



# Sudáfrica

## perfil país

setiembre, 2013



**Uruguay XXI**  
PROMOCIÓN DE INVERSIONES  
Y EXPORTACIONES

## Índice

RESUMEN EJECUTIVO .....	2
ACERCA DE SUDÁFRICA .....	2
ESTRUCTURA ECONÓMICA.....	2
RELACIONES COMERCIALES DE SUDÁFRICA CON EL RESTO DEL MUNDO .....	3
¿QUÉ EXPORTA SUDÁFRICA AL MUNDO? .....	3
BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS 2007-2011 .....	4
INTERCAMBIO COMERCIAL URUGUAY – SUDÁFRICA.....	5
OPORTUNIDADES PARA INCREMENTAR LAS VENTAS AL MERCADO SUDAFRICANO .....	6
ARANCELES Y REGÍMENES ECONÓMICOS ADUANEROS .....	7
PRINCIPALES PUNTOS DE ENTRADA.....	8
GUÍA BÁSICA PARA EL EXPORTADOR .....	8
CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	8
PRECIOS DE FLETES INTERNACIONALES .....	9
EMBALAJE .....	9
PROMOCIÓN: COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIAS .....	10
LISTADO DE IMPORTADORES .....	11
PÁGINAS WEB DE INTERÉS .....	11
ANEXO I.....	12

## Resumen Ejecutivo

➤ Este informe presenta un panorama de la actualidad económico-comercial de Sudáfrica, sus relaciones comerciales con Uruguay, y las oportunidades de exportación de productos uruguayos hacia dicho destino. También se hace referencia a otros temas comerciales como aranceles, canales de distribución y puntos de entrada, normas de Protocolo y reglas de embalaje.

➤ El Fondo Monetario Internacional estima que la economía sudafricana creció a una tasa de 2,3% en 2012 y registrará un incremento del 2,8% en 2013.

➤ Actualmente Sudáfrica ocupa el décimo segundo lugar del ranking de los destinos de exportación de Uruguay, representando las ventas hacia éste destino el 0,76 % del total exportado. Entre 2008 y 2012, las exportaciones hacia dicho país han experimentado un crecimiento del 33%.

➤ En cuanto a los productos uruguayos introducidos en el mercado sudafricano se destacan, en primer lugar la grasa bovina, siguiéndole el arroz y productos lácteos.

➤ A través del Índice de Complementariedad Comercial se descubrió que en 49 sub-partidas Uruguay tiene potenciales posibilidades de aumentar sus exportaciones hacia Sudáfrica en varios sectores: la industria manufacturera fue la que presentó mayor número de oportunidades, se trata de un sector con gran participación en la economía uruguaya e implicaría que se cuenta con producción para ser colocada en el mercado internacional. Específicamente los sectores destacados son: Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco; Fabricación de sustancias, químicos, y productos de caucho y plástico; así como también el sector de madera y el papel; y Fabricación de productos textiles y de cuero.

## Acerca de Sudáfrica<sup>1</sup>

❖ Sudáfrica se extiende por el extremo meridional de África. Limita con Namibia, Botsuana, Zimbabue, Mozambique y Suazilandia. Es la primera economía de África, representa el 25% de todo el PIB africano, y desempeña un papel importante en el desarrollo de la región.

❖ Tiene una superficie cercana a los 1.219.090 km<sup>2</sup>. Su población ronda los 49 millones de personas en 2012, ubicándose en el lugar 26 del ranking mundial de población.

❖ La capital del país es Pretoria (capital administrativa).

❖ Sudáfrica es una república, donde el Presidente es el Jefe de Estado y el Jefe de Gobierno. El gabinete es designado por el propio presidente. El mismo es elegido por la Asamblea Nacional para un mandato de cinco años. Las próximas elecciones serán en abril de 2014.

❖ Organizaciones internacionales en las que Sudáfrica participa: ACP, Banco Africano de Desarrollo, Unión Africana, BIS, BRICS, C, CD, FAO, GAFI, G-20, G-24, G-77, OIEA, BIRD, OACI, CPI (comités nacionales), ICRM, AIF, FIDA, IFC, FICR, OHI, OIT, FMI, OMI, IMSO, Interpol, COI, OIM, UIP, ISO, ITSU, UIT, CSI (ONG), MIGA, MONUSCO, NAM, NSG, OCDE (mayor compromiso, OPAQ, el Club de París (asociado), PCA, SACU, SADC, ONU, UNAMID, UNCTAD, UNESCO, ACNUR, ONUDI, UNITAR, UNSC (temporal), OMT, UPU, OMA, Federación Sindical Mundial (ONG), OMS, OMPI, OMM, OMC, ZC.

## Estructura Económica<sup>2</sup>

Sudáfrica es un país con ingresos medio, es un mercado emergente con un suministro abundante de recursos naturales, buen desarrollado en lo financiero, en las comunicaciones, en la energía, en el transporte y una bolsa de valores de las más

<sup>1</sup> Fuente: Elaborado por URUGUAY XXI en base a datos de CIA World Factbook.

<sup>2</sup> Fuente: Elaborado por URUGUAY XXI en base a datos del World Factbook y del ICES.

grande del mundo (ocupa el lugar 18). Cuenta además con una moderna infraestructura de apoyo a la distribución de mercancías a los principales centros urbanos de la región.

Las restrictiva política fiscal y monetaria mantenida por las autoridades sudafricanas desde 1995 con el objetivo de superar los desequilibrios macroeconómicos heredados de la época de aislamiento internacional, junto con el impacto de la crisis asiática de finales de la década, son en buena medida responsables de las tasas relativamente bajas de crecimiento del PIB, que registra el país desde esas fechas.

El país creció entre 2004 y 2007 debido a la estabilidad macroeconómica y al auge mundial de materias primas. Comenzó a desacelerarse en el segundo semestre del 2007, debido principalmente a la crisis eléctrica y al impacto de la “crisis financiera mundial”. El PIB cayó casi un 2% en 2009, pero se recuperó en 2010.

El crecimiento de la economía se enlenteció en años recientes, pasando de 3,5% en 2011 a un 2,3% en 2012 (se enlenteció respecto a los años 2010 y 2011), lo que supone un crecimiento por debajo de su potencial y del nivel necesario para combatir la alta tasa de desempleo que afecta a la población.

El desempleo, ha limitado el crecimiento del país. La política económica de Sudáfrica se centra en controlar la inflación, sin embargo, el país ha tenido importantes déficits presupuestarios que dificultan su capacidad para hacer frente a los apremiantes problemas económicos.

**El Fondo Monetario Internacional estima que la economía sudafricana creció a una tasa de 2,3% en 2012 y registrará un incremento del 2,8% en 2013.**

## Relaciones comerciales de Sudáfrica con el resto del mundo<sup>3</sup>

El comercio internacional de bienes de Sudáfrica con el resto del mundo, experimentó, durante el período 2008-2012 un comportamiento oscilante, con años de crecimiento (2008, 2010 y 2011) y años de desaceleración (2009 y 2010).

Las exportaciones crecieron un **8%** promedio anual en los últimos cinco años, mientras que la importaciones evidenciaron un incremento del **4%**.

Las principales países de destino de las exportaciones sudafricanas en 2012 fueron: China (12%), ZNep (10%) y Estados Unidos (9%). Los principales productos exportados a China fueron minerales, escorias y cenizas (62,9%), siguiéndole en importancia, combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación (13,2%). Por su parte, los principales productos exportados a EE.UU fueron vehículos y, tractores (27,0%); perlas finas (naturales o cultivadas), piedras preciosas, semipreciosas (8,6%).

Respecto a las compras externas de Sudáfrica, en 2012, el principal proveedor fue China (14%), seguido de Alemania (10%) y Arabia Saudita (8%). Dentro de las importaciones de China, se destacaron las compras de una amplia gama de bienes, siendo reactores nucleares y vehículos automóviles los más importantes. En tanto, Alemania es proveedor al igual que China de reactores nucleares y de maquinaria eléctrica. Finalmente, los principales productos importados desde Arabia Saudita fueron: petróleo y productos químicos orgánicos.

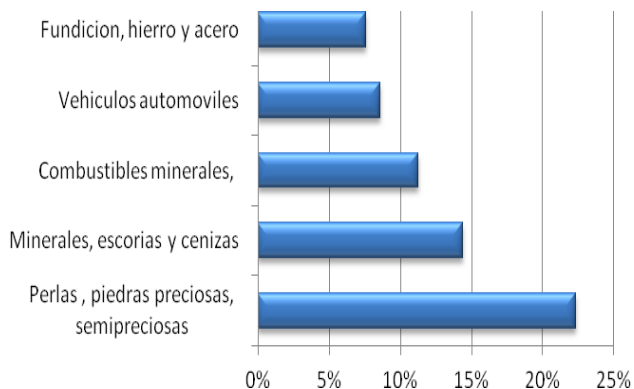
## ¿Qué exporta Sudáfrica al mundo?

Si estudiamos las exportaciones de Sudáfrica por productos, están fuertemente concentradas en perlas finas (naturales o cultivadas), piedras preciosas o semipreciosas; metales comunes y manufacturas de estos metales; y aceites minerales, cuyas exportaciones alcanzaron los US\$ 49 mil millones y representaron el 56% del total exportado en 2012. Al interior de dicho capítulo se destacan las exportaciones de platino en bruto, semilabrado o en polvo y oro, con exportaciones valuadas en US\$ 9 mil millones y US\$ 8 mil millones respectivamente.

Otros capítulos destacados fueron vehículos automóviles, tractores, y productos primarios como frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones.

<sup>3</sup> Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a datos de Trade Map.

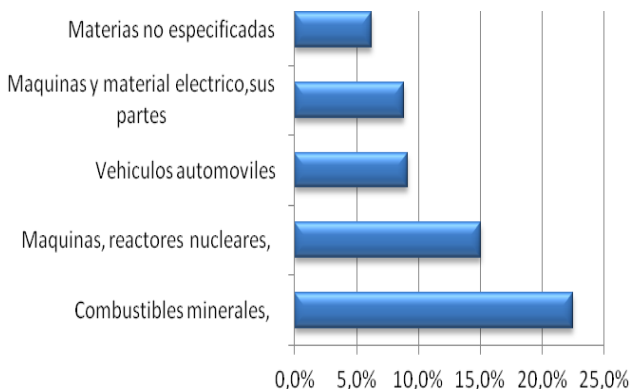
**Principales productos de exportación de Sudáfrica. Año 2012**



En cuanto a la estructura de las importaciones de Sudáfrica, combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación es el principal capítulo de importación representando el 22,5% del total. Le siguen en orden de importancia máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos (15%) y vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres (9%).

Asimismo, Sudáfrica es un fuerte importador de productos farmacéuticos. En este sentido, en 2012 se destacaron las importaciones de dichos productos por un valor de U\$S 2.365 millones.

**Principales productos de importación de Sudáfrica. Año 2012**



**Balanza comercial de servicios 2007-2011**

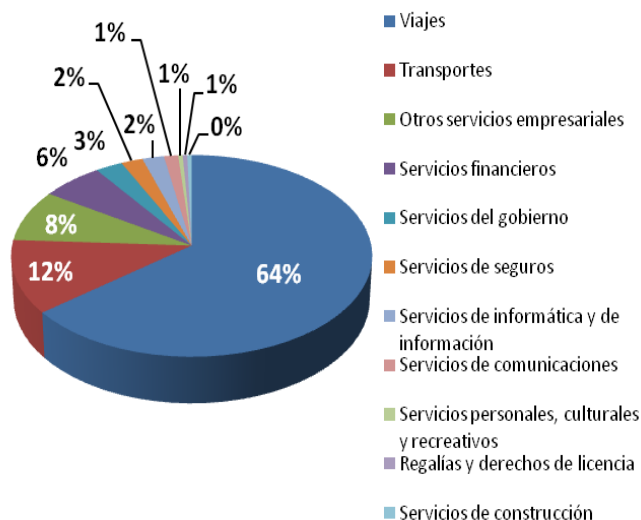
En cuanto lo que respecta al intercambio comercial de servicios, tuvo un saldo negativo en los últimos años. Sin embargo al igual que en el caso de los bienes, tanto las exportaciones como las importaciones han tenido una tendencia creciente a partir del 2009.

**Balanza Comercial de Servicios. Años 2007-2011**  
Datos en U\$S millones

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Exportaciones</b>	13.818	12.805	12.020	14.004	14.824
<b>Importaciones</b>	16.482	16.976	14.808	18.456	19.664
<b>Saldo</b>	-2.663	-4.170	-2.787	-4.453	-4.841

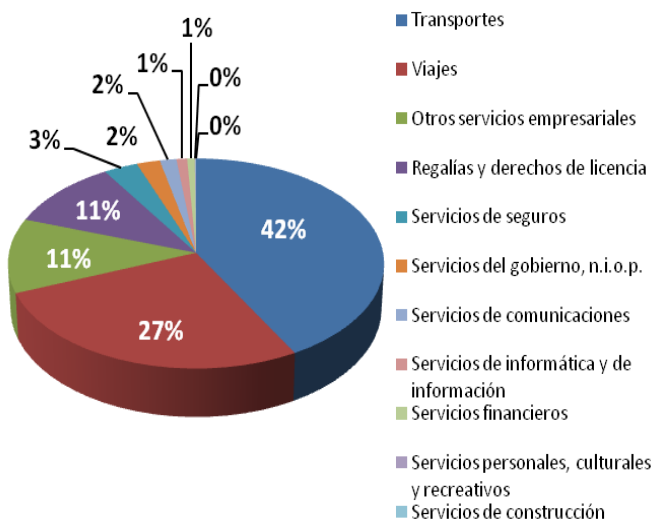
En el año 2011, el servicio más exportado por Sudáfrica fue el rubro “viajes”, con el 64% del total de los servicios exportados, le sigue transporte con el 12% y otros servicios empresariales con el 8%.

**Principales servicios de exportación de Sudáfrica. Año 2011**



El servicio más importado por los sudafricanos fue “Transportes” con el 42% del total, le siguen viajes (27%) y otros servicios empresariales (12%).

**Principales servicios de importación de Sudáfrica. Año 2011**



**Intercambio comercial Uruguay – Sudáfrica<sup>4</sup>**

Durante la presente administración y sobre todo a partir del año 2012 el gobierno uruguayo ha decidido dar un nuevo enfoque a las relaciones políticas, comerciales y culturales con África Subsahariana.

Actualmente Sudáfrica ocupa el vigésimo segundo lugar del ranking de los destinos de exportación de Uruguay, representando las ventas hacia dicho destino el 0,76 % del total exportado.

Las exportaciones hacia el país africano evidenciaron una tasa promedio de crecimiento anual del 33% entre 2008 – 2012, mientras que las importaciones tuvieron un decrecimiento de 4% promedio anual.

**¿Qué exporta y qué importa Uruguay a/desde Sudáfrica?**

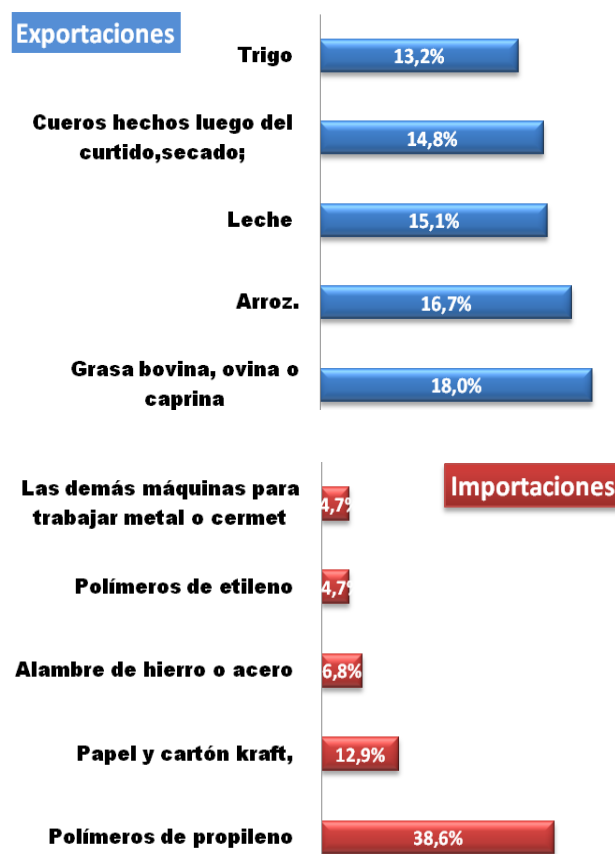
Las ventas de Uruguay a Sudáfrica se encuentran concentradas por producto, las principales seis partidas representaron, en 2012, el 89% del total exportado hacia dicho país. En efecto, grasa

bovina fue la principal partida exportada, siguiéndole arroz y productos lácteos.

Es importante mencionar que Sudáfrica fue el segundo destino de las exportaciones uruguayas de grasa bovina, en el año 2012, con el 18% del total.

En relación a las importaciones desde Sudáfrica, en 2012, el principal producto importado fue polímeros de propileno con compras valuadas en US\$ 5 millones. En orden de importancia, le siguieron las compras externas de papel y cartón, alambre de hierro y polímeros de etileno con importaciones de US\$ 1,5 millones, US\$ 827 mil y US\$ 577 mil respectivamente.

**Principales productos de exportación/importación Uruguay - Sudáfrica. Año 2012**



En el año 2012, las principales empresas exportadoras a Sudáfrica fueron: Zenda Leather S.A (18,7%), Compañía Internacional de Alimentos S.A (16,5%), CONAPROLE (15,3%), y Crop Uruguay S.A (13,2%).

<sup>4</sup> Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

## Oportunidades para incrementar las ventas al mercado sudafricano

A través de una metodología basada en el Índice de Complementariedad Comercial<sup>5</sup>, se analizan las ventajas comparativas que tiene Uruguay con Sudáfrica, a efectos de identificar la complementariedad comercial entre ambos países, determinando un conjunto de sub-partidas con potencial de exportación a este mercado.

### Principales resultados:

❖ Se detectaron en total 213 sub-partidas (apertura a 6 dígitos de la NCM) en las cuales Uruguay tiene complementariedad comercial con Sudáfrica.

❖ Sólo en 49 sub-partidas, Sudáfrica tiene una demanda significativa y Uruguay cuenta con una oferta exportable de relevancia<sup>6</sup>.

❖ Se identificaron oportunidades en diversos sectores. Los productos de la industria manufactureras fueron los que presentaron mayor número de oportunidades, se trata de un sector con gran participación en la economía uruguaya e implicaría que se cuenta con producción para ser colocada en el mercado internacional.

### Oportunidades comerciales en:

❖ El sector de **Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco** es el que presenta mayor número de productos con oportunidades de incrementar las exportaciones a Sudáfrica siendo el 41% sobre el

total. Dentro de éste destacan: arroz, carne bovina, leche en polvo y quesos, son productos con una alta participación en el total de exportaciones de Uruguay.

❖ **Fabricación de sustancias, químicos, y productos de caucho y plástico** se encuentran en segundo lugar, se trata particularmente de productos como insecticidas, artículos para el envasado de plástico y agentes de limpieza.

❖ Destacan también productos relacionados con la **madera y el papel**, como tablas de eucaliptus, tableros de madera contrachapada y papel para utilización gráfica.

❖ **Fabricación de productos textiles y de cuero** representó el 4% del total, y dentro del sector resalta el cuero wet-blue y semiterminado.

### Número de partidas identificadas como oportunidades comerciales

Sector	Nº de partidas	Part. %
Elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco	20	41%
Fabricación de sustancias, químicos, caucho y plástico	13	27%
Vehículos remolques y semirremolques	5	10%
Fabricación de madera, productos de madera y papel	4	8%
Fabricación de productos textiles y productos de cuero y calzado	3	6%
Cultivos en general	2	4%
Fabricación de metálicas básicas, de maquinaria y equipo, metálica, eléctrica	2	4%
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>100%</b>

<sup>5</sup> Las ventajas comparativas se expresan a través del Índice de Complementariedad Comercial (ICC) que muestra el grado de asociación entre los productos que exporta Uruguay (A), y los que importa Sudáfrica (B) en relación a la participación que tienen dichos productos en el comercio mundial de estos. (Fuente: Oportunidades y amenazas del ALCA para la Argentina – Un estudio de impacto sectorial - Centro de Economía Internacional, diciembre 2002).

$$ICC_{AB}^n = \frac{\frac{X_A^n}{X_A} \cdot \frac{M_B^n}{M_B}}{\frac{M_{Amin}^n}{M_{Amin}} \cdot \frac{M_{Bmin}^n}{M_{Bmin}}}$$

<sup>6</sup> Como criterio para establecer un tamaño mínimo de mercado sólo se consideraron las sub-partidas que Sudáfrica importa y Uruguay exporta por un monto mayor a US\$ 10 millones anuales.



## Aranceles y Regímenes Económicos Aduaneros<sup>7</sup>

Como miembro de la unión aduanera - SACU Sudáfrica aplica el arancel común de esta organización, que sigue la nomenclatura del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías.

Todas las importaciones están sujetas a los derechos de aduana correspondientes y a todos los impuestos internos que gravan los productos locales similares, incluidos el IVA y todo tipo de impuestos especiales.

Los aranceles se aplican sobre el valor FOB de la mercancía incrementado en un 10%, que se incluye para ajustar la valoración en aduana sobre el valor FOB en vez de hacerlo sobre el valor CIF.

### Aranceles promedio generales de Sudáfrica

El IVA impuesto único del 14%, se aplica sobre el valor FOB incrementado en un 10% (como aclaramos anteriormente), más los derechos de aduana, más cualquier otro derecho que resultase aplicable.

Los productos admitidos temporalmente en Sudáfrica para su elaboración, reparación, limpieza y reacondicionamiento, o para la fabricación de productos destinados exclusivamente a la exportación, están exentos de derechos de aduana e impuestos. También están exentos de derechos los productos admitidos temporalmente y exportados luego en el mismo estado.

Las importaciones pueden entrar en el país en régimen de admisión temporal, incluidos el perfeccionamiento activo o el depósito en almacenes de aduanas, para su fabricación y posterior exportación exenta de derechos de aduana e impuestos.

Los productos importados para su elaboración en zonas de desarrollo industrial también están exentos de derechos de aduana e impuestos. Asimismo, pueden admitirse productos importados con derechos reducidos para su utilización en las zonas de control aduanero, que son zonas reservadas de las zonas de desarrollo industrial.

En general, Sudáfrica no aplica contingentes de importación. Se pueden encontrar algunos contingentes arancelarios en algunos productos agropecuarios, textiles y prendas de vestir. Los contingentes arancelarios aplicados a los productos agropecuarios se administran mediante permisos de importación expedidos por el Departamento de Agricultura con periodicidad trimestral o semestral, y los solicitantes tienen que registrarse en el SARS<sup>8</sup> y en el DTI<sup>9</sup>.

### Aranceles Promedios de Sudáfrica 2012 utilizando la Nomenclatura del Sistema Armonizado 2012<sup>10</sup>

		2009	2010	2011	2012
Todos los Productos	Promedio del arancel NMF	6.48%	6.4%	7.64%	7.46%
	Promedio de los aranceles preferenciales	5.35%	5.18%	6.19%	5.87%
Agricultura	Promedio del arancel NMF	10.59%	11%	15.83%	17.82%
	Promedio de los aranceles preferenciales	8.72%	8.86%	12.89%	13.29%
Industrial	Promedio del arancel NMF	5.93%	5.8%	6.55%	6.74%
	Promedio de los aranceles preferenciales	4.99%	4.8%	5.41%	5.48%

<sup>7</sup> Fuente: Oficina Económica y Comercial de España - Datos sobre los trámites de las importaciones, aranceles, normas y requisitos, regulación de cobros y contratación pública en Sudáfrica. Marzo 2012 <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/cmmomn/records/mostrarDocumento/?doc=4579285>

<sup>8</sup> South African Revenue Service (SARS)

<sup>9</sup> Department of Trade and Industry

<sup>10</sup> Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a datos del MacMap



### Aranceles Promedios por Sección de la Nomenclatura Común del MERCOSUR

Sección	Descripción	Promedio
1	Animales vivos y productos del reino animal	9.67%
2	Productos del reino vegetal	1.85%
3	Grasas y aceites animales o vegetales	7.85%
4	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	12.82%
5	Productos minerales	0.68%
6	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	1.76%
7	Caucho y sus manufacturas	6.55%
8	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias	13.85%
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera;	4.98%
10	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón	3.22%
11	Materias textiles y sus manufacturas	43.52%
12	Calzado, sombreros y demás tocados	25.06%
13	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos;	7.73%
14	Perlas naturales (finas)* o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas,	1.1%
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	2.87%
16	Maquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes	2.12%
17	Material de transporte	11.66%
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	0.24%
19	Armas y municiones; sus partes y accesorios	7.15%
20	Mercancías y productos diversos	10.73%
21	Objetos de arte o colección y antigüedades	0%

### Principales puntos de entrada

Sudáfrica cuenta con 8 puertos comerciales, siendo los puertos y terminales de mayor importancia Cape Town, Durban, Port Elizabeth, Richards Bay, Saldanha Bay<sup>11</sup>.



Fuente: Googlemaps

### Guía Básica para el Exportador

En el siguiente [link](#)<sup>12</sup> encontrará una guía elaborada por el Departamento de Promoción de Exportaciones de Uruguay XXI para acercar una herramienta útil, práctica y de consulta rápida, que comprenda los aspectos básicos a tener en cuenta en el proceso exportador y oriente al empresario que comienza a elaborar su estrategia de inserción en el mercado internacional.

### Canales de distribución<sup>13</sup>

Sudáfrica ofrece a los proveedores extranjeros una amplia variedad de métodos de distribución y venta de sus productos. Entre ellos se incluye la figura del agente o distribuidor, venta a través de mayoristas, venta en cadenas de grandes o

<sup>11</sup> CIA FACTBOOK. South África. Fecha de última actualización: 13 de abril de 2012 <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sf.html>

<sup>12</sup> Guía Básica para el Exportador: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/guia-basica-exportador/>

<sup>13</sup> PRIETO, GUILLERMO. OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN JOHANNESBURGO. Canales y estrategias distribución en Sudáfrica. Fecha de publicación: marzo de 2012. <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4579283>

pequeñas tiendas minoristas, o el establecimiento de una sucursal o subsidiaria con su propia fuerza de ventas.

Sin embargo, la mayor parte de la importación sudafricana se realiza a través de agentes importadores especializados en sectores y productos concretos que adquieren los bienes de los exportadores internacionales. Estos mismos importadores se encargarán directamente de la distribución, no solo a nivel nacional sino también en los países de la zona. Sudáfrica es puerta de entrada a todos los otros países de la región. Los importadores sudafricanos se caracterizan por exigir cláusulas de exclusividad.

El mercado sudafricano es un mercado relativamente pequeño pero maduro. Las grandes empresas multinacionales suelen estar implantadas en él de manera sólida y estable. Estas grandes empresas a veces tienen fabricación propia pero en muchos casos, en razón a lo reducido del mercado, se trata de empresas subsidiarias dedicadas a la distribución de la producción de la empresa matriz.

En Sudáfrica, los trabajadores son muy poco productivos debido a la escasez de mano de obra cualificada (motivada en parte por el sistema racista del régimen anterior) y un nivel relativamente alto de conflictividad sindical. El empresario sudafricano está apostando cada día más por la mecanización de los procesos de producción, por la inversión en bienes de equipo, la reducción de personal y por las importaciones de todo tipo de productos en su forma final. En cualquier caso, se trata de un mercado ya descubierto, sofisticado en cuanto a oferta y estable en términos de demanda.<sup>14</sup>

## Precios de fletes internacionales

### Marítimo

Los valores que se presentan en la siguiente tabla son estimados, por lo tanto deberán ser

verificados por el interesado antes de realizar la exportación<sup>15</sup>.

### Precios de fletes marítimos a Sudáfrica

Carga Contenedores	Durban	Coega / Port Elizabeth	Cape Town
1x20	500	1000	1000
1x40	700	2000	2000
1x20 Refrigerado	2700		
1x40 Refrigerado	5400		

## Embalaje<sup>16</sup>

Los embalajes son productos fabricados con diferentes materiales que se emplean para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercaderías.

Hoy en día, el embalaje representa una parte importante en el costo de algunos productos por lo que se transforma en una genuina preocupación de los empresarios. Deben escoger una opción rentable, duradera y atractiva para el consumidor.

Se pueden clasificar en tres grupos:

- **Primario:** también llamado envase, es el recipiente que mantiene un contacto directo con el producto. Ejemplo: una botella de agua.
- **Secundario:** es aquel que contiene uno o varios envases primarios. Se función es agruparlos. Ejemplo: una funda con botellas de agua.
- **Terciario:** es el que agrupa envases secundarios o contiene productos envasados e una misma unidad durante el transporte, almacenamiento y comercialización. Ejemplo: una caja corrugada con varias docenas de un producto.

<sup>14</sup> Red De Oficinas Económicas Y Comerciales de España en el exterior – Sudáfrica. Canales y estrategias de distribución en Sudáfrica. Fecha de publicación: marzo de 2012. [http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/page/Ofecom/0,5310,5280449\\_5304719\\_5296234\\_0\\_ZA,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/page/Ofecom/0,5310,5280449_5304719_5296234_0_ZA,00.html)

<sup>15</sup> Nota: Datos en US\$ brindados por empresa en el sector.

<sup>16</sup> Fuente: Guía Logística y de Comercio Exterior, 2012-2013.

Es importante aclarar que la elección del embalaje depende del medio de transporte utilizado. Una correcta implementación implica menores costos para el contratante y aprovechamiento de espacio para el transportista.

Aspectos a tener en cuenta: hacer una buena identificación técnica del producto; proteger el producto sin caer en exageraciones (lo importante es embalar correctamente); realizar operaciones de prueba antes de llevarlos a la práctica; tener en cuenta las medidas de los pallets y contenedores; utilizar materiales aptos para la amortiguación como paja, papel, pulpa moldeada, espuma de poliuretano, entre otros.

La **Oficina de Normas Sudafricana (SADS)**, es una agencia especializada del Departamento de Comercio e Industria, encargada de formular las normas de calidad, embalaje y etiquetado que deben respetar las importaciones de ese país.

Una de las exigencias que tiene esta norma es que los envases de materiales naturales y fibras deberán estar acompañados de certificados oficiales que indiquen que el material ha sido fumigado. En cuanto al etiquetado, la información de los productos farmacéuticos e industriales debe estar en inglés. Si se trata de alimentos que han sido genéticamente modificado (GM) debe indicarse en la etiqueta<sup>17</sup>.

## Promoción: comunicación y estrategias

### *Estrategias de negociación*

La puntualidad es la norma esencial en el mundo de negocios sudafricano, por lo que es importante tener en cuenta este aspecto cuando se acude a cualquier reunión.

El inglés es el idioma para realizar negocios. Los hombres de negocios cuya lengua materna es el idioma nativo dominan igualmente el inglés.

Al inicio de la negociación, el sudafricano puede parecer poco predispuesto a modificar sus

posturas iniciales pero, poco a poco, cede y se muestra con mayor flexibilidad. Por otra parte, es habitual que los negociadores busquen una negociación del tipo “ganar-ganar” en el que ambas partes aprecian y facilitan los beneficios que obtiene la otra.

El margen de negociación suele ser más amplio que en otros países de cultura anglosajona y las concesiones se realizan lentamente.

Habitualmente los contratos no son excesivamente detallistas. Los sudafricanos prefieren confiar en la calidad de las relaciones profesionales que en el soporte jurídico de los acuerdos. No obstante en los contratos hay que definir bien el objeto y las cláusulas más importantes<sup>18</sup>.

Las ferias internacionales son uno de los elementos de mercadotecnia más completos para la promoción de las empresas y sus productos en el exterior. Esta herramienta no solo permite a las empresas exponer sus productos, encontrar a los principales actores de su sector y generar encuentros de negocios en un mismo lugar, medir la actuación de su competencia, sino que también hace posible que las empresas conozcan el estado del arte para su sector y actualicen sus conocimientos a través de seminarios y talleres realizados en forma paralela a la feria. Las alternativas de participación varían de acuerdo a la estrategia y grado de inversión de las empresas, pudiendo realizar una visita de prospección o bien participar en forma de expositor.

Es importante que las empresas interesadas en el mercado sudafricano identifiquen la feria que mejor se adapta a su estrategia y luego realicen una adecuada planificación de su participación, de manera de aprovechar el evento. Dentro de la planificación es sumamente importante la realización de un estudio previo de las contrapartes, generando contactos de ante mano con los agentes importadores de su rubro a visitar durante la feria o misión.

La construcción de confianza y de un relacionamiento a largo plazo es muy importante en este mercado.

<sup>17</sup> Fuente: Oficina de Normas Sudafricana. Disponible en [www.sabs.co.za](http://www.sabs.co.za) – Info@sabs.co.za

<sup>18</sup>OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS. Global Marketing. Libro Cómo negociar con éxito en 50 países. Fecha de publicación: 2008.

### Normas de protocolo

La forma de saludo es un apretón de manos fuerte y rápido, tanto en la presentación como en la despedida. Se desaconseja los besos en las mejillas, ya que son reservados para los amigos y los familiares.

*Hello* o *Good Morning* son las palabras utilizadas para saludos informales, más que otras expresiones formales como *How do you do?* o *How are you?*

Los nombres propios si bien son utilizados en el mundo de los negocios, es mejor que sean ellos los primeros en introducirlos en la conversación. Hasta ese momento se debe usar el apellido precedido de *Mr.* o *Mrs.*

Si se buscan temas de conversación, las bellezas naturales del país y los deportes, especialmente el golf, pero además el fútbol, el rugby y el cricket, deben ser los más recurrentes. Sin embargo, en temas políticos, religión o conflictos sociales, lo aconsejable es escuchar más que hablar, sobre todo en el último tema, ya que son distintas las opiniones de los sudafricanos según el grupo social al que pertenezcan.

En los negocios importantes es muy positivo entablar una relación personal antes de cerrar el acuerdo. Las actividades sociales como acudir a eventos deportivos, realizar excursiones por el país e incluso cacerías forman parte del protocolo de negocio en Sudáfrica.

Es importante considerar que son bastantes estrictos con el horario laboral que se extiende desde las 8:00 hasta las 17:00 hs. Fuera de ese lapso, es conveniente no concretar reuniones.

Diciembre es un mes prácticamente inhábil para actividades empresariales, ya que la mayoría de los sudafricanos aprovecha el verano del hemisferio sur para tomarse vacaciones. La actividad se retoma a partir de la tercera semana de enero.

La fiesta nacional, "El Día de la Reconciliación" es el 16 de diciembre.

### Listado de importadores

Para obtener el listado completo de los importadores sudafricanos debe contactarse con el Departamento de Inteligencia Competitiva de Uruguay XXI. Esta lista incluye las empresas de los siguientes sectores: alimentos en general, forestal, papelería, metalúrgica, farmacéutica, químicos, envasado, automotor y autopartes.

### Páginas WEB de interés

#### ○ Prensa local:

- ❖ [www.suntmes.co.za](http://www.suntmes.co.za)
- ❖ [www.businessday.co.za](http://www.businessday.co.za) (Prensa Económica)

#### ○ Organismos:

- ❖ [www.gov.za](http://www.gov.za) (Gobierno de Sudáfrica)
- ❖ [www.dfa.go.za](http://www.dfa.go.za) (Ministerio de asuntos Exteriores)
- ❖ [www.dti.gov.za](http://www.dti.gov.za) (Ministerio de Comercio e Industria)
- ❖ [www.isa.org.za](http://www.isa.org.za) (Agencia de Inversiones)
- ❖ [www.statssa.gov.za](http://www.statssa.gov.za) (Instituto de Estadísticas)
- ❖ [www.sars.gov.za](http://www.sars.gov.za) (Aduanas)
- ❖ [www.sabs.co.za](http://www.sabs.co.za) (Oficina de Normas Sudafricana)

#### ○ Otros:

- ❖ [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)
- ❖ [www.jcci.co.za](http://www.jcci.co.za) (Cámara de Comercio de Johannesburgo)
- ❖ [www.caperegionalchamber.co.za](http://www.caperegionalchamber.co.za) (Cámara de Comercio del Cabo)
- ❖ [www.southafricaexporters.com](http://www.southafricaexporters.com) (Directorio de Exportadores)
- ❖ [www.cbn.co.za](http://www.cbn.co.za) (Portal de noticias y oportunidades de negocio)
- ❖ [www.exsa.co.za](http://www.exsa.co.za) (Ferias y exposiciones)
- ❖ [www.sayellow.com](http://www.sayellow.com) (Páginas amarillas)

Anexo I<sup>19</sup>

Indicadores	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PBI, precios corrientes (millones de U\$S)	274.186	284.236	363.475	408.689	390.919	402.152	422.271
PBI per cápita, precios corrientes (en U\$S)	5.606	5.746	7.271	8.078	7.636	7.762	8.054
Inversión, (% / PBI)	22,68	19,639	19,426	19,734	20,952	21,847	22,509
Inflación, precios al consumidor promedio (en %)	11,536	7,125	4,271	4,999	5,635	5,238	4,974
Tasa de desempleo (% de la fuerza laboral)	22,909	23,936	23,956	23,922	24,379	24,733	24,539
Balance cuenta corriente (% / PBI)	-7,155	-4,047	-2,816	-3,299	-5,466	-5,848	-6,13

<sup>19</sup> Fuente: Fondo Monetario Internacional.