

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

DEPARTAMENTO DE
INTELIGENCIA DE MERCADOS



Guía de Mercado Multisectorial Sudáfrica



Contenido

1. Resumen ejecutivo	3
2. Información general.....	4
3. Situación económica y de coyuntura	4
3.1 Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas	4
3.2 Evolución de los Principales Sectores Económicos	5
3.3 Nivel de Competitividad	5
4. Comercio Exterior de Bienes.....	6
4.1 Intercambio Comercial de Bienes: Sudáfrica con el Mundo	6
4.2 Intercambio Comercial de Perú con Sudáfrica	6
5. Acceso al Mercado	8
5.1 Medidas Arancelarias y no Arancelarias	8
5.2 Otros Impuestos Aplicados al Comercio.....	11
6. Oportunidades Comerciales	11
6.1 Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales	11
6.2 Productos con potencial exportador	11
7. Tendencias del Consumidor.....	16
8. Cultura de Negocios.....	17
9. Links de Interés	17
10. Eventos Comerciales	18
11. Bibliografía	18

1. Resumen ejecutivo

La economía de Sudáfrica es la más grande de África aunque tiene un rendimiento inferior a otros mercados emergentes y exportadores de materias primas, esto agrava los ya altos niveles de desempleo y la desigualdad, asimismo, alberga al 75% de las principales empresas del continente africano. El pobre desempeño económico se atribuye a problemas estructurales, la falta de experiencia gerencial y trabajadores calificados.

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía de Sudáfrica debería llegar a 1,3% en 2016 disminuyendo con respecto al periodo anterior. Además, se prevé una inflación de 5,9% y el desempleo llegaría a 25,18.

El sector agrícola emplea el 4% de la mano de obra. La reforma depende del principio de tener un “comprador dispuesto y un vendedor dispuesto”.

El sector manufacturero representa el 30,3% del PBI y emplea 18% de la mano de obra. Las principales industrias son la agroindustria, textil y confección, electrónicos, metalurgia y los automóviles. Los puertos y carreteras son insuficientes para la actividad comercial, pero las mejoras se darán con la inversión de miles de millones de dólares que están en marcha. Sudáfrica se encuentra en la posición 73 de 189 economías analizadas en el ranking de facilidad para hacer negocios, de 2016.

Las actividades de comercio están permitidas tanto para los sudafricanos como para los extranjeros. No obstante, los importadores como exportadores deben registrarse obligatoriamente en el Servicio de Rentas de Sudáfrica (SARS) si el valor de los productos comercializados es superior a US\$ 1 520 . En principio, la importación de cualquier producto se puede realizar sólo con la presentación de la declaración aduanera.

Los impuestos en Sudáfrica son administrados por el Servicio de Rentas de Sudáfrica (SARS). El IVA es de 14%. En el país, la devolución de impuestos opera en bienes que cumplen determinados criterios, y que, por ejemplo, han sido importados para una industria específica. Las exenciones al pago de impuestos se dan en préstamos de dinero, servicios financieros o educativos, alquiler de una vivienda residencial, transporte local de pasajeros por carretera o ferrocarril, prestaciones médicas y por jubilación.

Sudáfrica se perfila como un nuevo diamante para el negocio del retail, Entre las empresas de marca que ya han ingresado al mercado se encuentran H&M, Mango, Inditex, Topshop y Forever 21, dichas firmas van tomando posicionamiento en uno de los países africanos con mayores perspectivas de crecimiento económico, en el 2014 llegó a tener alrededor 25% del mercado del retail con un aproximado de US\$ 14 857 millones.

2. Información general



La República de Sudáfrica (Sudáfrica) está situada en el sur de África o África Austral. La población al 2015 llegó a 54 millones de personas y el 63% vive en zonas urbanas. Su capital está conformada por tres ciudades: Pretoria, sede del poder ejecutivo; Bloemfontein, sede del poder judicial y Ciudad del Cabo, sede del poder legislativo. Otras principales ciudades del país son Richards Bay, Durban, Ladysmith, East London, Port Elizabeth, Saldanha, Kimberley y Johannesburg.

En cuanto a la distribución de la población por edad, se observa que el 28% son menores de 14 años, el 66% se encuentra entre 15 y 64 años y el 5% tiene más de 65 años. La edad mediana es de 26 años y la tasa de crecimiento de la población es de 1.3%. En promedio, la distribución entre hombres y mujeres es casi la misma. La esperanza de vida es de 61 años en el caso de los hombres y 61 en el de las mujeres.

La principal religión es el cristianismo, mayoritariamente reformado. No obstante, se practican cultos tradicionales africanos, el islam, el mormonismo, el hinduismo, y también subsiste una comunidad judía. Sudáfrica reconoce once lenguas como idiomas oficiales, aunque los dos principales son de origen europeo: el inglés usado como vehículo de comunicación entre todos los sudafricanos y el afrikáans derivado del holandés y usado por dos de las comunidades más importantes en el país.

3. Situación económica y de coyuntura

En general, la economía de Sudáfrica es la más grande de África aunque tiene un rendimiento inferior a otros mercados emergentes y exportadores de materias primas, esto agrava los ya altos niveles de desempleo y la desigualdad, asimismo, alberga al 75% de las principales empresas del continente africano. El pobre desempeño económico se atribuye a problemas estructurales, la falta de experiencia gerencial y trabajadores calificados.

3.1 Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía de Sudáfrica debería llegar a 1,3% en 2016 disminuyendo con respecto al periodo anterior. Además, se prevé una inflación de 5,9% y el desempleo llegaría

a

25,18.

Cuadro N° 01

Evolución de los Indicadores Macroeconómicos					
Indicadores Económicos	2012	2013	2014	2015	2016p
Crecimiento real del PBI (%)	2,2	2,2	1,5	1,4	1,3
PBI per cápita (US\$)	7 592	6 890	6 483	5 784	5 859
Tasa de inflación (%)	5,7	5,8	6,1	4,8	5,9
Tasa de desempleo (%)	24,9	24,7	25,1	25,1	25,8

Fuente: FMI, Elaboración: PromPerú

La unidad monetaria es el Rand sudafricano (ZAR). Las equivalencias monetarias en término del dólar norteamericano USD (Unidad Monetaria de los Estados Unidos) se indican en el cuadro adjunto¹.

$$\begin{array}{rcl}
 1.00 \text{ ZAR} & = & 0.0685759 \text{ USD} \\
 \text{South African Rand} & \leftrightarrow & \text{US Dollar} \\
 1 \text{ ZAR} = 0.0685759 \text{ USD} & & 1 \text{ USD} = 14.5824 \text{ ZAR} \\
 \text{Mid-market rates: 2016-07-01}
 \end{array}$$

3.2 Evolución de los Principales Sectores Económicos²

El sector agrícola emplea el 4% de la mano de obra. La reforma depende del principio de tener un “comprador dispuesto y un vendedor dispuesto”.

El sector manufacturero representa el 30,3% del PBI y emplea 18% de la mano de obra. Las principales industrias son la agroindustria, textil y confección, electrónicos, metalurgia y los automóviles. Los puertos y carreteras son insuficientes para la actividad comercial, pero las mejoras se darán con la inversión de miles de millones de dólares que están en marcha. El grado competitividad se ha desvanecido con los salarios altos. El trabajador de fábrica promedio en Sudáfrica gana varias veces más que uno de China y es menos eficiente. .

La explotación minera explica alrededor de un tercio de las exportaciones totales y emplea cerca de 500 000 personas. Cuenta con un subsuelo rico en recursos minerales, siendo uno de los mayores productores y exportadores de oro, platino y cromo, y el cuarto productor de diamantes del mundo. La producción de oro en 2014 fue de 150 toneladas y tuvo participación de 5% a nivel mundial, algunos de los yacimientos más importantes son Wets Wits y Vaal River, los cuales son operados por AngloGold Ashanti. Por otra parte la producción de platino fue de 4 millones de onzas, el cual represento el 42% de la producción mundial y es producido por el complejo minero Bushveld³.

El sector servicios está en pleno crecimiento, emplea alrededor del 66% de la población sudafricana y el 67,4% del PBI. Sudáfrica tiene un sistema bancario fuerte, con inversionistas multinacionales. Los bancos son líquidos y rentables, pero ha aumentado los riesgos en los préstamos sin garantía.

3.3 Nivel de Competitividad

Sudáfrica se encuentra en la posición 73 de 189 economías analizadas en el ranking de facilidad para hacer negocios, de 2016. Este país disminuyó cuatro posiciones con respecto a 2015, debido principalmente a factores como apertura de un negocio (bajó 7 posiciones), manejo de permisos de construcción (bajó 8 posiciones), registro de propiedad (bajo 4 posiciones), obtención de crédito (bajó 7 posiciones), protección de los inversionistas (bajo 2 posiciones), pago de impuestos (bajo 1 posición) y cumplimiento de contratos (bajo 2 posiciones) y resolución de insolvencia (bajo 3 posiciones).

¹ Fuente: www.xe.com

² Fuente: Euromonitor International

³ Fuente: <https://www.royfinanzas.com/2014/07/cpm-group-espera-incremento-deficit-suministro-platino-2014/>

Cuadro N° 02

Ranking de Facilidad para hacer negocios 2016							
Criterios	Sudáfrica	Perú	Botswana	Colombia	Ghana	Chile	Zambia
Facilidad de hacer negocios	73	50	72	54	114	48	97
Apertura de un negocio	120	97	143	84	102	62	78
Manejo permiso de construcción	90	48	97	38	132	24	110
Obtención de electricidad	168	64	122	69	121	51	123
Registro de propiedades	101	35	70	54	77	56	157
Obtención de crédito	59	15	70	2	42	79	19
Protección de los inversores	14	49	81	14	66	36	88
Pago de impuestos	20	50	71	136	106	33	46
Comercio transfronterizo	130	88	51	110	171	63	152
Cumplimiento de contratos	119	69	128	180	116	56	134
Resolución de la Insolvencia	41	74	56	30	161	58	107

Fuente: Doing Business 2016, Elaboración: PromPerú

4. Comercio Exterior de Bienes

4.1 Intercambio Comercial de Bienes: Sudáfrica con el Mundo

En 2015 el intercambio comercial de bienes de Sudáfrica con el mundo ascendió a US\$ 149 mil millones, es decir 21,7% menos que el año anterior. Las exportaciones e importaciones cayeron 23,2% y 20,3% respectivamente.

Cuadro N° 03

Intercambio comercial de Bienes Sudáfrica – Mundo (miles de millones de US\$)							
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var % Prom 2015/2011	Var % 15/14
Exportaciones	108	99	95	91	70	-10.4%	-23.2%
Importaciones	103	104	103	100	80	-6.2%	-20.3%
Balanza Comercial	5	-5	-8	-9	-10		
Intercambio Comercial	211	203	199	191	149	-8.3%	-21.7%

Fuente: TradeMap, Elaboración: PromPerú

Las importaciones de Sudáfrica en 2015 sumaron US\$ 80 billones y tuvo una variación promedio negativa de 6,2% en los últimos cinco años. En 2015, los principales mercados proveedores de Sudáfrica fueron China, Alemania y Estados Unidos, y representaron 18.3%, 11.8% y 6.7%, respectivamente.

4.2 Intercambio Comercial de Perú con Sudáfrica

El comercio de bienes entre Perú y Sudáfrica en 2015 sumó US\$ 128 millones, 3,4% menos que el año anterior. Este comercio ha sido irregular, dado que en los dos últimos años hubo déficit y superávit para nuestro país. El último año se tuvo una balanza positiva de US\$ 36 millones.

En el último quinquenio, las exportaciones peruanas a Sudáfrica aumentaron a una tasa promedio anual de 10,5% y en 2015 totalizaron US\$ 82 millones.

Cuadro N° 04

Información Comercial: Perú – Sudáfrica (US\$ Millones)							
Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var.% Prom. 15/11	Var.% 15/14
Exportaciones del Perú a Sudáfrica	55	121	38	73	82	10.5%	11.8%
Importaciones del Perú desde Sudáfrica	71	66	123	59	46	-10.2%	-22.2%
Balanza Comercial	-16	55	-84	14	36		
Intercambio Comercial	123	186	161	132	128	0.4%	-3.4%

Fuente: SUNAT, Elaboración: PromPerú

- Sectores Tradicionales y no tradicionales

Cuadro N° 05

Exportaciones por Sectores Económicos (US\$ Millones)			
SECTOR	2014	2015	Var.% 15/14
TRADICIONAL	46	45	-2.9%
<i>Minero</i>	46	45	-2.3%
Zinc	1	0.2	-83.7%
Oro	45	45	-0.2%
Otros	0.0	0.0	-94.3%
<i>Agrícolas</i>	0.3	0	-100.0
Café	0.3	0	-100.0
NO TRADICIONAL	26	37	38.1%
Agropecuario	2	1	-47.6%
Textil	2	1	-47.8%
Pesquero	2	2	-3.0%
Químico	3	4	29.8%
Metal-Mecánico	3	6	100.2%
Sidero-Metalúrgico	15	23	55.2%
Minería No Metálica	1	0	-45.9%
Maderas Y Papeles	0	0	258.5%
Pieles Y Cueros	0	0	120.0%
Varios (Inc. Joyería)	0	0	21.4%
TOTAL GENERAL	73	82	11.9%

Según la clasificación de SUNAT, las exportaciones peruanas no tradicionales a Sudáfrica aumentaron en 38,1% con respecto al 2014 y los sectores con mayores ventas fueron sidero-metalúrgico (US\$ 23 millones), metal-mecánico (US\$ 6 millones) y químico (US\$ 4 millones).

Por otra parte, las exportaciones del sector tradicional experimentaron un descenso de US\$ 1 millón debido a las menores ventas de zinc.

A continuación se presenta los principales productos no tradicionales exportados a Sudáfrica. Cabe resaltar las exportaciones de zinc sin alear, el cual tuvo una participación de 59% y un crecimiento de 52,2% con respecto al 2014, similar caso ocurrió con las máquinas de sondeo o perforación cuyo crecimiento ascendió a 687.3% superando los US\$ 5 millones.

Cuadro N° 06

Sudáfrica: Principales productos no tradicionales									
(US\$ Millones)									
Partida	Descripción	2011	2012	2013	2014	2015	Var.% Prom. 15/11	Var.% 15/14	% Part. 2015
7901120000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc inferior al 99,99% en peso	-	-	2	14	22	-	52.2%	59%
8430410000	Máquinas de sondeo o perforación autopropulsadas	-	0	1	1	5	-	687.3%	13%
3603003000	Cebos	-	-	-	1	2	-	54.2%	5%
0307490000	Pota congelada	2	1	2	1	1	-7.8%	2.9%	3%
7905000091	Discos, hexágonos de cinc	-	0	0	1	1	-	115.5%	3%
2825500000	Óxidos e hidróxidos de cobre	0	1	0	1	1	18.2%	10.4%	2%
5501309000	Los demás cables de filamentos sintéticos, acrílicos o modacrílicos	1	1	1	1	1	-8.3%	-15.5%	2%
0709200000	Espárragos frescos o refrigerados	1	1	1	1	0	-13.8%	-26.4%	1%
8474900000	Partes de máquinas para triturar o pulverizar	0	0	0	2	0	9.8%	-82.2%	1%
3202909000	Productos curtientes inorgánicos	0	0	0	0	0	-2.6%	104.0%	1%
	Resto	6	10	5	4	3	-16.8%	-28.4%	8%
	TOTAL	11	14	12	26	37	35.5%	38.1%	100%

Fuente: SUNAT, Elaboración: PromPerú

5 Acceso al Mercado

5.1 Medidas Arancelarias y no Arancelarias

- **Medidas Arancelarias**

El Servicio de Rentas de Sudáfrica (SARS⁴) es el órgano responsable de la administración, regulación y control del sistema tributario. Para los bienes importados se aplican tres tipos de impuestos: aranceles (que incluyen impuestos ad valorem), impuestos anti-dumping y derechos compensatorios. Los aranceles son regulados bajo la Ley de Aduanas e Impuestos y su cobro tiene como objetivo principal la generación de ingresos al Estado y la protección del mercado y el productor local.

La mayoría de los aranceles son Ad Valorem, aunque existen tasas específicas y combinaciones de dichas tasas con aranceles Ad Valorem. Las importaciones se calculan sobre el valor CIF y se utiliza el método de valor de transacción sobre la base del precio efectivamente pagado o por pagar por el comprador⁵.

⁴ Link: <http://www.sars.gov.za/Pages/default.aspx>

⁵ Link: <http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Customs-Excise/Processing/Assessment/Pages/Duties.aspx>
Inteligencia de Mercados

[http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Customs-](http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Customs-Excise/Processing/Assessment/Pages/Duties.aspx)

El promedio de los aranceles NMF establecidos por Sudáfrica es de 7.6% en general. A continuación se muestran datos importantes de los aranceles por grupo de productos de acuerdo al Perfil Arancelario de Sudáfrica 2013 elaborado por la OMC:

- Frutas, legumbres y otras plantas: El arancel promedio NMF es 9.1% y el 35% de los productos se encuentran desgravados.
- Café y té: Arancel promedio NMF de 7.7% y el 46% de productos no pagan aranceles.
- Pescados y mariscos: El 63% de estos alimentos se encuentran exentos del pago de derechos y el promedio NMF es de 6.2%.
- Productos químicos: El arancel NMF promedio es 2.3% y el 83% están desgravados.
- Prendas de vestir: Es el sector con menos beneficios, apenas el 2% de productos no pagan aranceles y el promedio NMF es 41%.
- Textiles: El 18% de los productos textiles están exentos de aranceles y el promedio NMF está alrededor de los 17%.
- Manufacturas (n.e.p.): El arancel promedio NMF es de apenas 3.8% y el 78% de los productos manufacturados no paga impuestos.

En el caso de los principales productos peruanos con valor agregado exportados a la República Sudafricana, la mayoría se encuentran libres del pago de aranceles.

Cuadro N° 07

Sudáfrica: Preferencias arancelarias para principales productos no tradicionales						
RK	Partida	Descripción	Posición de Perú como proveedor	Principales competidores (% Part.)	Arancel NMF	Preferencia Arancelaria
1	7901120000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc inferior al 99,99% en peso	2	Brasil (63.9%) Perú (16.3%) Bélgica (10.4%)	0%	0%
2	8430410000	Máquinas de sondeo o perforación autopropulsadas	-	China (27.2%) Suecia (22.9%) Francia (13.9%)	0%	0%
3	3603003000	Cebos	-	Estados Unidos (35.2%) China (31.6%) Austria (16.9%)	0%	0%
4	0307490000	Pota congelada	5	China (45.9%) España (10.8%) Uruguay (9.3%)	5.5c/kg	5.5c/kg
5	7905000091	Discos, hexágonos de cinc	2	Alemania (57.8%) Perú (35.7%) Países Bajos (5.8%)	0%	0%
6	2825500000	Óxidos e hidróxidos de cobre	2	Australia (73.5%) Perú (12.1%) Corea (5.9%)	0%	0%
7	5501309000	Los demás cables de filamentos sintéticos, acrílicos o modacrílicos	4	Taipei (48.7%) Japón (24.6%) Portugal (17.4%)	0%	%
8	7092000000	Espárragos frescos o refrigerados	1	Perú (45.4%)	15%	15%

				Tailandia (42.0%)		
				Kenya (8.6%)		
9	8474900000	Partes de máquinas para triturar o pulverizar	30	China (31.0%)	0%	0%
				Australia (10.8%)		
				Estados Unidos (9.2%)		
10	3202909000	Productos curtientes inorgánicos	6	Alemania (37.4%)	0%	0%
				España (28.4%)		
				Italia (16.4%)		

Fuente: TradeMap – Market Access Map Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

- **Medidas No Arancelarias**

Las actividades de comercio están permitidas tanto para los sudafricanos como para los extranjeros. No obstante, los importadores como exportadores deben registrarse obligatoriamente en el Servicio de Rentas de Sudáfrica (SARS) si el valor de los productos comercializados es superior a US\$ 1 520 . En principio, la importación de cualquier producto se puede realizar sólo con la presentación de la declaración aduanera. Sin embargo, se requieren permisos de importación por contingencias arancelarias, motivos de salud, sanitarios, fitosanitarios y/o ambientales. Entre los productos para los que se requieren permisos de importación se encuentran algunos alimentos frescos o congelados, refinados de petróleo y productos químicos, productos farmacéuticos, armas, máquinas de juego y productos de segunda mano. Los permisos de importación son otorgados por el Departamento de Comercio e Industria de Sudáfrica y estos deben ser obtenidos con anterioridad a la fecha de embarque de la mercancía. El documento es válido para la mercancía y país especificado y tiene una vigencia de un año a partir de la emisión. La lista completa de productos prohibidos y restringidos se puede encontrar en <http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Customs-Excise/Travellers/Pages/Prohibited-and-Restricted-goods.aspx>

En cuanto al empaque, embalaje y etiquetado, el Departamento de Salud de Sudáfrica es el organismo que se encarga de realizar el seguimiento y control de los mismos. Los productores, tanto locales como extranjeros, tienen la obligación de adaptar el etiquetado de sus productos a las nuevas directivas y normas establecidas recientemente en el país. La ley vigente en materia de publicidad y etiquetado de los productos alimenticios R 2034 se promulgó en 1993 y ha sido modificada el año 2010 la cual establece la definición y normativa que debe cumplir el etiquetado y presentación de todos los productos, especialmente los comestibles. A continuación se presentan las directrices más importantes: - Si los comestibles sufren algún tipo de procesamiento en un segundo país, que cambie su naturaleza, se considerará como país de origen aquel donde se realizó dicho procesamiento para efectos de etiquetado. - La información requerida en las etiquetas debe estar al menos en una de las lenguas oficiales. - La información requerida en las etiquetas debe ser visible, legible, indeleble, y su visibilidad no debe ser afectada por imágenes, impresiones u otros. - Las letras que aparezcan en las etiquetas no deben ser menores a 1mm de altura. En el caso de botellas retornables de bebidas refrescantes las letras de las tapas no deben ser menores a 0.75mm de altura. - En la identificación del producto se deben incluir: El nombre en el panel principal, nombre y dirección del fabricante, empacador o vendedor, instrucciones de uso cuando el no hacerlo represente una utilización inapropiada del producto, la lista de ingredientes, condiciones especiales de conservación de ser aplicable. Asimismo, en las etiquetas no deben aparecer: - Palabras, dibujos o marcas que den la impresión que el producto cumple o ha sido manufacturado en concordancia o recomendación de: médicos, odontólogos o psiquiatras. - Las palabras salud o saludable,

o símbolos que indiquen que el producto tiene propiedades que brindan salud. - Palabras como cura, curar o restaurativo. - Afirmar que el producto es libre de cierta sustancia si los otros de la misma clase o categoría no lo son. Para conocer detalladamente la normativa estipulada por el Departamento de Salud de Sudáfrica en cuanto al etiquetado, empaque y embalaje, visitar la siguiente dirección: <http://www.health.gov.za>

5.2 Otros Impuestos Aplicados al Comercio

Los impuestos en Sudáfrica son administrados por el Servicio de Rentas de Sudáfrica (SARS). El IVA es de 14%. En el país, la devolución de impuestos opera en bienes que cumplen determinados criterios, y que, por ejemplo, han sido importados para una industria específica. Las exenciones al pago de impuestos se dan en préstamos de dinero, servicios financieros o educativos, alquiler de una vivienda residencial, transporte local de pasajeros por carretera o ferrocarril, prestaciones médicas y por jubilación.

Otros impuestos especiales se imponen sobre todo a grandes volúmenes de productos de consumo diario (por ejemplo, derivados del petróleo y alcohol y tabaco), así como algunos artículos no esenciales o de lujo (por ejemplo, equipos electrónicos y cosméticos). También existe un impuesto sobre la compra de ventas inmuebles por particulares que oscila entre el 0% y el 8% de la propiedad adquirida según valor de la propiedad transmitida. Los impuestos sobre el alcohol, tabaco y gasolina se incrementaron en el 2007. El precio de la gasolina está fijado por el Estado y las gasolineras se llevan el 4 % del beneficio.

6. Oportunidades Comerciales

6.1 Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales

Sudáfrica es miembro de la OMC desde su fundación en 1995. Tiene acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, el Acuerdo Europeo de Libre Comercio, la Comunidad en Desarrollo del África Meridional (SADC⁶), así como una unión aduanera con SACU⁷ (acrónimo en inglés de la Unión Aduanera de África Austral), la cual a su vez ha establecido un acuerdo de alcance parcial con India. La SACU, creada en 1910, está conformada por Botsuana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia.

6.2 Productos con potencial exportador

De acuerdo a la metodología utilizada por el departamento de inteligencia de mercados de PROMPERU, se identificaron los productos potenciales exportables, por sector, al mercado de Sudáfrica. Esta metodología requiere el cálculo de la tasa de crecimiento y la participación promedio estandarizadas de las importaciones de Sudáfrica (del periodo comprendido en los últimos 5 años). De este modo, si ambas variables, tanto la tasa de crecimiento como la participación, son positivas el producto se clasifica como producto estrella; si el crecimiento es positivo y la participación negativa, el producto se clasifica como prometedor. De otra parte, si el crecimiento es negativo y la participación es positiva el producto se clasifica como consolidado, y en el caso en que ambos valores son negativos el producto se considera como estancado.

Con respecto al sector agrícola, las oportunidades se centran el café sin tostar sin descafeinar, uvas frescas, espárragos preparados o conservados, el cacao en grano entre otros. Las importaciones por

⁶ Link: <http://www.sadc.int/>

⁷ Link: <http://www.sacu.int/>

parte Sudáfrica de estos tres productos es de US\$ 29 millones, US\$ 16 millones y US\$ 349 mil respectivamente.

Cuadro N° 08:

Sector Agro					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2015 (Miles US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores -2015
090121	Café tostado sin descafeinar	Estrella	28 667	0.04%	Suiza (55.2%) Italia (33.9%) Bélgica (3.5%)
090411	Pimienta sin triturar ni pulverizar	Estrella	24 937	0%	Vietnam (66.6%) Indonesia (12.5%) Singapur (7.6%)
080610	Uvas frescas	Estrella	15 677	4%	España (69.9%) Egipto (14.8%) Namibia (8.3%)
090412	Pimienta triturada o pulverizada	Estrella	12 371	0%	Singapur (51.0%) Vietnam (32.3%) India (7.4%)
200560	Espárragos preparados o conservados	Prometedor	1 720	20%	China (94.2%) Perú (5.5%) España (0.3%)
080520	Mandarinas, clementinas, wilkings e híbridos similares, frescos o seco	Prometedor	1 706	4%	España (47.8%) Israel (31.2%) Sudáfrica (17.6%)
080550	Limones Citrus limón, Citrus limonum y limas Citrus aurantifolia, Citrus latifolia, fresco	Prometedor	463	4%	España (55.9%) Sudáfrica (19.7%) Turquía (13.8%)
180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	Prometedor	349	0%	Panamá (45.0%) Uganda (32.4%) Venezuela (11.5%)
200891	Palmitos, preparados o conservados o con alcohol	Prometedor	111	20%	Ecuador (98.2%) Estados Unidos (1.8%)
080121	Nueces de Brasil, frescas o secas con cascara.	Prometedor	82	0%	Chile (100%)

Fuente: TradeMap Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

El sector pesquero tiene como oportunidades los envíos de pota congelada, sardinas en conserva, pulpos congelados, anchoa en conserva, entre otros. Cabe mencionar que los productos cuentan con aranceles desde 0% hasta 25%. Asimismo, la acuicultura no está muy desarrollada en este mercado. Entre las principales especies son de agua dulce: trucha y tilapia y para el caso de las especies marinas están anguilas, gambas, mejillones y abalones.

Cuadro N° 09

Sector Pesca					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2015 (Miles US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores - 2015
160413	Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos.	Estrella	86 767	0.03%	Tailandia (54.0%) Namibia (34.2%) China (7.3%)
030749	Pota congelada	Estrella	22 399	0.14%	China (45.9%) España (10.8%) Uruguay (9.3%)
160415	Caballa en conserva, entero o en trozos	Prometedor	2 656	25%	China (69.8%) Tailandia (29.2%) Polonia (0.9%)
030510	Harina de pescado apta para la alimentación humana.	Prometedor	1 305	0%	Namibia (100%)
030759	Pulpos, congelados, secos, salados o en salmuera.	Prometedor	680	0.09%	China (59.7%) España (21.3%) India (6.8%)
160416	Anchoas en conserva, entero o en trozos	Prometedor	589	25%	Italia (54.7%) Marruecos (25.1%) Perú (15.3%)
030611	Langostas congeladas	Prometedor	457	0.02%	Mozambique (100%)
030223	Lenguados frescos o refrigerados, excluidos filetes, higado, hueva	Prometedor	183	0%	Namibia (100%)
030731	Mejillones, vivos, frescos o refrigerados.	Prometedor	167	0%	Namibia (100%)
030721	Veneras, volandeiras y otros, vivos, frescos o refrigerados.	Prometedor	83	0%	Francia (100%)

Fuente: TradeMap Elaboración: Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Las prendas de vestir de algodón cuentan con potencial de ventas en Sudáfrica como los pantalones, camisas de algodón, prendas y complementos para vestir para bebés, calzoncillos y vestidos para mujeres y niñas. En el caso de las prendas de vestir de fibra sintética se encuentran las mantas, vestidos de punto y las chaquetas.

Dan importancia a las marcas, la clase media tiene un elevado nivel de consumo, buscan productos sofisticados y tienen a reducir los gastos dirigidos a productos de primera necesidad y a la vivienda.

Cuadro N° 10

Sector Textil					
Sector Textil	Descripción	Clasificación	Importaciones 2015 (Miles US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores -2015
620342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones	Estrella	183 808	45%	China (42.2%)

	cortos de algodón.				Mauricio (16.1%) Suazilandia (12.1%)
620520	Camisas de algodón, para hombres o niños	Estrella	76 109	45%	China (46.6%) Madagascar (19.2%) Bangladesh (12.6%)
611030	Suéteres, jerséis, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares	Estrella	51 810	45%	China (72.5%) Bangladesh (14.4%) Madagascar (3.9%)
611120	Prendas y complementos de vestir, de punto de algodón, para bebés	Estrella	32 187	45%	China (65.1%) Bangladesh (10.8%) Tailandia (10.7%)
610711	Calzoncillos de punto de algodón, para hombres o niños	Estrella	18 464	45%	China (70.6%) India (23.6%) Suazilandia (3%)
620193	Los demás anoraks, cazadoras y artículos similares para hombres o niños	Estrella	17 982	45%	China (86.1%) Vietnam (4.5%) Indonesia (1.3%)
630140	Mantas de fibras sintéticas. (Excepto las eléctricas).	Estrella	16 442	30%	China (89.2%) España (0.9%) Turquía (0.2%)
610443	Vestidos, de punto de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	Prometedor	9 360	45%	China (66.9%) Lesoto (8.5%) Mauricio (8.5%)
620433	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	Prometedor	7 664	45%	China (78.5%) Vietnam (9%) Marruecos (1.9%)
610442	Vestidos de algodón, para mujeres o niñas, de algodón.	Prometedor	7 239	45%	China (49.4%) Mauricio (22.9%) India (9.3%)

Fuente: TradeMap Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Por otra parte, el sector de manufactura tiene como productos potenciales para exportar corresponden a los grupos electrógenos, las lámparas eléctricas portátiles, los fregaderos y lavabos y las máquinas para preparación de materiales textiles.

Cuadro N° 10

Sector Manufacturas Diversas					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2014 (Miles US\$)	Arancel Perú	Participación Competidores -2014
850239	Los demás grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos	Estrella	260 861	0%	Italia (69.1%) España (23.2%) China (2.6%)
850720	Los demás acumuladores de plomo	Prometedor	132 354	0%	China (62.0%) Alemania (9.9%) Estados Unidos (6.8%)
842710	Carretillas autopropulsadas con motor eléctrico	Prometedor	78 021	0%	Japón (29.6%) China (21.0%) Corea (19.1%)
850220	Grupos electrógeno con motor de embolo de encendido por chispa	Prometedor	65 260	0%	China (92.1%) Estados Unidos (2.7%) Japón (1.4%)
851310	Lámparas eléctricas portátiles que funcionen con su propia fuente	Prometedor	39 637	0%	China (86.9%) Estados Unidos (6.3%) Hong Kong (2.3%)
847480	Las demás máquinas y aparatos para aglomerar, moldear pastas cerámicas	Prometedor	29 508	0%	Italia (61.0%) Rusia (11.3%) Alemania (7.2%)
691090	Los demás fregaderos, lavabos, bañeras y similares	Prometedor	20 596	20%	China (73.0%) Italia (6.9%) Egipto (6.7%)
854190	Partes de dispositivos semiconductores	Prometedor	2 095	0%	China (57.8%) Italia (10.7%) Estados Unidos (5.7%)
844519	Las demás máquinas para la preparación de materias textiles.	Prometedor	1 891	0%	Francia (53.1%) China (38.9%) Italia (7.8%)
840220	Calderas denominadas de agua sobrecalentada.	Prometedor	3 971	0%	Francia (53.1%) China (38.9%) Italia (7.8%)

Fuente: TradeMap Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

7. Tendencias del Consumidor⁸

De acuerdo a datos de Euromonitor, el consumidor sudafricano empieza a preocuparse más por la calidad del producto. Aunado a ello, existe un mayor interés en bienes que se identifiquen como ecológicamente amigables. Principalmente en los estratos de mayores ingresos, los sudafricanos tienen especial interés en productos que involucren beneficios para la salud y valoran el servicio post venta. Cabe mencionar que el ingreso promedio per cápita en 2014 fue de US\$ 4 188.

Las marcas privadas empiezan a ganar terreno en Sudáfrica y cada vez más los consumidores prefieren comprar en supermercados e hipermercados. La clase media se ha incrementado considerablemente en los últimos años debido a un incremento en los ingresos disponibles. En relación, el aumento de la capacidad de gasto de la clase media, principalmente negra, ha provocado una afluencia de establecimientos de comida y gimnasios a lo largo de las principales ciudades. La demanda de viviendas sigue siendo alta, sobre todo en áreas metropolitanas, como resultado de la rápida urbanización.

Los sudafricanos han empezado a apostar por productos de mayor variedad y mejores características. Asimismo, la demanda por bienes de lujo continúa creciendo, y son las personas jubiladas las que más apuestan por este tipo de productos. Por otro lado, los productos alimenticios y las bebidas no alcohólicas representan una de las principales áreas en el gasto del consumidor y este consumo se ha elevado en los últimos años. El comercio electrónico no se ha desarrollado aún en el país, en parte debido a la pobre infraestructura instalada.

Con respecto al consumo de pescados y mariscos en Sudáfrica, este fue de 308 mil toneladas en 2014, el cual creció 2,4% con respecto al 2013. El consumo de proteínas de pescado como proporción de proteína animal total de la dieta está entre el 5% y el 12%, el cual es muy bajo comparado con otros países, y es totalmente inadecuado dado que cuenta con una buena posición geográfica y fuentes frescas de abundantes pescados.

La cocina sudafricana es una mezcla de varias comidas, entre las cuales tenemos a la europea, africana y asiática. El maíz es el alimento básico de la población de color, mientras que las barbacoas y potjiekos (un tipo de guiso) son un elemento esencial de la cultura afrikáner. Una pequeña minoría de musulmanes e hindúes ayudaron a establecer platos como el curry, como un elemento esencial de la cocina nacional. También se ha observado influencia de Estados Unidos, orientado a los juguetes para los niños.

Sudáfrica se perfila como un nuevo diamante para el negocio del retail, Entre las empresas de marca que ya han ingresado al mercado se encuentran H&M, Mango, Inditex, Topshop y Forever 21, dichas firmas van tomando posicionamiento en uno de los países africanos con mayores perspectivas de crecimiento económico, en el 2014 llegó a tener alrededor 25% del mercado del retail con un aproximado de US\$ 14 857 millones.

8. Cultura de Negocios

Al momento de hacer negocios en Sudáfrica, la confianza se convierte en un factor importante. En particular, los de habla inglesa prefieren mantener la formalidad en las distancias cortas. En contraste, en el caso de los afrikáners tradicionales, suelen ser más directos y van rápidamente al objetivo de la reunión.

La puntualidad es muy importante en el país. Las reuniones de negocio deberán ser pactadas con al menos un mes de antelación preferentemente, con una confirmación previa uno o dos días antes. Las cartas de presentación y referencia se convierten en un medio eficaz para llegar a las personas adecuadas y entablar las relaciones comerciales más rápidamente. Por su parte, las tarjetas de visita se utilizan con frecuencia, y deben ser sencillas con la información básica únicamente. Con frecuencia se suele utilizar sólo el inglés en las mismas.

La construcción de una relación de negocios es extremadamente importante. Por ello, se suelen ofrecer vinos de calidad, chocolates e incluso flores, ya que estos regalos permiten disipar la tensión previa a las negociaciones. No está bien visto el levantar la voz o el hablar en un tono muy alto, ni interrumpir durante la conversación. Durante las primeras reuniones es conveniente vestir de manera clásica. De preferencia los hombres deben llevar trajes de color oscuro y las mujeres trajes de falda, chaqueta o vestidos elegantes.

Siempre es importante considerar el poner precios adecuados, y es mejor no tratar de negociarlos. Aunado a ello, una de las estrategias más utilizadas es la mediación de un tercero conocido que contacte con la organización.

9. Links de Interés

Cuadro Nº 11	
Entidad	Enlace
Servicio de Rentas de Sudáfrica (SARS)	http://www.sars.gov.za/Pages/default.aspx
Departamento de Comercio e Industria	https://www.thedti.gov.za/
Departamento de Salud	http://www.health.gov.za/fl.php
Departamento de Desarrollo Económico	http://www.economic.gov.za/
Banco Central De Sudáfrica	http://www.resbank.co.za/Pages/default.aspx
Departamento de Estadísticas de Sudáfrica	http://beta2.statssa.gov.za/
Cámara de Comercio e Industria Sudáfrica	http://www.sacci.org.za/
South Africa's Merchandise Trade Statistics	http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Customs-Excise/Trade-Statistics/Pages/default.aspx
Department Trade and Industry Republic of South Africa	http://www.dti.gov.za/trade_investment/trade_investment.jsp

10. Eventos

Cuadro N° 12

Nombre Oficial del Evento Comercial	Sector	Lugar	Fecha	Enlace
Sarcda international	Artículos de regalo	Johannesburg, Sudáfrica	10/03/2016 al 13/03/2016	http://www.sarcda.co.za/index.asp
IFEA (incorporated in Food & Hospitality Africa)	Alimentos	Johannesburg, Sudáfrica	03/05/2016 al 05/05/2016	http://www.foodandhospitalityafrica.co.za/
Electra Mining	Minería	Johannesburg, Sudáfrica	02/09/2016 al 16/09/2016	http://www.electramining.co.za/
food & drink technology Africa	Alimentos	Johannesburg, Sudáfrica	14/09/2016 al 15/09/2016	http://www.food-and-drink-technology-africa.com/
ATF - Apparel, Textiles and Footwear Trade Exhibition	Textiles	Ciudad del Cabo, Sudáfrica	08/11/2016 al 10/11/2016	http://www.atfexpo.co.za/

Fuente. Auma. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERÚ

11. Bibliografía

- Fondo Monetario Internacional (FMI): www.imf.org
- Euromonitor International www.euromonitor.com
- Doing Business: www.doingbusiness.org
- CIA, TheWorldFactbook: www.cia.gov
- Trading Economics: es.tradingeconomics.com/
- Acuerdos Comerciales del Perú: www.acuerdoscomerciales.gob.pe
- WorldTrade Atlas: <http://www.gtis.com/gta/>
- Market Access Map: www.macmap.org
- Auma: www.auma.de

Actualizado al 05.07.2016