




años conectando
normativa, negocio
y mundo:
Hagamos un Trueque.

 (56) 2752 1798

www.tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlccasociados.com.mx



**HAGAMOS
UN TRUEQUE**



13 DE ABRIL

El Papel de África en la Expansión Comercial de México

Lic. Óscar Estrada Neri

Consultor internacional en desarrollo
comercial, marketing y negocios
internacionales.



6:00 PM

Hora Centro

5:00 PM

Hora Noroeste



YouTube Live

f LIVE

in Live

t LIVE

¿Por qué África?

Africa will add 796 million people to the global workforce and be home to the largest and youngest population by 2050.

Working-age (15–64) population

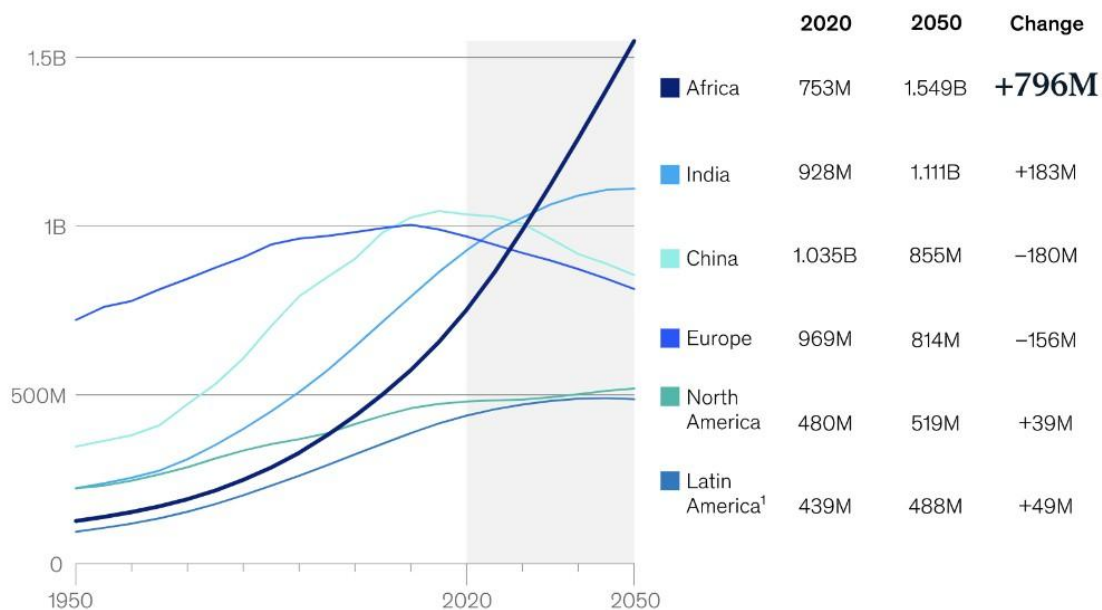


Image: McKinsey

Demografía

1. La población de África alcanzará los 2.500 millones de personas para 2050, representando un cuarto de la población mundial.
2. La mediana de edad en el continente es de 18 años, 14 años más joven que cualquier otra región.
3. Se espera que la clase media africana alcance los 1.100 millones para 2060.



Plano general de África



Potencial de consumo:

1. Para 2030, se prevé que 400 millones de africanos generen un gasto de consumo de 3 billones de dólares.
2. El comercio electrónico está en aumento, con proyecciones de que los usuarios de internet aumenten de 520 millones en 2021 a más de 850 millones en 2030.

Geopolítica:

- La posición estratégica de África es importante para las rutas comerciales marítimas y terrestres.

Recursos estratégicos:

1. África posee el 30% de las reservas minerales del mundo.
2. La demanda de metales de tierras raras se espera que alcance las 315.000 toneladas para 2030.
3. La República Democrática del Congo posee más del 70% del cobalto mundial, crucial para las baterías de vehículos eléctricos.

Mejoras en gobernanza

- A pesar de los desafíos, hay mejoras en la gobernanza y reformas democráticas que pueden atraer más inversión extranjera directa.



El Área de Libre Comercio Continental Africano (AfCFTA)



Mercado Unificado

- Creación de un mercado único continental con más de 1.5 mil millones de personas.
- PIB combinado estimado en \$3.4 billones.

Exportaciones y Manufactura

- Aumento de exportaciones den US\$560 mil millones principalmente en manufactura.
- La producción manufacturera podría aumentar de \$500 mil millones a \$1.7 billones para 2030, creando hasta 14 millones de empleos (Bekele-Thomas, 2023).



Aumento del comercio intra-africano

- Se espera un incremento del 52.3% para 2025 (UNECA, 2019).

Impacto económico proyectado:

- Aumento de ingresos de hasta \$450 mil millones para el 2035 (Banco Mundial, 2020).
- Potencial para sacar a 50 millones de africanos de la pobreza extrema (Banco Mundial, 2022).
- La economía africana podría alcanzar los US\$29 billones para el 2050 (Urama, 2020)

Otros Aspectos

- Implementación del Sistema Panafricano de Pagos y Liquidaciones (PAPSS) para facilitar transacciones en monedas locales.



¿Qué es el eje SUR - SUR?

www.camaralatioafricana.com



¿Por qué es importante el eje SUR -SUR?



Definición

El Eje Sur-Sur nació de la necesidad de los países en desarrollo de apoyarse mutuamente con soluciones adaptadas a sus propios contextos, en lugar de depender únicamente de la ayuda condicionada o de los modelos de desarrollo del Norte Global.

Principios Fundamentales

- **Horizontalidad:**
Las naciones interactúan como socios estratégicos en pie de igualdad, sin una relación jerárquica de donante y receptor.
- **No Condicionalidad:**
La cooperación se ofrece sin ataduras políticas o económicas que limiten la soberanía de los países.
- **Transferencia de Soluciones:**
Se prioriza el intercambio de tecnologías y experiencias que ya han probado ser exitosas y adaptables a entornos socioeconómicos similares.



¿Por qué México es importante para África?



Históricamente, los mercados emergentes en África han dependido de socios del Norte Global o Asia, lo que a menudo ha resultado en dinámicas comerciales asimétricas. El empresario africano actual busca un paradigma diferente: la cooperación Sur-Sur.

Las empresas mexicanas entienden íntimamente los desafíos de operar en economías en desarrollo: superar deficiencias logísticas, navegar burocracias complejas y adaptar productos para consumidores sensibles al precio.

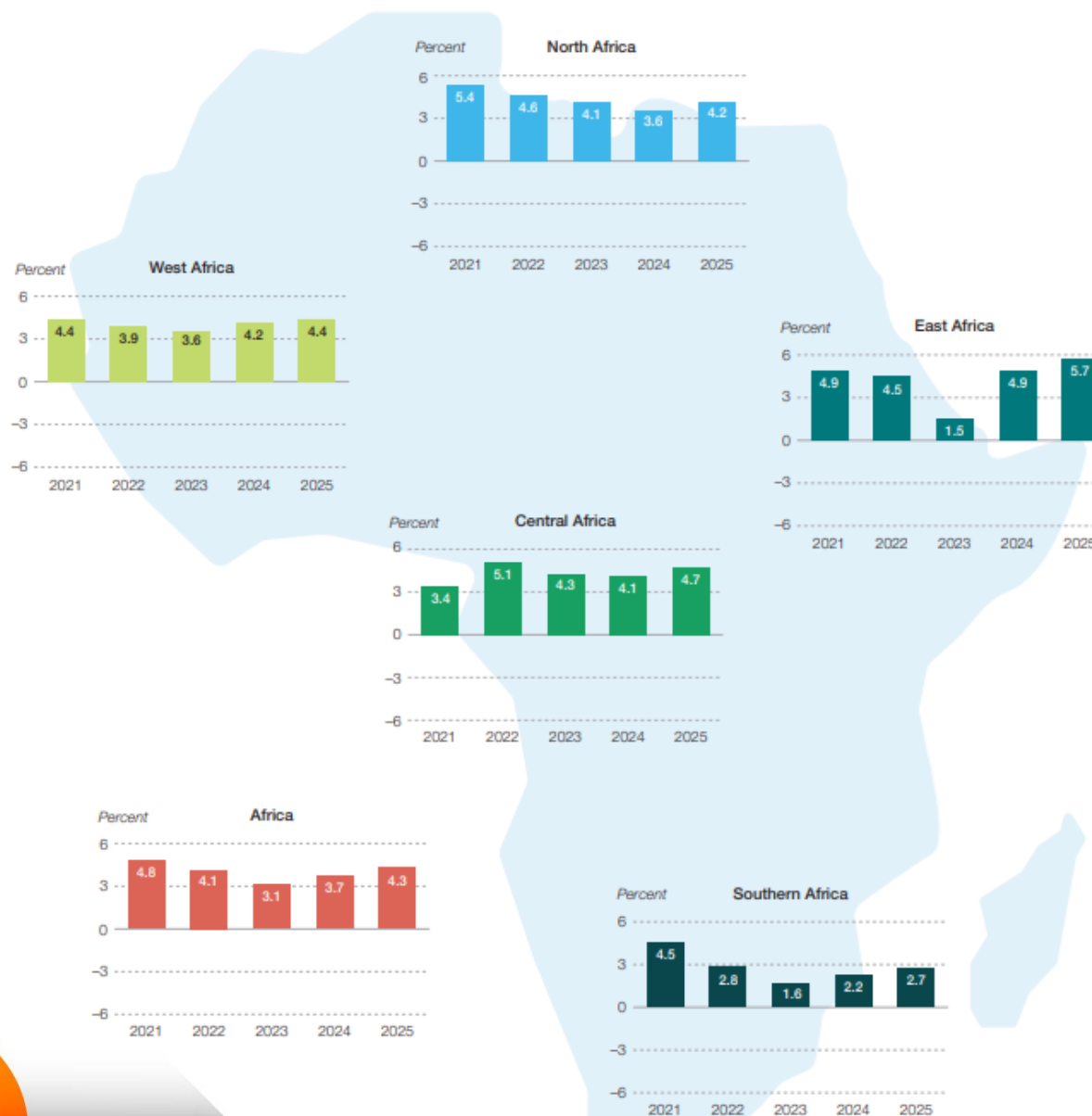
Las soluciones tecnológicas y de negocio ya están "probadas en batalla" en entornos socioeconómicos muy similares a los de África subsahariana.

Además, la ausencia de un pasado colonial genera una empatía comercial natural que facilita la construcción de confianza, el pilar fundamental para cerrar contratos de largo plazo.



Crecimiento por región

FIGURE 1 Growth performance and outlook by region, 2021–25 (percent)



¿Beneficios para México en el eje SUR -SUR?



En esencia, el Eje Sur-Sur permite a México transformarse en un actor económico global más autónomo y diversificado, capaz de exportar soluciones y asegurar recursos esenciales fuera de sus rutas comerciales tradicionales.

1. Diversificación y Resiliencia

• **Apertura de Mercados:** Reduce la dependencia de Estados Unidos al acceder a mercados de alto crecimiento en África y Asia, como la creciente clase media.

• **Resiliencia Logística:**

Fortalece las cadenas de suministro mexicanas al diversificar las fuentes de insumos y reducir la concentración de riesgo.

2. Posicionamiento Industrial y Tecnológico

• **Exportación de Fortalezas:** Coloca su manufactura avanzada (automotriz, bienes de consumo) y su agroindustria en nuevos mercados.

• **Tecnología Adaptada:**

Exporta soluciones digitales de bajo costo y alta adaptabilidad (*FinTech*, *EdTech*), más pertinentes para el Sur Global

3. Suministro Estratégico

• **Seguridad de Materias Primas**

Asegura el suministro de minerales críticos (cobalto, litio) desde África y Asia, esenciales para su industria tecnológica y la transición energética.

4. Liderazgo Global

• **Mayor Influencia:**

Incrementa su peso geopolítico al actuar como líder y puente en la cooperación Sur-Sur, reforzando su voz en foros internacionales.



“El océano azul no explorado”

www.camaralatioafricana.com



Principales sectores para México



Sector Clave	Productos Mexicanos con Oportunidad	Razón de la Oportunidad en África
Manufactura y Automotriz	Vehículos de bajo costo y usados, autopartes, componentes electrónicos, electrodomésticos.	Rápido crecimiento de la clase media y la urbanización que impulsan la demanda de bienes duraderos y transporte.
Agroindustria y Alimentos	Alimentos procesados y envasados, cereales, botanas (snacks), harinas de maíz, tecnología de riego y semillas adaptables.	Fuerte demanda de alimentos estables y de mayor vida útil debido al crecimiento demográfico y los desafíos en la cadena de frío.
Farmacéutico y Salud	Medicamentos genéricos, insumos médicos, equipos de diagnóstico asequibles.	Expansión de la cobertura sanitaria y necesidad de medicamentos a precios competitivos para tratar enfermedades endémicas y crónicas.
Tecnología y Servicios Digitales	Soluciones FinTech (servicios de pago y remesas), plataformas de EdTech (educación a distancia), software empresarial.	Alta penetración de telefonía móvil y necesidad de inclusión financiera y capacitación laboral rápida.
Infraestructura y Construcción	Materiales de construcción, maquinaria ligera, servicios de ingeniería y consultoría para proyectos de infraestructura.	Enorme déficit de infraestructura (carreteras, puertos, vivienda) y grandes planes de inversión continental (como la AfCFTA).
Energías Renovables	Paneles solares (fotovoltaicos), turbinas eólicas, tecnología de micro-redes y soluciones de energía distribuida.	Gran potencial solar y eólico en África y necesidad urgente de electrificación en zonas rurales.



3 Principales Mitos que nos vendieron de África



Mito 1 (Logística): "El flete es imposible".

Realidad: Hay rutas consolidadas vía Brasil, Europa y Medio Oriente.

Mito 2 (Riesgo): "No me van a pagar".

Realidad: Se opera con Cartas de Crédito irrevocables como en cualquier parte del mundo.

Mito 3 (Pobreza): "Solo compran barato".

Realidad: Hay un alto corporativismo que paga por durabilidad y calidad.



Cambiando el juego

www.camaralatioafricana.com



Principales similitudes en cultura de negocios



Mercados emergentes con bono demográfico:

Tanto México como gran parte de África cuentan con poblaciones muy jóvenes y una clase media en rápida expansión. Esto representa una base de consumidores creciente y una fuerza laboral amplia y dinámica, ideal para industrias de consumo, tecnología y servicios.

Abundancia de recursos naturales:

Ambas regiones son extremadamente ricas en recursos. México destaca en petróleo, plata y cobre, además de agricultura; mientras que África es una potencia mundial en minerales críticos (cobalto, platino, diamantes), petróleo, gas y vastas tierras cultivables.

Desafíos operativos y burocráticos:

Hacer negocios en ambas regiones suele implicar lidiar con barreras burocráticas, marcos regulatorios complejos y, en muchos casos, desafíos relacionados con la corrupción y la seguridad.

Brechas de infraestructura con áreas de oportunidad:

Ambos territorios enfrentan retos en infraestructura (carreteras, puertos, red eléctrica). Sin embargo, esto mismo representa una de las mayores oportunidades de negocio para empresas extranjeras en sectores de construcción, energías renovables y telecomunicaciones.



Principales retos en cultura de negocios



Integración del mercado (País vs. Continente):

México es un mercado único de más de 128 millones de personas con un solo idioma oficial, una moneda (el peso) y un marco legal unificado. África está fragmentada en 54 países con miles de idiomas, decenas de monedas y sistemas legales muy distintos, lo que hace que escalar un negocio requiera estrategias país por país (el tratado de libre comercio africano, AfCFTA, busca mitigar esto).

Geopolítica y tratados comerciales:

La economía mexicana está profundamente ligada a Estados Unidos a través del T-MEC (Tratado entre México, EE. UU. y Canadá), funcionando como una plataforma de exportación hacia el norte. África, por su ubicación, tiene lazos comerciales más fuertes con Europa y Medio Oriente, y en las últimas décadas, ha recibido una inversión masiva en infraestructura por parte de China.

Nivel de industrialización: México tiene una industria manufacturera altamente sofisticada (automotriz, aeroespacial, electrónica) orientada a la exportación. En contraste, la mayoría de las economías africanas siguen dependiendo fuertemente de la exportación de materias primas sin procesar, aunque países como Sudáfrica, Egipto o Marruecos están desarrollando bases industriales sólidas.

Dinámica de innovación y tecnología (Fintech):

Aunque ambos crecen en el sector tecnológico, la adopción de tecnología móvil en África (como el *mobile money* o dinero móvil en Kenia y Nigeria) ha dado un salto transformacional por la falta de banca tradicional. En México, el ecosistema Fintech está más enfocado en digitalizar a la población dentro de un sistema bancario ya establecido pero excluyente.



Principales puertas de acceso en África



- **Sudáfrica:** Hub Avanzado (Agro, Minería, Gourmet).
- **Nigeria:** Hub de Escala (Bienes de consumo, Fintech).
- **Kenia:** Hub Oriental (Innovación digital, maquinaria).
- **Costa de Marfil / G. Ecuatorial:** Puertas lingüísticas (Francés/Español) para validación rápida.



10 Consejos para hacer negocios entre México y África



- **Evita generalizar a "África":** Diseña tu estrategia país por país. Las regulaciones, idiomas y dinámicas de mercado en Kenia son completamente distintas a las de Nigeria o Sudáfrica.
- **Busca socios locales confiables:** Encontrar un *partner* o distribuidor local es esencial para navegar la burocracia, entender el mercado y establecer redes de confianza en ambos territorios.
- **Prioriza las relaciones personales:** En ambas culturas, los negocios se basan fuertemente en la confianza mutua. Invierte tiempo en reuniones presenciales y en construir relaciones a largo plazo antes de cerrar acuerdos.
- **Comprende las plataformas de pago locales:** Si vendes en África, prepárate para integrar sistemas de dinero móvil (como M-Pesa), ya que la bancarización tradicional es baja.
- **Aprovecha el AfCFTA:** Infórmate sobre el Tratado de Libre Comercio Continental Africano; establecer tu base en un país estratégico puede abrirte las puertas a otros mercados de la región con menos aranceles.



10 Consejos para hacer negocios entre México y África



- **Planifica tu logística con anticipación:** Las rutas de transporte directo entre México y los países africanos pueden ser limitadas o costosas. Evalúa bien los tiempos de tránsito marítimo y aéreo.
- **Gestiona el riesgo cambiario:** Ambas regiones pueden experimentar volatilidad en sus monedas. Utiliza instrumentos financieros para proteger tus transacciones frente a las fluctuaciones del dólar.
- **Sé paciente con la burocracia:** Los trámites aduanales, permisos y registros pueden tomar más tiempo del esperado en ambas regiones. Mantén expectativas de tiempo realistas.
- **Identifica nichos de oportunidad mutua:** México puede aportar experiencia en manufactura, agroindustria y procesamiento de alimentos, mientras que África ofrece grandes oportunidades en insumos, minerales y un mercado de consumo virgen.
- **Asesórate legalmente en el terreno:** Debido a la fragmentación de sistemas legales (derecho civil, derecho consuetudinario, etc.), siempre cuenta con un abogado local que asegure el cumplimiento normativo de tus operaciones.



¡Muchas Gracias!

Oscar Neri
Director País México

dir.mexico@camaralatioafricana.com

+52 332 999 26 19

Guadalajara, Jalisco.

www.camaralatioafricana.com



HAGAMOS UN TRUEQUE



EN VIVO

6:00 PM
Hora Centro

4:00 PM
Hora Noroeste



Escúchanos en:

