 millones, un **73%** más que en 2021.

→ En 2022, las exportaciones de Colombia a África alcanzaron los \$907 millones, un **126%** más que en 2021.

→ Las altas tasas de crecimiento de los valores de exportación entre 2021 y 2022 fueron probablemente impulsadas por el aumento de los precios de los minerales y los fertilizantes.

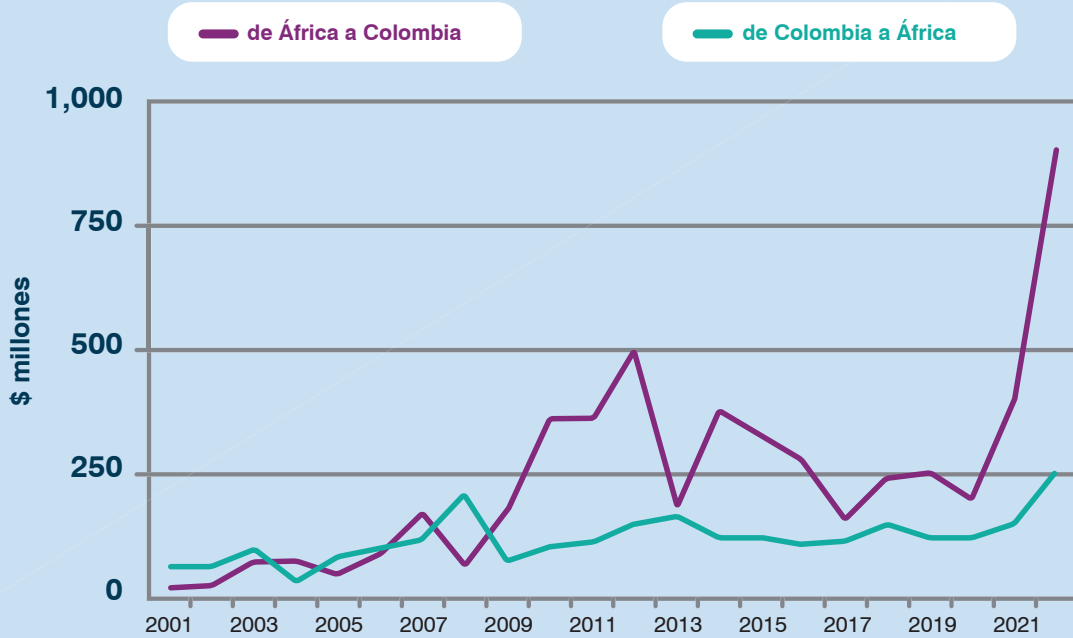
→ Desde 2009, Colombia ha tenido un superávit comercial con África, alcanzando los \$652 millones en 2022. Esto implica que **las exportaciones colombianas a África son más de 3.5 veces mayores que las exportaciones africanas a Colombia.**<sup>1</sup>

Fuente: Cálculos de ITC basados en datos de ITC Trade Map.

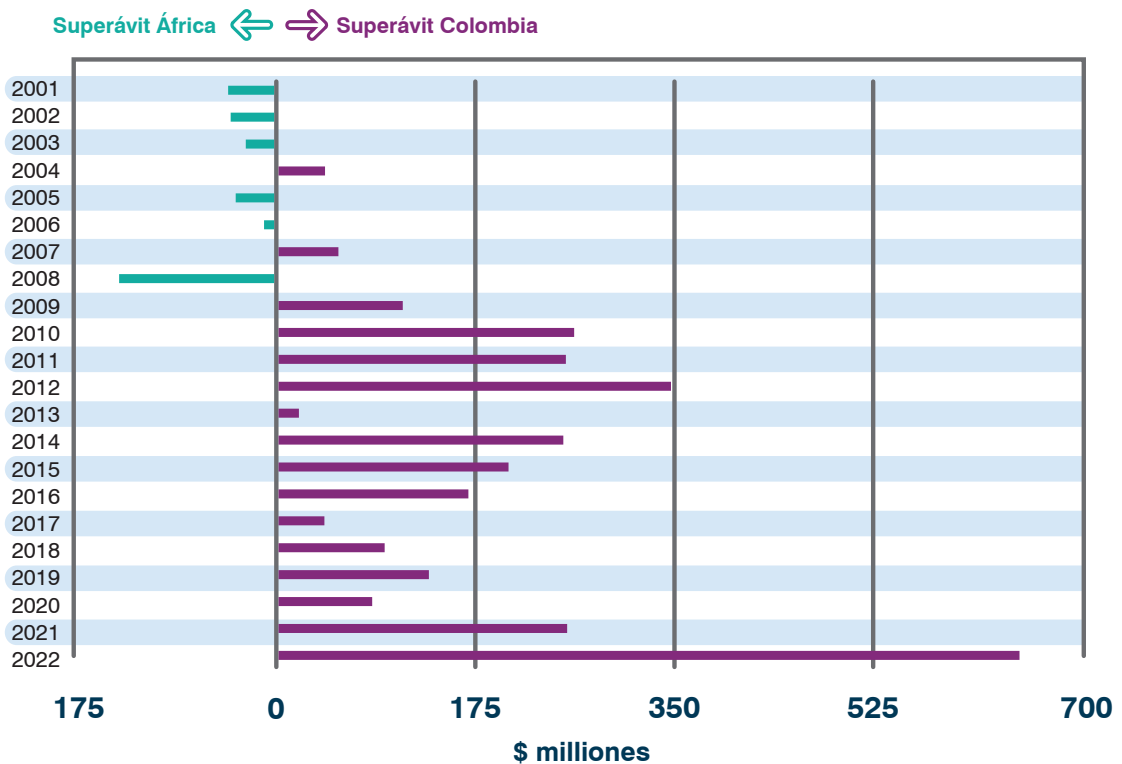
<sup>1</sup> Las tasas reflejan promedios entre 2001 y 2021/2. Para referencia, durante el mismo período, en promedio, el 0.26% de las exportaciones mundiales se destinaron a Colombia, y el 2.87% a África.

Después de varios años sin crecimiento de las exportaciones de África a Colombia y con exportaciones fluctuantes de Colombia a África, los valores comerciales aumentaron en 2021 como consecuencia del aumento de los precios, con un creciente superávit para Colombia.

### Evolución de las exportaciones



### Saldo de la balanza comercial

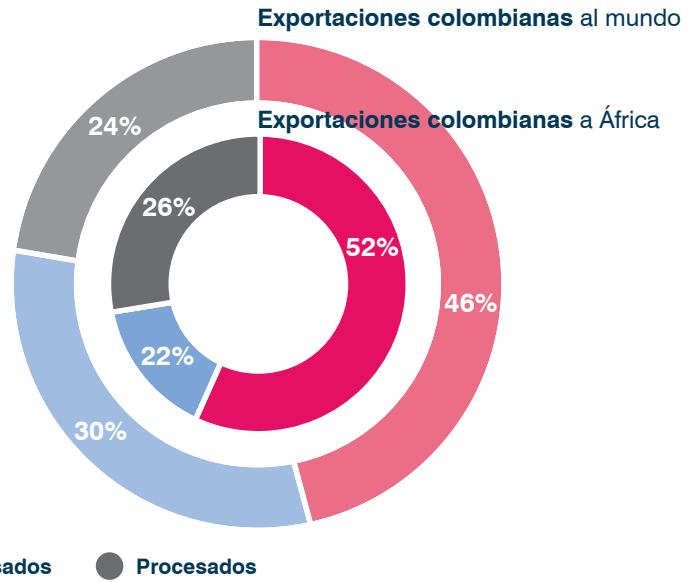
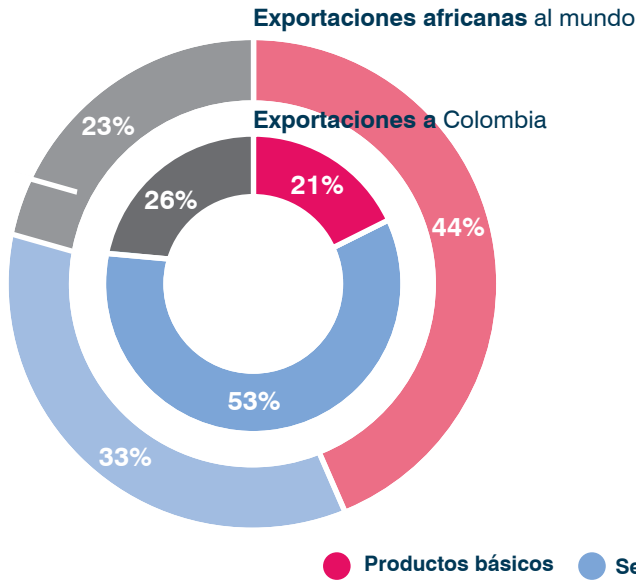


Las exportaciones africanas a Colombia son diversas, pero solo unos pocos países son exportadores

Las exportaciones de Colombia a África se centran en pocos sectores y mercados

→ Una gran proporción de **las exportaciones africanas a Colombia** consiste en **productos transformados** en comparación con las exportaciones africanas al resto del mundo.<sup>2</sup>

→ **Las exportaciones de Colombia a África** están impulsadas **por productos básicos**.

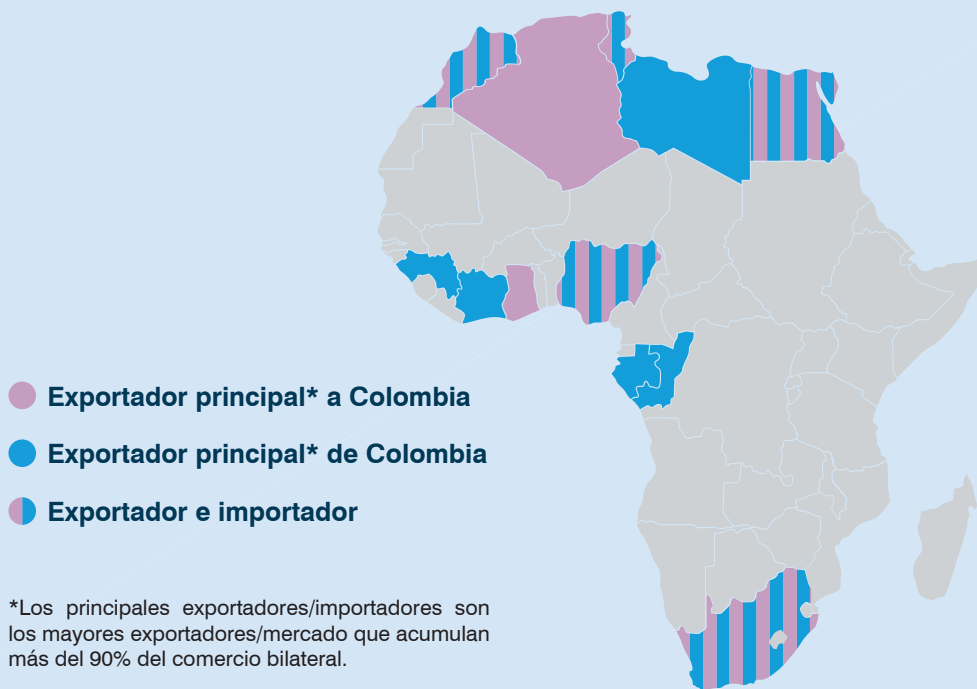


→ Al centrarse menos en los combustibles fósiles y los metales preciosos, y más en los fertilizantes, la confección y el pescado y los mariscos, las exportaciones africanas a Colombia están más **diversificadas** que sus exportaciones totales.

→ Las exportaciones de Colombia a África están **concentradas**: los tres subsectores principales (combustibles fósiles, animales vivos y productos alimenticios) representan el 73% de las exportaciones.

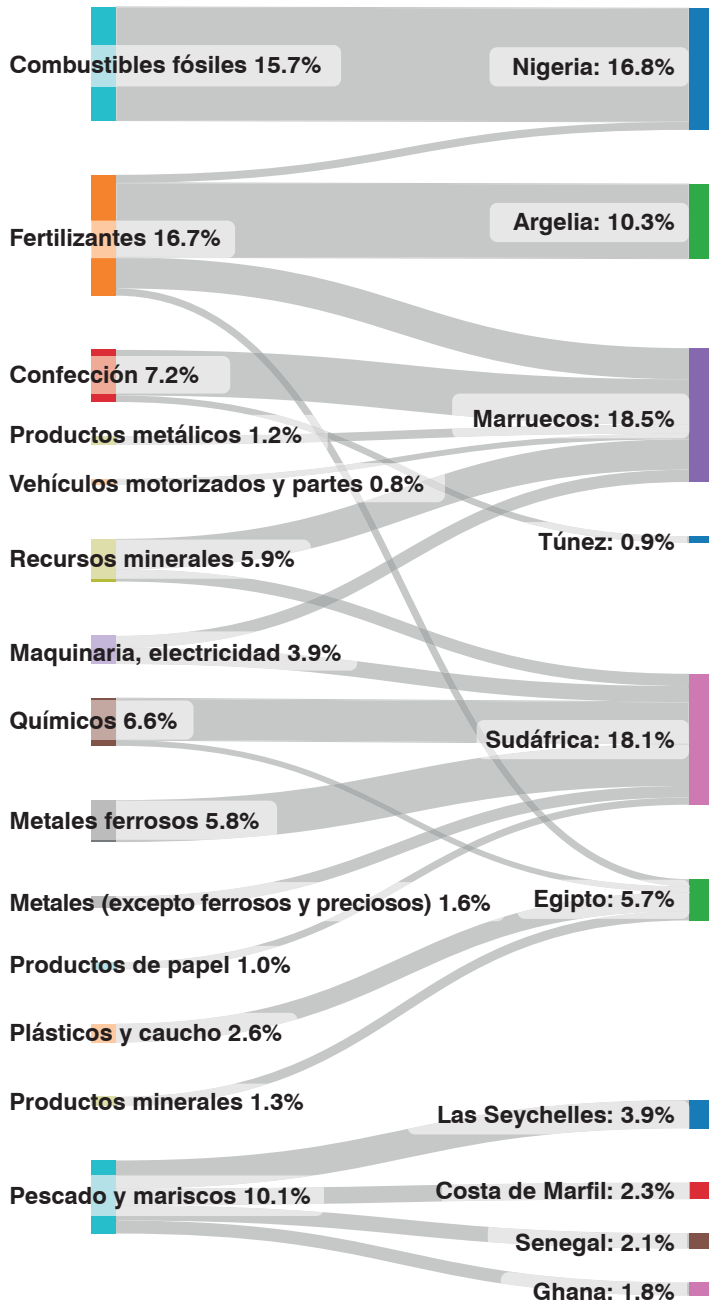
→ Sin embargo, el **92% de las exportaciones africanas a Colombia** provienen de **ocho de los 54 países** del continente.

→ Además, el **91% de las exportaciones de Colombia a África** se destinan a **nueve de los 54 países** del continente.

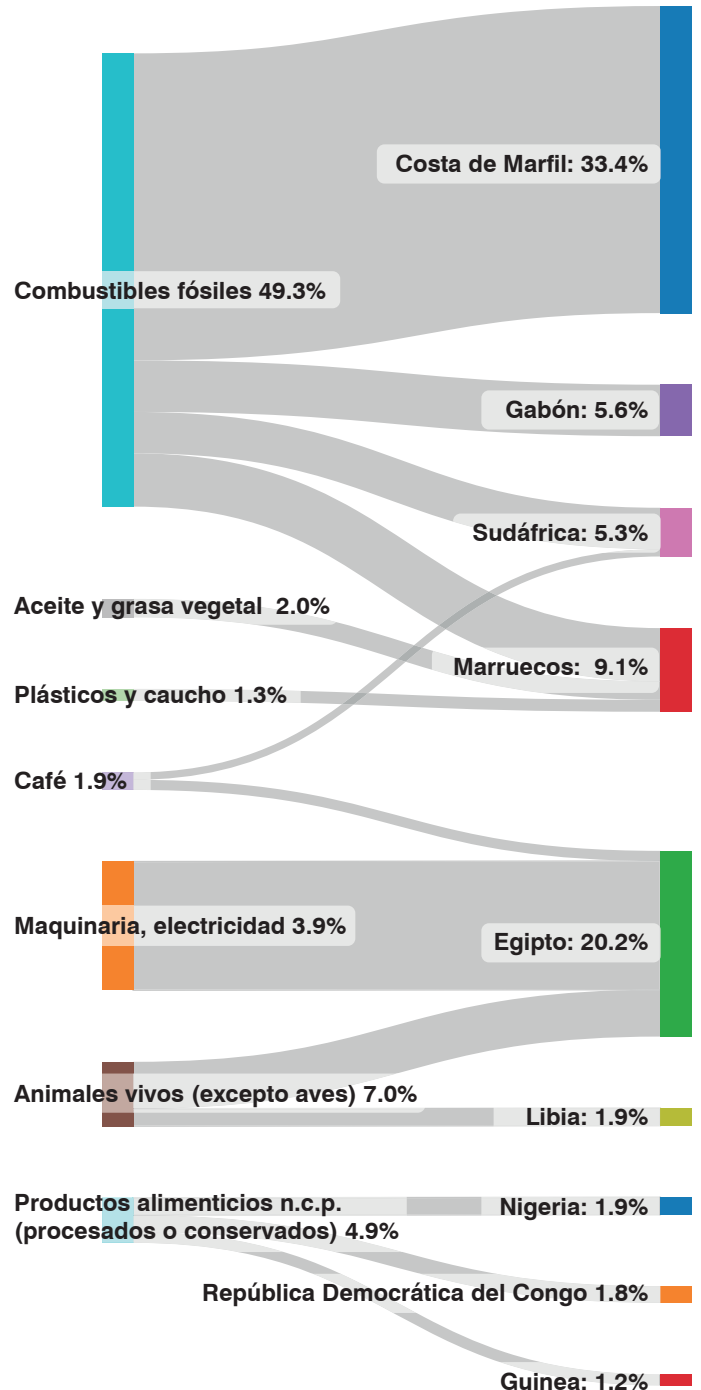


<sup>2</sup> Los productos "transformados" son productos semielaborados o elaborados

Los fertilizantes, los combustibles fósiles, el pescado y la confección de África del Norte y Occidental representan la mitad de las exportaciones africanas a Colombia.



Los combustibles fósiles, seguidos de los animales vivos, dominan las exportaciones de Colombia a África, destinadas principalmente a África Occidental o del Norte.



Nota: Los datos utilizados se basan en una combinación de informes directos y espejo. Representa las combinaciones más grandes de sector-exportador y sector-mercado que acumulan el 80% del comercio bilateral. Las etiquetas muestran la participación en las exportaciones bilaterales. Aquí se encuentra disponible una correspondencia de sector-producto: <https://exportpotential.intracen.org/en/resources/correspondences>.

Fuente: Cálculos de ITC basados en datos de ITC Trade Map

# Oportunidades para el crecimiento del comercio

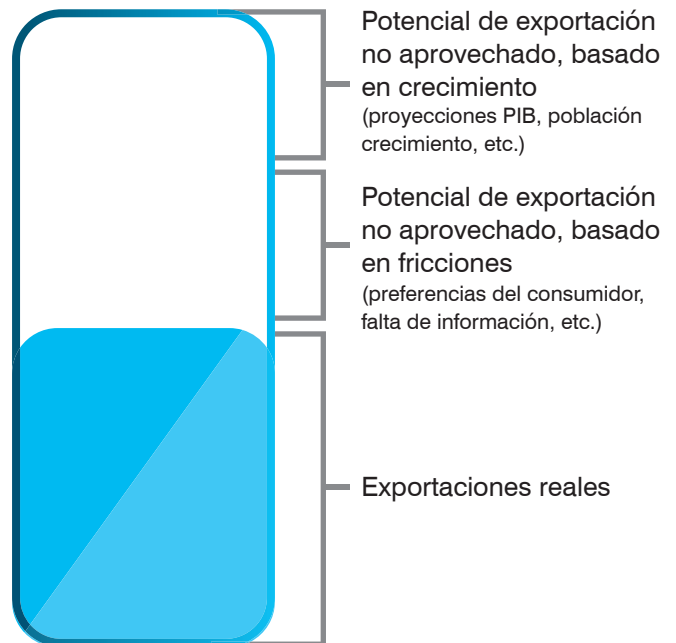
## El concepto del “Export Potential”

→ La metodología de ITC cuantifica el potencial exportador basado en las condiciones de la demanda de importación, la facilidad del comercio entre países y las capacidades de suministro. Los resultados se proyectan para el año 2027, brindando un margen de tiempo para implementar medidas.

### Componentes del potencial de exportación

- **Potencial de exportación no aprovechado:** la diferencia entre el potencial de exportación y las exportaciones reales, es decir, el espacio para el crecimiento de las exportaciones.
- **Factores de crecimiento:** el potencial de exportación no aprovechado puede surgir de cambios anticipados, como el crecimiento del PIB o el crecimiento de la población, esto es el potencial de exportación no aprovechado dinámico o basado en el crecimiento.
- **Factores de fricción comercial:** el potencial de exportación no aprovechado también puede ser resultado de fricciones comerciales existentes, incluida la investigación de mercado limitada, las dificultades de cumplimiento normativo y la falta de contactos comerciales, esto es el potencial de exportación no aprovechado estático o basado en la fricción.
- No todos los productos se consideran en la metodología de potencial de exportación.
  - El potencial de exportación solo se puede calcular para productos que un país ya exporta.
  - La metodología excluye productos que son peligrosos o poco atractivos para la promoción de exportaciones, y tampoco cubre servicios.<sup>3</sup>

### Potencial de exportación en 2027 (\$)



### África solo aprovecha una quinta parte de su potencial de exportación en el mercado colombiano

- África tiene espacio para aumentar sus exportaciones a Colombia en \$160 millones por año para 2027 en los sectores de exportación existentes.
- Los factores de fricción comercial **explican \$93 millones del potencial de exportación** sin explotar de África a Colombia, lo que enfatiza la necesidad de servicios de asesoramiento comercial.
- Los factores de crecimiento explican los \$67 millones restantes en el potencial de exportación sin explotar.

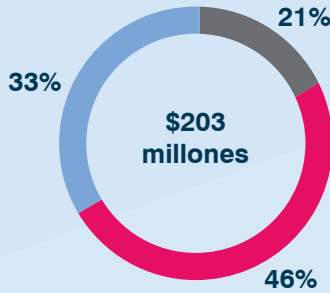
### Colombia solo aprovecha menos del 15% de su potencial de exportación a África.

- Colombia tiene espacio para aumentar sus exportaciones a África en \$237 millones por año en los sectores de exportación existentes.
- Los factores de fricción comercial explican \$128 millones del potencial de exportación sin explotar de Colombia a África, lo que enfatiza la necesidad de asesoramiento comercial.
- Los factores de crecimiento explican los \$109 millones restantes en el potencial de exportación sin explotar.

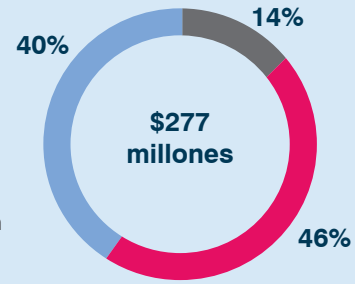
<sup>3</sup> Para explorar más a fondo la metodología y ver una lista completa de productos excluidos, visite el Mapa de Potencial de Exportación de ITC, en [exportpotential.intracen.org](http://exportpotential.intracen.org).

## Potencial de exportación

de África a Colombia



de Colombia a África



- Potencial de exportación aprovechado
- Potencial de exportación no aprovechado estático (basado en fricciones)
- Potencial de exportación no aprovechado dinámico (basado en crecimiento)

Pocos países africanos están preparados para aprovechar el potencial de exportación sin explotar a Colombia.

→ El potencial de exportación sin explotar de África por un valor de \$160 millones se concentra en África del Norte (55%), África Occidental (23%) y Sudáfrica (23%).

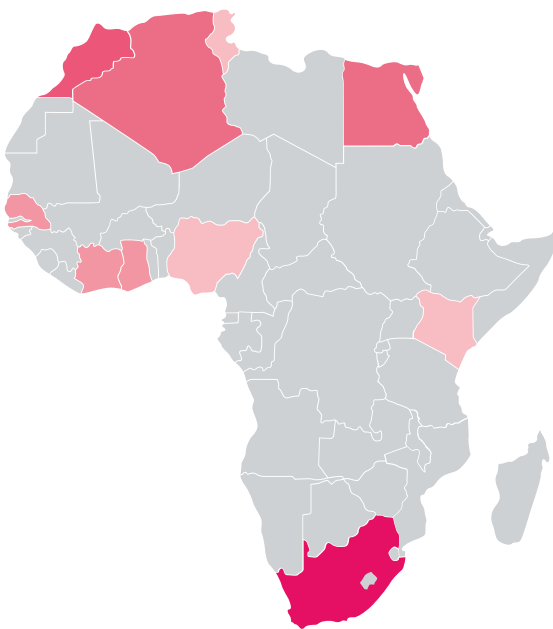
→ **Solo 10 países africanos** (de los 54 del continente) **tienen un potencial de exportación sin explotar hacia Colombia superior a \$1 millón.**

Colombia podría diversificar sus exportaciones a África aprovechando el potencial que tiene en 25 mercados

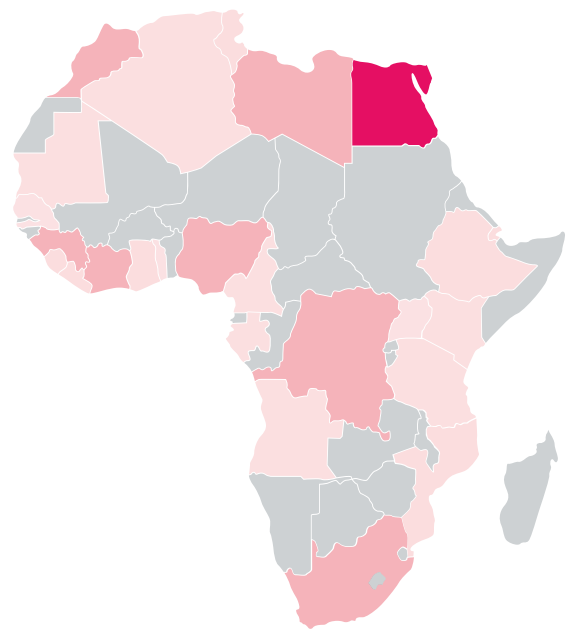
→ El potencial de exportación sin explotar de Colombia por valor de \$237 millones hacia África se concentra en África del Norte (62%) y África Occidental (19%), con oportunidades significativas en otras regiones (8% en África Meridional, 6% en África Central y 4% en África Oriental).

→ Aunque el 43% (\$102 millones) del potencial sin explotar se dirige a Egipto, en total, **25 mercados africanos ofrecen más de \$1 millón en potencial de crecimiento de exportaciones** para los exportadores colombianos.

Países africanos con potencial de exportación sin explotar a Colombia



Mercados africanos con potencial de importación sin explotar desde Colombia



\$3 millones

\$37 millones

\$1 millón

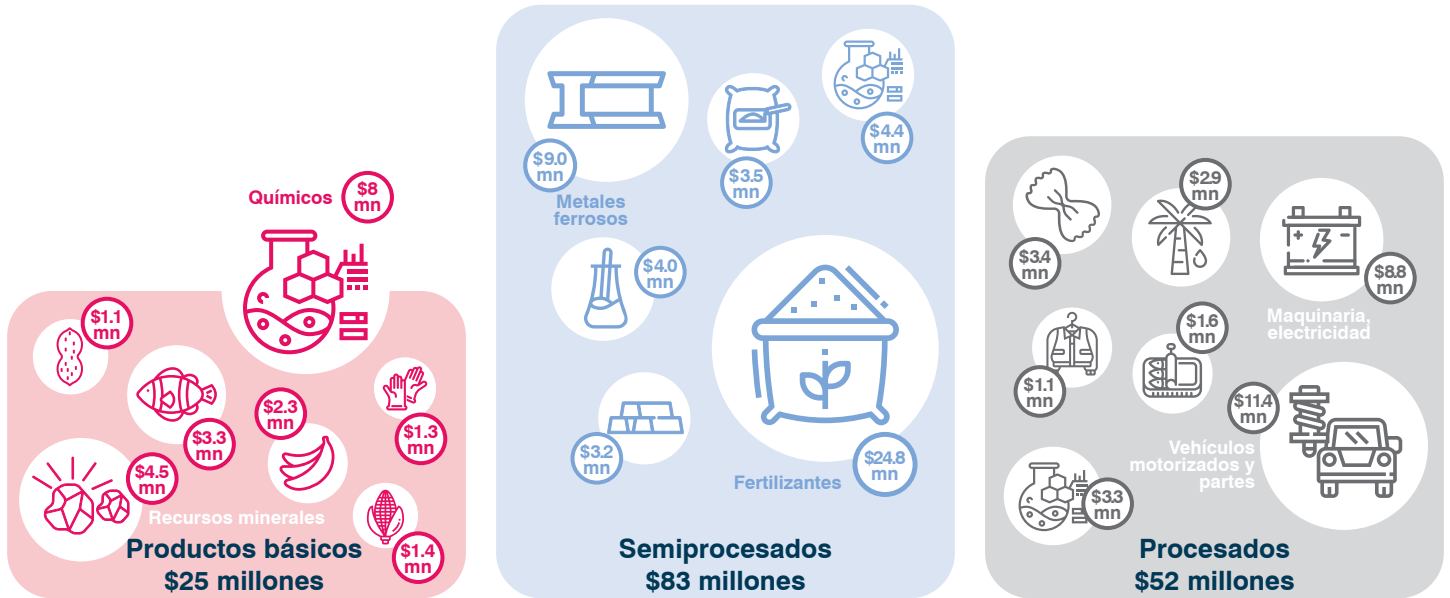
\$102 millones

Los productos transformados ofrecen la mayor oportunidad de crecimiento de las exportaciones africanas al mercado colombiano

→ Los sectores de productos transformados más importantes con potencial de exportación no aprovechado incluyen fertilizantes (\$49 millones), vehículos y partes de motor (\$11 millones) y metales férricos (\$9.1 millones).

→ El 84.5% del potencial de crecimiento de las exportaciones de África a Colombia se encuentra en productos transformados (semiprocesados o totalmente procesados).

## Sectores con potencial de crecimiento de exportaciones de África a Colombia



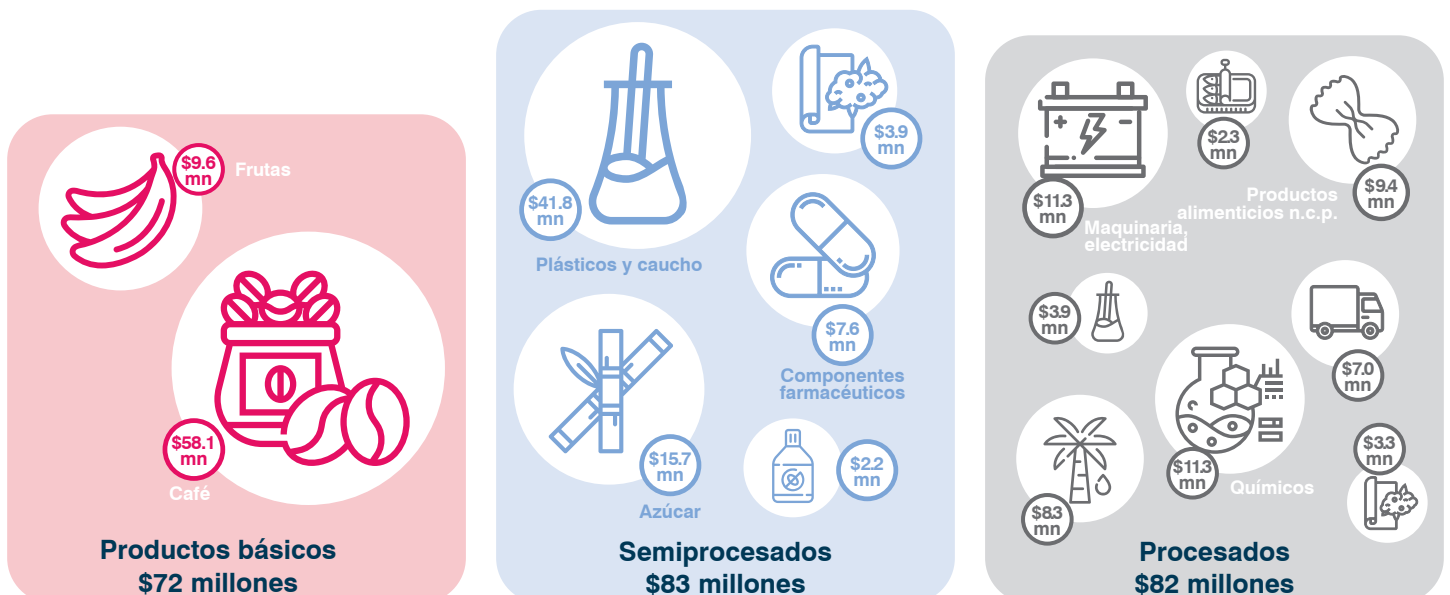
Una parte importante del potencial de exportación de Colombia en las exportaciones de productos transformados a África sigue sin ser explotada

utilizados en extintores de incendios, productos de azúcar y baterías) tienen más del doble del potencial de crecimiento de exportaciones que las materias primas

→ Si bien el café es el sector con más oportunidades para exportaciones adicionales de Colombia a África, los productos transformados (como productos químicos

→ Una parte relativamente alta del potencial de exportación de productos transformados aún no se ha aprovechado (88%, en comparación con el 80% para productos básicos).

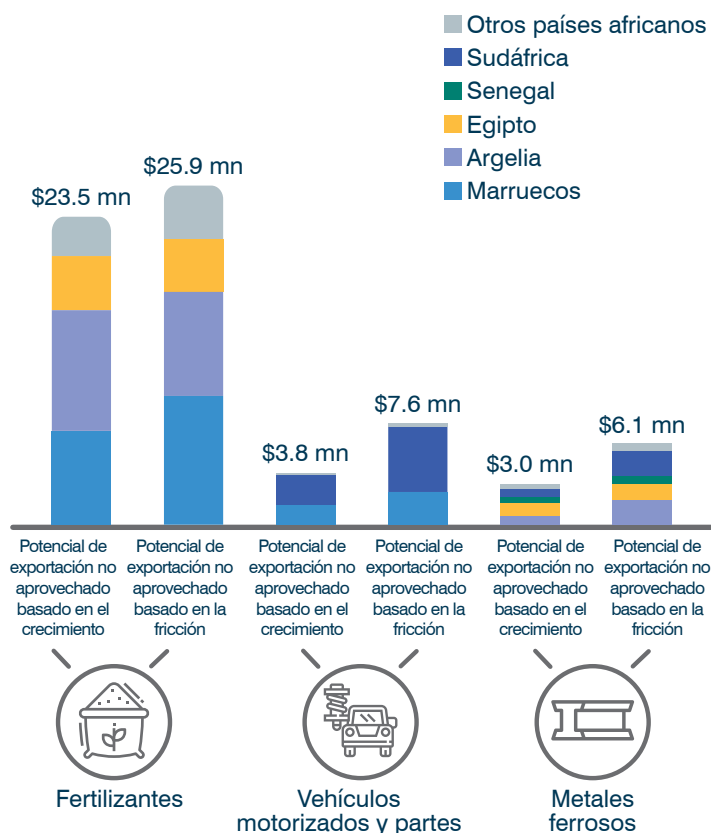
## Sectores con potencial de crecimiento exportador de Colombia a África



El aumento de las exportaciones de productos transformados a Colombia requiere inversión para desarrollar capacidades de producción en los sectores de crecimiento de África, asesoramiento comercial para superar las fricciones y fortalecimiento de la logística y los lazos comerciales con otros actores africanos.

- ➔ Los tres principales sectores transformados con potencial de exportación no aprovechado de África a Colombia son fertilizantes, vehículos y partes de motor, y metales férricos.
- ➔ Mientras que para los vehículos y partes de motor y los metales férricos, las fricciones explican gran parte del potencial sin explotar, en el caso de los fertilizantes, los factores de crecimiento son casi tan importantes como las fricciones. Por lo tanto, es importante invertir para aumentar la capacidad de producción y poder satisfacer la creciente demanda de fertilizantes, así como ofrecer asesoramiento comercial específico para desbloquear el potencial restante.
- ➔ Tan solo unos cuantos países africanos dominan el potencial de crecimiento de las exportaciones del continente a Colombia. En particular, el norte de África para los fertilizantes, Marruecos y Sudáfrica para los vehículos de motor y sus piezas, y el norte y el sur de África, además de Senegal, para los metales férricos. Las inversiones en infraestructuras comerciales podrían impulsar el comercio de ambas regiones y estimular las exportaciones de otros países africanos a Colombia. Estos también se beneficiarían de un refuerzo de los lazos comerciales.

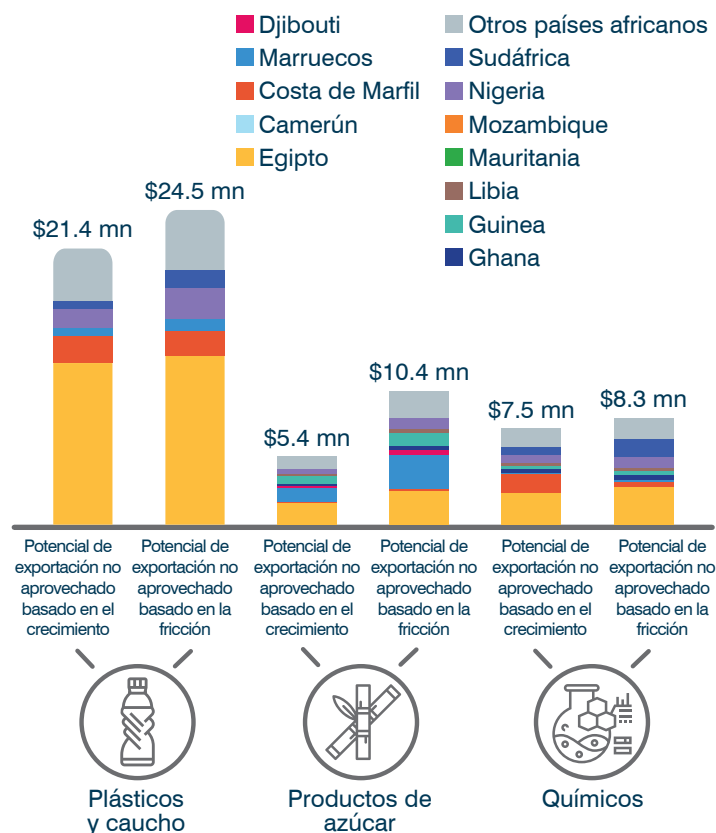
### Países africanos con potencial de crecimiento de exportaciones hacia Colombia en sectores transformados seleccionados



Un mejor aprovechamiento del potencial en productos transformados diversificará el comercio de Colombia con África, siempre y cuando se superen las fricciones/barreras comerciales y se realicen inversiones en los sectores de crecimiento.

- ➔ Colombia tiene potencial para aumentar las exportaciones en tres sectores principales de procesados (plásticos y caucho, productos de azúcar y productos químicos) a varios mercados africanos, incluidos África del Sur, del Este, del Oeste y del Norte. Aprovechar este potencial permitirá a Colombia diversificar sus destinos de exportación en África.
- ➔ Egipto, Costa de Marfil y Nigeria serían nuevos mercados para las exportaciones de plásticos y caucho. Del mismo modo, Colombia exporta muy pocos productos químicos a Egipto, Ghana y Guinea, todos mercados con un potencial significativo. Para los productos de azúcar, Egipto y Marruecos muestran un gran potencial de exportación no aprovechado.
- ➔ Mientras tanto, en los sectores de plásticos, caucho y productos químicos, los factores de crecimiento y las fricciones explican la brecha entre el potencial y las exportaciones reales. En los productos de azúcar, las fricciones dominan y deben abordarse mediante asesoramiento comercial específico.

### Mercados africanos con potencial de crecimiento de exportaciones desde Colombia en sectores transformados seleccionados



# Resumen del comercio actual y potencial

## Desde África hacia Colombia:

- Aunque pequeñas en comparación con las exportaciones totales, las exportaciones desde África a Colombia están más diversificadas que las importaciones.
- África ha tenido un déficit comercial consistente y creciente con Colombia desde 2009, impulsado principalmente por las importaciones de combustibles fósiles.
- Las exportaciones a Colombia han crecido a un ritmo más rápido que las exportaciones al resto del mundo en los últimos años.
- Las exportaciones a Colombia se han centrado en productos transformados y han sido más diversificadas que las exportaciones al resto del mundo. Sin embargo, solo unos pocos países africanos exportan a Colombia.
- La proporción del potencial de exportación que queda sin explotar es alta (79%). Esto se explica principalmente por factores basados en fricciones comerciales.
- Los productos semiprocesados, como los fertilizantes, ofrecen la mayor oportunidad para realizar exportaciones adicionales a Colombia.

## Desde Colombia hacia África:

- En las últimas dos décadas, las exportaciones colombianas a África han crecido más rápido que las exportaciones colombianas al resto del mundo. Las exportaciones colombianas a África son ahora 3.5 veces mayores que viceversa.
- Las exportaciones colombianas a África se concentran en materias primas. Los combustibles fósiles representan casi la mitad de las exportaciones.
- Los destinos de exportación se encuentran en África del Norte y Occidental y Sudáfrica. Sin embargo, también existen mercados potenciales para las exportaciones de Colombia en África Central y Oriental.
- La proporción del potencial de exportación que permanece sin explotar es muy alta (86%). Esto se explica principalmente por factores de fricción comercial.
- Los productos transformados de los sectores del plástico y el caucho, así como el azúcar y los productos químicos, ofrecen un amplio margen para el crecimiento de las exportaciones.

## Los obstáculos al comercio entre África y Colombia

### Qué factores obstaculizan un mayor comercio entre África y Colombia?

#### Aranceles

Colombia y los países de África no tienen ningún acuerdo bilateral o regional de libre comercio entre sí. Esta falta de acceso preferencial a los mercados hace que ambas partes tengan menos probabilidades de importar mercancías entre sí, en comparación con los proveedores de países que hayan firmado tales acuerdos.

- África se enfrenta a un tipo arancelario medio del 5.8 % en el mercado colombiano, mientras que a otros exportadores hacia Colombia se les aplica un tipo arancelario medio del 4.7 %.
- En algunos de los principales sectores de exportación de África, esto supone importantes desventajas arancelarias en el mercado colombiano, como, por ejemplo, en frutas o en cacao en grano y productos derivados.

Cuando comercian entre sí, África y Colombia se enfrentan a aranceles NMF (Nación Más Favorecida) y, por tanto, a condiciones de acceso al mercado menos favorables que los competidores con acuerdos comerciales:

- Colombia se enfrenta a un tipo arancelario medio del 12.6 % en el mercado africano, mientras que a otros exportadores hacia África se les aplica un tipo arancelario medio del 11.7 %.
- En algunos de los principales sectores de exportación de Colombia, esto da lugar a desventajas arancelarias en el mercado africano, como, por ejemplo, en prendas de vestir o en productos de belleza y perfumes.

## Medidas no arancelarias

Las condiciones arancelarias explican en parte la escasa integración comercial y la concentración en sectores con tipos preferenciales. Las medidas no arancelarias también pueden frenar el comercio bilateral. Los requisitos reglamentarios que afectan tanto a las exportaciones como a las importaciones pueden obstaculizar el comercio, ya que son numerosas y a

menudo implican tasas y cargas elevadas para los comerciantes. Los efectos de estos requisitos son más pronunciados cuando se exporta a mercados relativamente pequeños, ya que el coste fijo para superar los obstáculos es elevado en comparación con los beneficios potenciales.

## Costos de transporte y logística

Los costos de transporte, reconocidos desde hace tiempo como un factor determinante de los flujos comerciales, suelen ser más engorrosos que los aranceles. Muchos factores pueden influir en los costos de transporte, como la distancia hacia los socios comerciales, el modo de transporte utili-

zado, el tipo de productos comercializados, las economías de escala, las infraestructuras, la agilidad de las aduanas y la estructura del mercado, y la regulación de los servicios logísticos.

→ En el caso de África, los puertos también figuran entre los factores que elevan los costos de transporte desde y hacia la región: según el Banco Africano de Desarrollo, los costos de manipulación en los puertos africanos son un 50% más elevados que en otras partes del mundo. Sin embargo, en África las deficiencias del transporte terrestre de mercancías ocupan un lugar central. A pesar de la necesidad de transportar mercancías a grandes distancias para llegar a los puertos, la red ferroviaria apenas se ha desarrollado desde el modelo extractivo colonial que unía las minas a los puertos.

→ La mayor parte de la carga se transporta por carretera, pero las carreteras son escasas y no están estratégicamente situadas. Hay que tener en cuenta que esto se refiere no sólo al transporte nacional, sino también a los costos intra-africanos, en donde existen varios países sin acceso al mar. En este contexto, el problema de los desequilibrios de carga afecta también al transporte terrestre, lo que eleva los costos de transporte. Esto explica probablemente por qué el comercio entre Colombia y África sólo se da entre los países del norte y el oeste de África, y a Sudáfrica.

Esta combinación de deficiencias y obstáculos en el transporte en Colombia y en África queda bien reflejada en el Índice de Desempeño Logístico (LPI, por sus siglas en inglés). Este índice, desarrollado y publicado por el Banco Mundial, recoge diferentes aspectos de los costos

de transporte, entre ellos la calidad de las infraestructuras relacionadas con el comercio y el transporte, la calidad de los servicios logísticos, la facilidad para organizar envíos a precios competitivos, la eficacia de las aduanas, etc.

→ Tras obtener sistemáticamente resultados más bajos que el promedio de su región y del grupo de ingresos en casi todas las dimensiones del LPI en 2007, 2010, 2012, 2014, 2016 y 2018, en 2023 Colombia superó el LPI de América Latina y el Caribe, y de los países de renta media-alta en todas las dimensiones del índice.

→ El LPI abarca 30 países africanos. En 2023, Sudáfrica ocupa el puesto 19 de los 139 países incluidos en el índice; los demás países africanos cubiertos se sitúan entre los puestos 57 y 139. La media de Oriente Medio y Norte de África se sitúa en el puesto 87, y la del África Subsahariana, en el 116.

→ Sin embargo, Colombia sigue ocupando el puesto 66 de 139 países incluidos en el LPI.

En promedio, las mercancías comercializadas entre África y Colombia recorren más de 9.000 kms. Esto supone 1.097 km más que la distancia media de otros proveedores a Colombia y 2.133 km más que la distancia media de otros proveedores a África. Aunque estas diferencias constituyen sin duda una desventaja, tanto África como Colombia comercian frecuentemente con otras regiones con las que se enfrentan en distancias similares o mayores. Por ejemplo, la distancia promedio de África cuando exporta a Norteamérica supera los 4.000 km, mientras que la de Colombia en Europa es de 2.499 km.

concentración del comercio entre Colombia y el continente africano. Estos factores sugieren que no es probable que ninguna de las dos regiones se convierta en un socio prioritario para la otra.

En resumen, las condiciones de acceso al mercado -incluidos los aranceles, las medidas no arancelarias y los costes de transporte-, así como la falta de complementariedades económicas, pueden explicar en parte el bajo nivel y la fuerte

Aun así, existen oportunidades bilaterales específicas que pueden aprovecharse. El apoyo permanente a las iniciativas de facilitación e integración regional, aunque no se dirijan específicamente al comercio entre África y Colombia, pueden sin duda ayudar a fortalecer el comercio bilateral. Por ejemplo, los esfuerzos realizados al interior del AfCFTA para mejorar el comercio intra-africano, pueden disminuir los costes logísticos para llegar a los puertos de la región en general, mejorando también las posibilidades de intercambios fructíferos con otras regiones.

# Desbloqueando el potencial comercial Sur-Sur

El comercio internacional ha seguido históricamente las tendencias que le marcan los gustos de los consumidores, las fuerzas del mercado y las rutas de navegación, lo cual, para muchos países en vía de desarrollo, se han orientado hacia antiguas potencias coloniales o hacia mercados grandes al interior de los países más desarrollados. Reorientar

## Tres lecciones del trabajo del ITC

El Centro de Comercio Internacional (ITC) ha promovido programas Sur-Sur desde su creación, ampliando gradualmente su enfoque exclusivamente comercial para incluir también el tema de las inversiones. En la década de 1970, el ITC fue pionero en iniciativas para la expansión del comercio regional en Asia y América Latina. Aunque el ITC ha perfeccionado sus herramientas desde entonces, su enfoque fundamental no ha cambiado: facilitar los vínculos comerciales Sur-Sur, principalmente a través del abordaje de las asimetrías de percepción y proporcionando la información que las empresas necesitan para hacer negocios en nuevos mercados.

las fuerzas motrices del comercio hacia un mayor comercio Sur-Sur, incluidos los países africanos y Colombia, requiere un impulso concertado para transformar unos patrones comerciales profundamente arraigados en la historia y, como consecuencia, a menudo resistentes al cambio.

En 2020, el ITC publicó *Designing for Impact: South-South Trade and Investment* (en español: *Diseñar para tener impacto: Comercio e inversión Sur-Sur*), una recopilación de las lecciones aprendidas en anteriores proyectos Sur-Sur, muchas de las cuales tienen una relevancia directa para el entorno africano/colombiano. A partir de las casi seis décadas de trabajo del ITC en el comercio Sur-Sur, hay tres lecciones clave para los formuladores de políticas públicas, para las empresas y para las organizaciones internacionales a ambos lados del Atlántico.

## Lección 1: Crear un ecosistema de inteligencia de mercado que canalice los esfuerzos, colme las lagunas de información y supere las percepciones erróneas

Las percepciones erróneas y las asimetrías/lagunas de información suelen ser más pronunciadas en las colaboraciones Sur-Sur. La información limitada sobre el mercado, la falta de experiencia u orientación; las barreras lingüísticas y los prejuicios existentes, son algunas de las causas. Esto es válido tanto para los países exportadores como para los importadores. Por ejemplo, los comerciantes y los inversores pueden tener percepciones erróneas sobre los riesgos, las oportunidades, los contextos sociales y políticos, o la facilidad para hacer negocios en el país receptor. En el caso concreto de las relaciones comerciales, puede existir falta de

entendimiento o de confianza entre compradores y vendedores, o sobre cuestiones concretas como los empaques adecuados y los plazos de entrega.

Superar las dudas y percepciones erróneas iniciales en el contexto africano y colombiano requiere un esfuerzo claro por parte de los gobiernos, de las organizaciones de promoción del comercio y la inversión, y de las organizaciones internacionales para ofrecer transparencia y centrarse en las oportunidades de mercado. Este esfuerzo deberá:

→ **Crear herramientas de fácil acceso para las empresas con el fin de hacer más transparente el comercio entre África y Colombia.** Estas herramientas deberán permitir a los empresarios identificar oportunidades de exportación e importación; comparar los requisitos de acceso a los mercados, supervisar los resultados del comercio nacional y tomar decisiones comerciales bien informadas. Las herramientas deberán abarcar temas como estadísticas comerciales, datos arancelarios y normas de origen relacionadas con los acuerdos de libre comercio aplicables, así como estimaciones del potencial de exportación, información sobre precios de mercado y datos regionales sobre comercio e inversión.

de datos cuantitativos y cualitativos -dado que la disponibilidad de datos y la asimetría de la información son retos particulares en muchos países en desarrollo- para así limitar los esfuerzos birregionales a una lista corta de sectores prioritarios.

→ **Identificar una larga lista de sectores como punto de partida para la promoción comercial,** sobre la base de estas herramientas de inteligencia de mercado y del análisis del potencial de exportación. Se deberá entonces utilizar una combinación

→ **Identificar una lista clara de socios institucionales a los cuáles dirigirse para lograr una pronta adhesión.** Esta lista deberá incluir, como mínimo, los organismos gubernamentales pertinentes, las asociaciones industriales, los inversores/compradores y las micro, pequeñas y medianas empresas situadas en la base de la escala productiva. Para cada sector prioritario, será necesario desarrollar estrategias sectoriales conjuntas y hojas de ruta entre las posibles partes interesadas africanas y colombianas, de modo que los socios institucionales, los gobiernos y la industria comprendan claramente las prioridades, las expectativas y las acciones en un horizonte temporal delimitado.

## Lección 2: Establecer relaciones a través de plataformas

Las empresas africanas y colombianas deberán asistir a reuniones B2B y a ferias comerciales para crear visibilidad y, así, promover la sostenibilidad de los vínculos comerciales. Esto dependerá de las empresas y de los sectores de que se trate, pero en muchos casos, la asistencia de una delegación empresarial africana o colombiana a una feria comercial o a una reunión entre empresas organizada por la otra región podrá ser una novedad. Esto puede dar lugar a pedidos de prueba y a consultas inusitadas.

Llegar a un punto en el que compradores y vendedores realicen negocios regulares requiere un nivel de confianza que sólo puede establecerse tras varias interacciones. Por lo tanto, las iniciativas que pretenden crear vínculos comerciales sostenibles deben planificar la asistencia repetida, idealmente a lo largo de varios años.

Para promover la modernización y el valor agregado, las empresas africanas y colombianas deberán intercambiar buenas prácticas, tecnologías y competencias. Las ferias

comerciales y los encuentros entre empresas de otros países en vías de desarrollo son excelentes oportunidades de aprendizaje, las cuales pueden complementar las actividades de divulgación y orientación. El efecto de aprendizaje puede ser especialmente eficaz en un contexto Sur-Sur, ya que las tecnologías adoptadas y los retos empresariales de un país en desarrollo suelen ser similares y pertinentes para los demás.

Las representaciones diplomáticas son también un canal importante para el comercio y la inversión en nuevos mercados Sur-Sur. En la actualidad, son relativamente pocos los países africanos que tienen representación diplomática permanente en Colombia (y viceversa). Otro canal útil para derribar las barreras al comercio y la inversión son los bancos regionales de desarrollo (por ejemplo, el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo), que pueden desempeñar un papel clave en la promoción del comercio interregional, especialmente en sectores no tradicionales.

## Lección 3: Combatir los aranceles elevados y las barreras no arancelarias, aprovechando las iniciativas de integración regional

Un acuerdo comercial bilateral o regional sería un paso importante para reforzar y diversificar los lazos comerciales de acuerdo con las ventajas comparativas de cada región. Naturalmente, cualquier tipo de acuerdo de libre comercio entre regiones tendría que elaborarse cuidadosamente para garantizar que las listas arancelarias, las normas de origen y los requisitos reglamentarios resultantes estén armonizados con la Zona de Libre Comercio Continental Africana y los múltiples acuerdos comerciales regionales de Colombia.

Las barreras no arancelarias, sin embargo, suponen el obstáculo más grande para el comercio. Las fricciones comerciales, como los complejos requisitos normativos o los problemas logísticos específicos del sector, bloquean casi la mitad de las oportunidades de crecimiento identificadas en este informe. Esta conclusión es especialmente cierta para las empresas y los sectores más pequeños, ya que el cumplimiento de la normativa conlleva unos costos fijos

elevados en comparación con los beneficios potenciales. Los responsables de formular políticas públicas deberían considerar la posibilidad de armonizar o reconocer mutuamente los requisitos normativos, incorporando mecanismos para informar e identificar los retos a los que se enfrentan los comerciantes.

Una de las barreras más infranqueables para el comercio entre África y Colombia son los costes de transporte. Un aspecto crítico de este informe es que los costos no están necesariamente relacionados con la distancia: tanto África como Colombia comercian frecuentemente con otras regiones con las que se enfrentan a distancia similares o mayores. Reducir los costos de transporte significa invertir en mejores infraestructuras portuarias y de transporte terrestre, así como en mejores servicios logísticos y aduaneros.