

El mercado de sanitarios y gri- fería en Sudáfri- ca

El mercado de sanitarios y grife- ría en Sudáfrica

Este estudio ha sido realizado por Tehmur Khan Galindo bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Johannesburgo

JULIO 2005

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	5
I. INTRODUCCIÓN	7
II. ANÁLISIS DE LA OFERTA	9
1. Análisis cuantitativo	9
1.1. Tamaño de la oferta	9
1.2. Análisis de los componentes de la oferta	14
2. Análisis cualitativo	24
2.1. Mercado de sanitarios y grifería en Sudáfrica	24
2.2. Obstáculos comerciales	27
III. ANÁLISIS DEL COMERCIO	31
1. Análisis cuantitativo	31
1.1. Canales de distribución	31
1.2. Esquema de la distribución	33
1.3. Principales distribuidores	34
2. Análisis cualitativo	35
2.1. Estrategias de canal	35
2.2. Estrategias para el contacto comercial	35
2.3. Condiciones de acceso	35
2.4. Condiciones de suministro	36
2.5. Promoción y publicidad	36
2.6. Tendencias de la distribución	37
IV. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	39
1. Tendencias generales del consumo	39
1.1. Factores sociodemográficos	39
1.2. Factores económicos	40
1.3. Distribución de la renta disponible	46
1.4. Tendencias sociopolíticas	46
1.5. Tendencias legislativas	48
2. Análisis del comportamiento del consumidor	49
2.1. Hábitos de consumo	49
2.2. Hábitos de compra	50
2.3. Costes indirectos que soporta el consumidor	51
3. Percepción del producto español	52

V. ANEXOS	53
1. Informes de ferias	53
2. Listado de direcciones de INTERÉS	54
3. Listado de precios	76
4. Bibliografía	84

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

La economía sudafricana es una economía dual en la que conviven dos tipos de sociedades en función fundamentalmente del poder adquisitivo: economía de alto o medio poder adquisitivo formada por población blanca y una creciente participación de la población negra, y una sociedad de economía de subsistencia, formada en su mayor parte por población negra. Dicha distinción condiciona la entrada de una empresa extranjera en el país, ya que debe definir el público al que se dirigen los productos.

El sector de la construcción, y consiguientemente el de los sanitarios y grifería, goza de un gran momento económico. Las fuertes inversiones realizadas por el Mundial de Fútbol del 2010, además de la bajada de los tipos de interés y el aumento de la población negra en los tramos altos de renta, hace prever un crecimiento sostenido del sector. En este momento se demandan más sanitarios y grifos de lo que cubre la oferta local, y por tanto, no es de extrañar que las importaciones en el sector aumenten. La situación de la moneda local, el Rand, también influye en que los clientes se decidan por importar o bien comprar localmente. La evolución del tipo de cambio durante los últimos años, muestra como la moneda local se mantiene fuerte con respecto al USD.

El sector de sanitarios goza de una importante producción local (en torno al 65%), en comparación con el sector grifería, donde el 70% de los productos comercializados son importados. La producción local suele ser de menor calidad que los productos occidentales y las importaciones provenientes de países del lejano oriente, China en especial, representan una amenaza cada vez mayor para los fabricantes nacionales.

Italia, Alemania y China se reparten gran parte de la cuota de mercado del sector de sanitarios y grifería, seguidos a distancia por Egipto, España y Portugal. El producto español es todavía poco conocido en el mercado en comparación con el italiano o alemán, aunque se le tiene por un producto de calidad y con gran diseño.

Los sanitarios procedentes de Europa suelen ser de calidad alta, con acabados de primera, a precios relativamente altos en comparación con producción local. El cliente medio sudafricano tiene muy en cuenta el precio a la hora de decantarse por un modelo u otro y por lo tanto el público objetivo de sanitarios y grifos provenientes de Europa es de un nivel de renta media / alta, al que le importan factores

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

como la calidad del producto o el status social que conlleva en Sudáfrica adquirir productos de origen europeo. Es importante resaltar que hay una clase media emergente de raza negra en Sudáfrica que tienen sus gustos por moldear pero que son muy receptivos a todo tipo de productos de calidad.

La mejor forma de penetrar el mercado sudafricano es a través de un buen agente o distribuidor, que tenga un profundo conocimiento del mercado, y sobre todo el segmento al que los productos del exportador español vayan destinados. Al exportador español, se le exigirá, con casi toda seguridad, exclusividad y que los plazos de entrega de los productos sean respetados. La falta de notoriedad del producto español hace recomendable, si el presupuesto lo permite, establecer una sede de representación y marketing en el país y no que opere únicamente a través de un distribuidor local. Aún así, siempre se debe tratar a través de distribuidores ya que, aunque la competencia en el mercado de los sanitarios y grifería es muy fuerte, los canales de distribución son respetados a todos los niveles.

Sudáfrica es el centro de distribución de sanitarios y grifería para los países vecinos, por lo que la entrada de una empresa en el país supone el acceso a un mercado más amplio que engloba países con un consumo importante de este tipo de productos como Mozambique, Botswana o Namibia.

Los datos facilitados por los profesionales del sector, indican unos márgenes comerciales entre el 20 – 35% en el tramo que comprende desde el distribuidor hasta el último agente, siendo muy variable el margen que aplica cada punto de venta, bien sea mayorista o minorista. Muchos de los expertos coinciden en que los márgenes, de aquí a diez años, se van a ver reducidos considerablemente si el nivel de competencia en el sector se sostiene.

Existen barreras a la importación, pero no dejan de ser las normales que se presentan en cualquier otro país. Los productos sanitarios y de grifería no requieren de certificaciones o de homologaciones para ser importados desde Sudáfrica.

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio de mercado tiene como finalidad presentar toda la información necesaria para la empresa española sobre el sector de productos sanitarios y grifería, en Sudáfrica. El estudio ha sido realizado durante los meses de julio a septiembre del año 2005.

Las partidas arancelarias analizadas en el informe son las siguientes:

- 39.22** Fregaderos, lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares para usos sanitarios de plástico.
- 69.10.10** Fregaderos, lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares para usos sanitarios de cerámica.
- 69.10.90** Fregaderos, lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares para usos sanitarios: Los demás
- 73.24.10** Fregaderos y lavabos, de acero inoxidable
- 73.24.21** Bañeras de fundición, incluso esmaltadas
- 84.81.80.11** Mezcladores, reguladores de agua caliente (Grifería doméstica)
- 84.81.80.19** Los demás mezcladores

En Sudáfrica solamente los primeros seis dígitos del código Taric se corresponden a los europeos, por lo que al considerar estadísticas de importación o aranceles solo se tienen en cuenta estos primeros seis

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

dígitos para evitar confusiones. Los códigos **84.81.80.11** y **84.81.80.19**, se han verificado con el sistema armonizado de códigos arancelarios sudafricanos y corresponden a los europeos.

Las fuentes utilizadas han sido las siguientes:

- Fuentes secundarias: datos obtenidos de bases de datos de la Oficina Comercial de España en Johannesburgo y otros organismos públicos como el Instituto Estadístico. Asimismo, se han consultado artículos publicados por revistas y portales sectoriales, de carácter técnico y noticias sobre el sector.
- Fuentes primarias: se han realizado entrevistas a empresas participantes del sector, acompañadas en la mayoría de los casos de visitas a las instalaciones. El sector de sanitarios y grifería carece de una asociación representativa. El Institute of Plumbing South Africa (IOPSA), es una asociación de apoyo a fontaneros, pero no a fabricantes / distribuidores de sanitarios y grifos. El escaso número de fabricantes locales y la creciente amenaza que las importaciones, sobre todo del lejano oriente, representan, ha hecho que la obtención de datos de producción específicas al sector haya sido difícil. Los únicos datos que hemos podido obtener han sido de la Central de Estadísticas sudafricanas.

La metodología utilizada ha sido la siguiente:

- Se ha analizado el sector, los productos y sus agentes, teniendo en cuenta la segmentación de la oferta existente en el mercado, obteniendo una serie de datos y contrastándolos con las fuentes de información primarias, buscando su relación con las principales líneas de actuación del país, de forma que se obtenga una visión “bruta” de las posibilidades del sector. Finalmente se han contemplado algunos aspectos de calidad y distribución que permitan una aproximación a la posible penetración de una empresa exterior en el sector.
- Se ha realizado un análisis global de la situación económica y del tamaño potencial del mercado en el país, así como de los factores relacionados con las infraestructuras y situación económica y política, buscando presentar las posibilidades comerciales globales del país.

La moneda utilizada como referencia en la presentación de cifras en este estudio de mercado es el Rand (Septiembre 2005 1 Euro = 7,85 R de media).

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

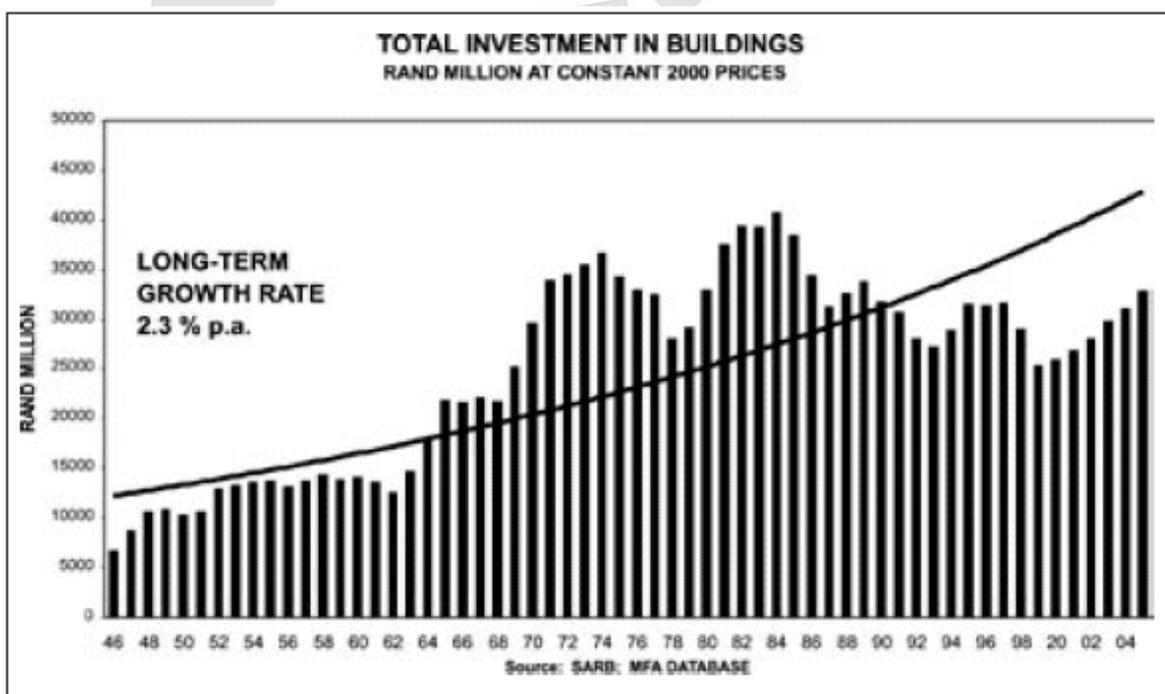
1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la oferta

El Sector de la Construcción en Sudáfrica

El sector de la construcción en Sudáfrica representa un 2.1% del PIB nacional y supone un 30% de la inversión total en el país. Dicha inversión, como se puede apreciar en el Gráfico 1, ha experimentado un crecimiento sostenido del 2.3% desde los años 40 hasta la actualidad. Concretamente, aumentó desde los 38.430 millones de Rands (moneda local) en el 2003, hasta elevarse a la cifra de 40.930 millones en el 2004. El crecimiento de la inversión viene provocado principalmente por el auge de la construcción de viviendas, respaldado por la bajada de los tipos de interés y el aumento de la población negra en los tramos altos de renta.

Gráfico 1: Inversión total en construcciones durante los últimos sesenta años.

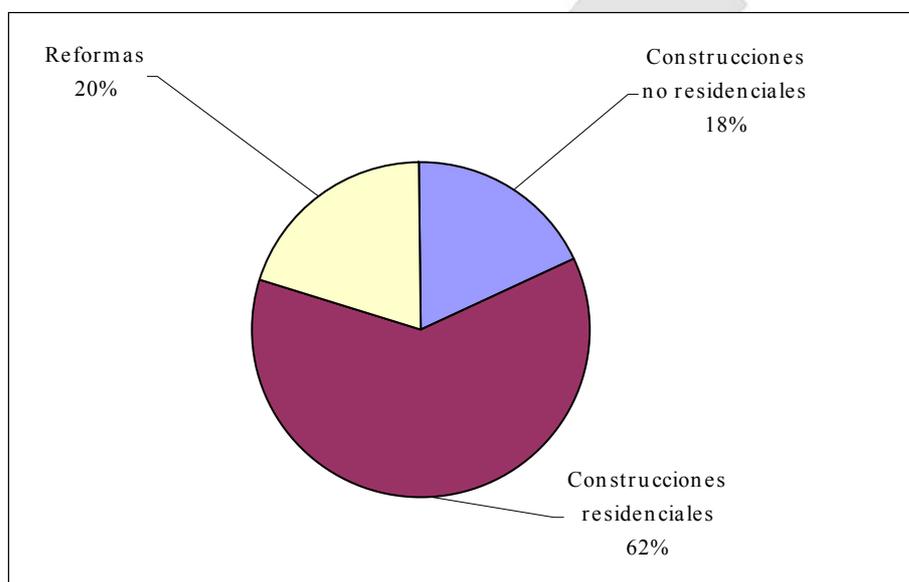


EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Por el contrario, la obra de ingeniería civil no ha experimentado cambios con respecto al 2003. En la actualidad este sector contribuye en un 40% al total de la industria y próximamente se verá sujeto a una nueva normativa: en el año 2008, un 30% del sector deberá estar en manos de la economía negra y en el año 2004 este porcentaje deberá ascender ya al 45%.

La inversión del sector privado, en especial en construcciones residenciales, es aproximadamente 3 veces mayor que la contribución del sector público.

Gráfico 2: Porcentaje de construcciones/remodelaciones terminadas en Sudáfrica (2003)



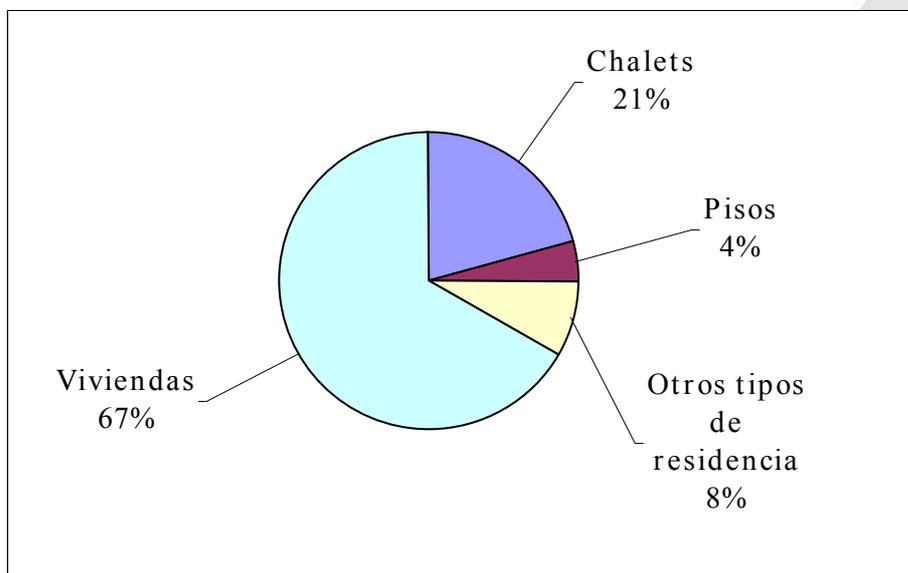
Fuente: Statistics South Africa

En el año 2003, el número total de edificios acabados tuvo un valor de R16.617,7 millones: la gran mayoría de ellos (61.4% o R10.198,3 millones) fueron edificaciones residenciales completadas; el resto, prácticamente a partes iguales, se repartió entre reformas (20.2% o R3.362,5 millones) y construcciones no residenciales (18.4% R3.055,9 millones).

Si desagregamos los diferentes tipos de construcciones residenciales completadas, el Gráfico 3 nos muestra cómo las viviendas aportaron al sector un total de R6.816,7 millones (66.8% del valor total), seguido por chalets / adosados (R2.126,6 millones ó 20.9%), otros tipos de complejos residenciales en los que se incluye viviendas para la tercera edad, hoteles, casinos etc. (R 819,1 millones ó 8.0%) y por último, apartamentos (4.3% ó R436,1 millones).

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

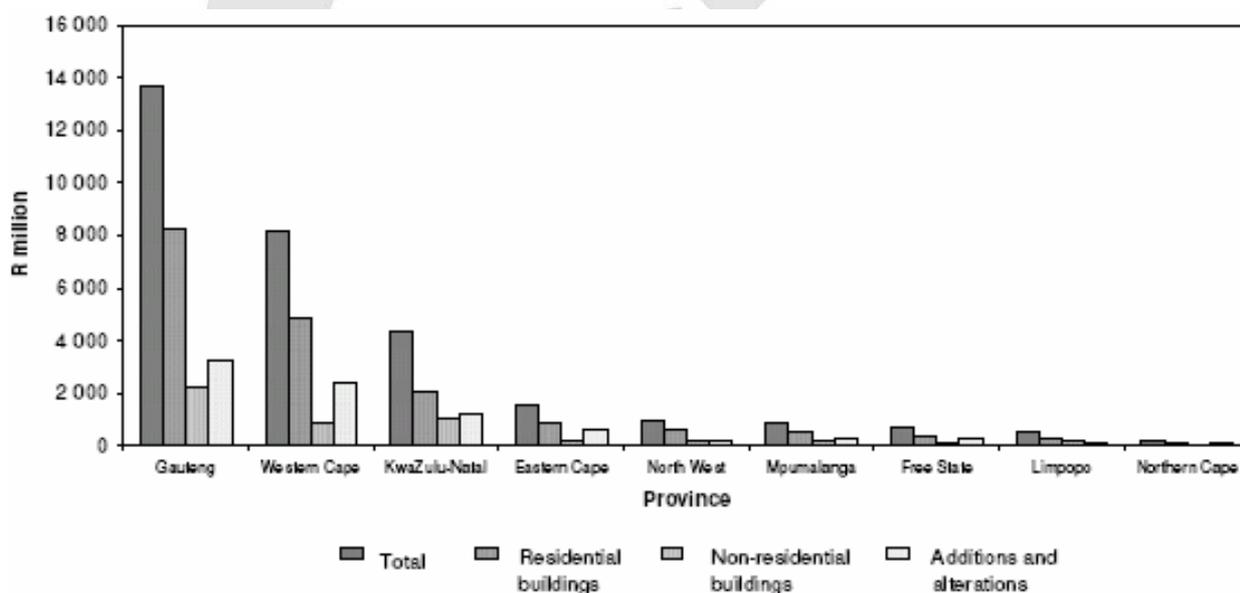
Gráfico 3: Desglose de tipos de construcciones residenciales terminadas (2003)



Fuente: Statistics South Africa

La actividad de construcción en Sudáfrica se caracteriza por su gran concentración en un número reducido de ciudades o regiones urbanas. Las provincias de Gauteng, Western Cape y Kwa-Zulu Natal acumulan el 83% del total de construcciones / remodelaciones llevadas a cabo en todo el país. Esto se debe en gran medida a que las ciudades de Johannesburgo y Pretoria (Gauteng), Ciudad del Cabo (Western Cape) y Durban (Kwa-Zulu Natal) son las ciudades con mayor densidad de población. El Gráfico 4 muestra como en todas las provincias a excepción de Limpopo, las construcciones residenciales y remodelaciones prevalecen sobre las construcciones no residenciales.

Gráfico 4: Distribución de construcciones terminadas por provincias en Sudáfrica (2003)



Fuente: Statistics South Africa

Subsector residencial

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

El sector residencial es probablemente el objetivo principal de la mayoría de exportadores debido a su tamaño. Sudáfrica tiene una población de aproximadamente 46,5 millones de habitantes repartidos en unas 12,2 millones de viviendas (3,8 habitantes por vivienda según la Tabla 5).

Tabla 5: Población y número de viviendas residenciales en Sudáfrica

	2002	2003	2004
Número de viviendas	11479	12041	12194
Población total	45533	46007	46459
Tamaño medio de familia por vivienda	4,0	3,8	3,8

Fuente: Statistics South Africa (*cifras en 1000's*)

La Tabla 6 analiza los tipos de vivienda en Sudáfrica. Según datos del 2003, el 42.6% de las viviendas sudafricanas tienen de 1-3 habitaciones, y se puede apreciar como el 41% de éstas viviendas son de tipo informal (categoría otros). Las instalaciones sanitarias son de escasa calidad e inclusive inexistentes. Las diferencias en la distribución de renta entre la clase media / media-alta y la clase baja son muy grandes y por tanto las casas de 1-3 y 4-5 espacios habitables serán, por regla general, viviendas extremadamente básicas con instalaciones sanitarias provenientes del mercado nacional o de China. Es muy importante que el exportador español sea consciente de que el nicho de mercado al cual sus productos van orientados es muy inferior al total de la población. El exportador español busca un público objetivo con viviendas de seis o más espacios habitables (23% del total de viviendas en Sudáfrica). Según Statistics South Africa, el 19% de la población total negra habita en este tipo de residencias en comparación al 38% de otras razas, blancos en su mayoría. Este público objetivo puede rondar entre los tres y cuatro millones de personas, como se analiza en el Capítulo V del estudio: Distribución de la renta disponible.

Tabla 6: Tipos de vivienda en Sudáfrica (2003)

Tipo de vivienda	1-3 espacios habitables	4-5 espacios habitables	6+ espacios habitables	Total
Casa de ladrillo en terreno propio/granja	1741	2760	2361	6969
Vivienda tradicional / choza	752	492	312	1568
Apartamento	406	264	11	699
Complejo residencial (simples/duplex/triplex)	136	273	52	464
Otros	2155	219	41	2494
Total	5190	4008	2777	12194

Fuente: Statistics South Africa (*cifras en 1000's*)

En cuanto a la construcción residencial, los niveles de inversión descendieron un 2,7% durante 2003. Durante ese año se invirtió un total de 10.198,3 millones de Rands, de los cuales casi el 82% provino del sector privado. La aportación del 18% procedente del sector público refleja el hecho de que el programa de construcción de viviendas de bajo coste desarrollado por el gobierno, no tiene un efecto real en el estado general del sector. La construcción de viviendas de más de 80m² de superficie y de apartamentos y chalets creció un 10.8% y 16.9% respectivamente. La construcción de viviendas de menos de

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

80m² descendió en un 27.6%. A pesar de esto, el boom inmobiliario que se está produciendo y las continuas mejoras de las condiciones económicas sudafricanas, especialmente con respecto a los tipos de interés y a la confianza del sector privado, hace prever un aumento en la inversión en construcción residencial. Esto implica un aumento proporcional en la demanda de sanitarios y grifería de hogar para los próximos ejercicios.

Renovaciones

El segmento de mercado relativo al reacondicionamiento y mejora de las viviendas ya existentes, es bastante grande: como se señalaba anteriormente y según datos de 2003, representa en torno al 20% de las construcciones y asciende a R3.362,5 millones. Se trata de un mercado que tiene su mayor potencial entre aquellos propietarios de más alto nivel de renta. Este grupo incluye unos 3,3 millones de propietarios (50% blancos y 50% negros) que residen principalmente en los grandes núcleos urbanos. Un 54% de los propietarios blancos realizan mejoras en sus hogares cada año, gastándose una media de 18.000 Rands, frente al 9% de los propietarios negros que se gastan una media de R6.500.

Las reformas que se suelen realizar van desde las ampliaciones, reparaciones y mantenimiento, reformas estructurales hasta obras de decoración. Como consecuencia de la situación de alta criminalidad en el país, la gente pasa más tiempo en casa y por lo tanto tratan de construirse un entorno lo más seguro, cómodo y agradable posible, centrado en torno a la vivienda y al jardín. Por esta razón, las reformas más comunes se realizan en las zonas de recreo, seguidas por la cocina, mejora de los baños y de los accesorios de interior como puertas, iluminación y suelos.

Subsector no residencial

Como se reflejaba en el Gráfico 2, las construcciones no residenciales representan el 18,4% del total (R3.3055,9 millones). De acuerdo con los datos publicados por Statistics South Africa (Stats SA), los metros cuadrados de complejos no-residenciales terminados creció un 15.2 % en el año 2003 por un valor total 3.005,9 millones de Rands en comparación al 2002. Este auge del sector se debe en gran parte al incremento en un 22.1% en metros cuadrados edificados de almacenes y complejos industriales. El número de oficinas completadas y establecimientos de venta al público se vio reducido en un 7% y en un 14% respectivamente. La causa de esta bajada hay que buscarla, al menos en parte, en el exceso de oferta de este tipo de establecimientos, que está repercutiendo negativamente sobre el desarrollo de estas construcciones.

A pesar de este inconveniente y según el Construction Survey 2003/4, publicado por el Bureau for Economic Research (BER), se espera que se mantenga el crecimiento que desde mediados de 1999 está viviendo el sector de construcción no residencial. La reducción de los tipos de interés y la inversión extra por parte del gobierno en obras públicas (en el 2004 se invirtieron 15.000 millones de Rand del presupuesto nacional), hace prever un auge sostenido del sector. Otro factor a tener en cuenta es la reducción en salarios de la mano de obra semi y no cualificada. El sector requiere mucha mano de obra y supone hasta un 40% en los costes totales de proyectos.

1.2. Análisis de los componentes de la oferta

La clasificación de productos correspondientes al sector de sanitarios y grifería en Sudáfrica ha sido facilitada por el la revista Plumbing Africa y expertos del sector, atendiendo al tipo de consumidor que se dirigen.

Sanitarios

- Sanitarios de lujo, dirigidos a un público de alto poder adquisitivo, que se concentra casi exclusivamente en las ciudades y en los complejos turísticos de lujo a lo largo del país. Son en su mayoría artículos importados de Europa y son productos sinónimos del status que se asocia.
- Sanitarios de calidad media-alta, dirigidos a una clase cada vez más numerosa, con unas posibilidades económicas por encima de la media, que no sólo buscan diseño y calidad, sino que considera importante el precio en la elección. Los productos poseen una calidad y diseño muy bueno. Una gran parte proceden de países occidentales, pero cada vez es más común encontrar muy buenas imitaciones de países como China, la India o Egipto a precios extremadamente competitivos.
- Sanitarios normales, son los comunmente solicitados por el grueso de la población que decide instalar un baño en sus casas de reciente adquisición / remodelación. El grueso de las ventas viene representado por oferta local, aunque la competencia de China es cada vez más alarmante. Los productos no cuentan con la calidad y el diseño de las anteriores, pero son los más vendidos.
- Los sanitarios económicos son los que se encuentran en lugares públicos y casas más modestas. Cada vez hay menos en las ciudades, apareciendo en mayor medida en el interior y zonas menos desarrolladas. La mayor parte de la producción procede de Sudáfrica y de China.

Grifería

- Grifos de alta calidad, dirigidos a un público idéntico al de los sanitarios de lujo. Los productos son importados de Europa, especialmente de Italia, aunque muchos expertos del sector han mencionado que muchas de las empresas fabrican sus modelos en China.
- La grifería de clase media por su calidad y precio es la que se encuentra más en auge en estos últimos años, ya que no se avería con la facilidad de los grifos de clase económica y tiene un precio asequible para un amplio segmento de la población. En las ciudades es, sin duda, la más solicitada junto con la económica. La mayoría de este tipo de productos son importados de China o Europa, pero también hay una significativa producción local.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

- Los grifos económicos, no alcanzan la calidad y el diseño de los otros tipos, pero por su precio al alcance del ciudadano de clases inferiores es el dominante del mercado en ciudades y en zonas menos desarrolladas. Los productos son importados en su mayoría de China.

Oferta Local

Sudáfrica goza de una amplia producción local de sanitarios que absorbe el 64% del mercado. Según el Sr. Gerard Deeb, Product Services Manager de Vaal Sanitaryware, la producción local de sanitarios ronda los 1.6 millones de unidades. Los dos fabricantes principales de sanitarios, por orden de importancia, son Betta y Vaal Sanitaryware, ambos con centros de producción en la provincia de Gauteng. La cifra de negocio de sanitarios se estima en unos 250 – 300 millones Rand anuales. Esta cifra ha mantenido un crecimiento sostenido anual del 4 % desde 1999.

En cuanto a grifería, no existe una producción local significativa, por lo que la práctica totalidad de la oferta existente en el mercado, en torno al 70%, proviene del exterior. Los principales productores, por orden de importancia, son Cobra Watertech e Isca. La cifra de negocio de este sector se estima en unos 450 millones de Rand anuales. Esta cifra ha mantenido un crecimiento sostenido anual del 5% desde 1999.

La industria local de sanitarios y grifos es también exportadora, aunque no alcanza volúmenes significativos. Se estima que un 10% de la producción local se exporta a otros países. Los principales socios comerciales de Sudáfrica son, en su mayoría, países africanos. Otro de los mayores socios comerciales es Australia, que por tradición, ha mantenido buenas relaciones bilaterales. Chile es el mayor importador de grifos para uso doméstico fabricados en Sudáfrica. Importa productos por un valor total de 2 millones de Rand, que supone casi el 50% del total de exportaciones de la partida **84.81.80**.

Las exportaciones de la partida **39.22** van destinadas, en su mayoría, a países occidentales, con Alemania y el Reino Unido a la cabeza. Este sector de sanitarios de bajo coste es el más rentable a nivel de exportaciones sudafricanas, con unos ingresos totales de 200 millones de Rand, cuatro veces mayor que los ingresos por exportaciones de todas las otras partidas contempladas en este estudio de mercado.

La producción local de sanitarios se limita a dos empresas. Betta Sanitaryware, con una cuota de mercado del 40%, es el mayor fabricante de sanitarios en Sudáfrica. La empresa cubre una amplia gama de productos y aunque se centra en los niveles de renta de clase media, media / baja, ofrece productos de alta calidad y diseño a precios europeos. Betta forma parte del grupo Cermanic Industries y en el año 2003 tuvieron unos beneficios de 417 millones de Rand y supusieron un incremento del 20% sobre el 2002.

Vaal es el otro principal fabricante de sanitarios (pertenece al conglomerado de empresas Group 5) con una cuota de mercado del 25%. Betta y Vaal centran sus productos al mismo segmento de mercado y por tanto entran en competición directa. Durante los últimos años, Betta ha adquirido una considerable ventaja en cuota de mercado debido a su política agresiva de mantener precios extremadamente compe-

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

titivos, reduciendo costes de producción y así incrementando su margen de beneficios. Muchas otras marcas simplemente, incluyendo Vaal, han perdido competitividad con respecto a Betta.

Cobra Watertech e Isca, son los únicos dos productores de grifos del país. Isca ha dejado de fabricar sus propios componentes y accesorios. Importan la mayoría de las piezas de China y luego montan el producto final en su fábrica en Johannesburgo. Cobra es la única empresa nacional que fábrica todos sus componentes en Sudáfrica. Poseen una cuota de mercado de en torno al 30% y hace un par de años la empresa fue comprada por el mayor distribuidor del país, WH Saffer. Cobra fabrica gamas para todos los niveles de renta del país.

Oferta Extranjera

En el sector sanitarios y grifería en Sudáfrica, las marcas extranjeras copan casi por completo los segmentos de mercado de productos de calidad y diseño. Dentro de los distintos países que se han hecho un espacio en el mercado, sin duda los dos más reconocidos entre el público son los grifos italianos y sanitarios alemanes. Bette, Duravit, Keramag, Laufen, Villeroy & Boch, Kludi, Hansgrohe, Grohe, Catalano, La Torre, Ottone Melodo y Bongio son de las marcas con mayor reconocimiento en el mercado sudafricano.

Dentro de los países europeos de más presencia en el mercado, aparte de los ya mencionados, cabe destacar a España, Portugal por delante de Francia o Reino Unido. En grifería, la mayor competitividad existente debido al gran número de marcas que operan en el mercado hacen difícil el acceso a marcas españolas de calidad y diseño, de ahí que la posición de España no sea tan destacable como en sanitarios.

Es importante resaltar la presencia de China, como uno de los diez principales países exportadores a Sudáfrica. Los incrementos de cuota de mercado de sus exportaciones de sanitarios y grifos con respecto al 2003 suelen ser de más del 150%, exceptuando un par de partidas donde el tamaño de mercado no es tan significativo. Los volúmenes de negocio por parte de las empresas chinas son una preocupación para muchos de los agentes del sector, ya que les están quitando cuota mercado tanto a las empresas locales como a las exportadores europeos. Las reducciones progresivas de aranceles hacen prever que las importaciones de China irán en aumento. Muchos de los productos importados de china no están única y exclusivamente dirigidos a un segmento de la población de renta media-baja. Cada vez es más común ver como distribuidoras sudafricanas compran a precios de fábrica muy competitivos, excelentes imitaciones de marcas occidentales de grifos y sanitarios de China. Estos productos luego se comercializan en Sudáfrica a precios relativamente altos, aumentando los márgenes comerciales de distribuidores y detallistas. Muchos de los principales fabricantes europeos y americanos de sanitarios y grifería han montado fábricas en China para así reducir sus costes de producción y ser más competitivos frente a sus rivales orientales.

A continuación se analizan las importaciones de los productos relacionados con el sector de sanitarios y grifería que se corresponden, por orden de importancia, con las siguientes partidas arancelarias:

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 7: Importaciones de sanitarios y grifos por orden de importancia

Partida Arancelaria	Cuota respecto importaciones totales del sector (2004)	2004	2003	Variación
69.10.90	38,06%	39.344.053	26.773.387	46,95%
39.22	20,96%	21.663.281	15.108.396	43,39%
69.10.10	14,72%	15.221.503	11.479.931	32,59%
73.24.10	14,15%	14.625.383	11.435.900	27,89%
84.81.80.11	8,20%	8.473.855	6.192.925	36,83%
84.81.80.19	2,18%	2.253.094	2.037.866	10,56%
73.24.21	1,74%	1.798.271	421.571	326,56%
TOTAL	100%	103.379.440	73.449.976	40,75%

Fuente: South African Customs & Excise

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 8: IMPORTACIONES 39.22

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
ALEMANIA	10.720.738	49,49%	7.958.519	34,71%
CHINA	4.346.909	20,07%	1.296.906	235,18%
ITALIA	920.115	4,25%	1.135.172	-18,94%
PORTUGAL	775.408	3,58%	601.668	28,88%
TAIWÁN	582.233	2,69%	211.789	174,91%
REINO UNIDO	574.562	2,65%	152.888	275,81%
AUSTRALIA	562.461	2,60%	345.725	62,69%
SUIZA	523.647	2,42%	452.768	15,65%
SUDÁFRICA	474.659	2,19%	1.215.708	-60,96%
FRANCIA	381.459	1,76%	298.759	27,68%
OTROS	1.801.090	8,31%	1.438.494	25,21%
TOTAL	21.663.281	100,00%	15.108.396	43,39%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

Por lo que se refiere a las importaciones sudafricanas de sanitarios y grifería de plástico, Alemania es el país que en 2004 ostentó la primera posición, con un incremento de cuota de mercado con respecto al 2003 del 34.71% y creciendo de este modo menos que el total de las importaciones de esta partida, que aumentaron en torno a un 43%. China ocupa la segunda posición y en 2004 consiguió aumentar sus ventas en un 235%, de manera que a pesar de que su cuota de mercado aún no llega a la mitad de la del líder, constituye una creciente amenaza para Alemania. Reino Unido y Taiwán, aunque aún tienen cuotas muy pequeñas, cercanas al 3%, también han logrado aumentar considerablemente sus exportaciones (275.81% y 174.91% respectivamente, mucho más que las importaciones totales de esta partida). Italia fue el único país que en 2004 perdió ventas (-18.94%). Sudáfrica aparece en la lista de importadores como efecto de ajuste.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 9: IMPORTACIONES 69.10.10

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
EGIPTO	6.057.054	39,79%	3.159.992	91,68%
ALEMANIA	1.813.631	11,91%	3.453.093	-47,48%
TURQUIA	1.143.201	7,51%	459.590	148,74%
CHINA	1.135.960	7,46%	307.724	269,15%
ITALIA	1.021.338	6,71%	806.857	26,58%
INDIA	827.291	5,44%	871.033	-5,02%
PORTUGAL	673.014	4,42%	505.713	33,08%
ESPAÑA	663.080	4,36%	413.812	60,24%
EMIRT. ARABES	577.288	3,79%	132.717	334,98%
FRANCIA	281.306	1,85%	343.573	-18,12%
OTROS	1.028.340	6,76%	1.025.827	0,24%
TOTAL	15.221.503	100,00%	11.479.931	32,59%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

La importación de sanitarios de cerámica de la partida 69.10.10, creció en 2004 un 32.6% con respecto a 2003. Egipto se sitúa como el primer país proveedor de estos productos, llegando a un 39.8% de las importaciones sudafricanas totales. Esto se debe en gran medida al profundo impacto que ha tenido la marca egipcia Lecico sobre el mercado sudafricano. Sus productos cubren una amplia gama con diseños buenos a precios extremadamente competitivos. Lo mismo ocurrió con la marca turca Vitra, aunque ésta sólo supone el 7.5% de las importaciones totales sudafricanas. Estos crecimientos, en parte, pueden haber tenido lugar a costa de los productos alemanes, que son los primeros europeos en el ranking, ocupando la segunda posición de las importaciones totales, a pesar de haber perdido cuota de mercado (cerca del 47%). España se encuentra en el octavo puesto, con un incremento del 60.25% en ventas con respecto al 2003, casi doblando el crecimiento de competidores directos europeos como Italia o Portugal, que a pesar de ello siguen ostentando cuotas de mercado ligeramente superiores a la de nuestro país. Emiratos Árabes Unidos (la marca RAK tiene contrato de exclusividad con Plumblink, uno de los mayores distribuidores sudafricanos de este tipo de productos), y China han conseguido aumentar considerablemente sus exportaciones (334.98% y 269.15% respectivamente); no obstante, sus cuotas de mercado siguen siendo muy reducidas con respecto al líder.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 10: IMPORTACIONES 69.10.90

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
ITALIA	7.594.197	19,30%	5.600.693	35,59%
PORTUGAL	6.041.674	15,36%	3.398.970	77,75%
CHINA	5.427.209	13,79%	1.880.667	188,58%
ESPAÑA	3.866.673	9,83%	3.146.839	22,87%
INDIA	3.641.501	9,26%	5.254.726	-30,70%
EMIRT. ARABES	3.181.832	8,09%	938.271	239,12%
TURQUIA	3.094.055	7,86%	1.140.422	171,31%
REINO UNIDO	2.248.700	5,72%	913.277	146,22%
ALEMANIA	748.857	1,90%	968.398	-22,67%
BRASIL	657.291	1,67%	364.928	80,12%
OTROS	2.842.064	7,22%	3.166.196	-10,24%
TOTAL	39.344.053	100,00%	26.773.387	46,95%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

Por su parte, la importación de sanitarios de cerámica de la partida **69.10.90** se ha incrementado en un 46.95% con respecto al 2003. Dentro del sector, esta es la partida de la que se producen mayores importaciones y existen menores diferencias en las cuotas de mercado de los proveedores que las que existen en otras partidas, en las que los líderes están más claramente definidos. En cualquier caso, Italia se sitúa como el primer país suministrador de estos productos, con una cuota de mercado del 19.30% de las importaciones sudafricanas totales. España se encuentra en el cuarto puesto, con una cuota de mercado del 9.83%. Emiratos Árabes Unidos, China y Turquía, como en la partida anterior, han conseguido aumentar considerablemente sus exportaciones con respecto al 2003.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 11: IMPORTACIONES 73.24.10

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
CHINA	2.659.591	18,18%	427.065	522,76%
MALASIA	2.568.172	17,56%	874.627	193,63%
ESPAÑA	2.220.226	15,18%	1.848.545	20,11%
PORTUGAL	2.095.758	14,33%	1.441.795	45,36%
ITALIA	869.402	5,94%	1.315.190	-33,90%
TAILANDIA	809.461	5,53%	389.300	107,93%
HOLANDA	611.046	4,18%	646.987	-5,56%
SUIZA	594.975	4,07%	517.607	14,95%
SINGAPUR	548.032	3,75%	628.730	-12,84%
TURQUIA	474.958	3,25%	11.435.900	-95,85%
OTROS	1.173.762	8,03%	-8.089.846	-114,51%
TOTAL	14.625.383	100,00%	11.435.900	27,89%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

En cuanto a la partida **73.24.10**, las importaciones de este tipo de productos ha aumentado un 27.89% con respecto al 2003. China se sitúa como el primer país proveedor de estos productos. Le siguen muy de cerca otros competidores, de manera que no puede afirmarse, al menos por el momento, que sea el líder absoluto en la exportación a Sudáfrica de este tipo de productos; no obstante, lo será pronto si sigue y logra mantener tasas de crecimiento tan extremadamente elevadas como las del último año (+522.76%). España es el tercer proveedor principal de la partida 73.24.10, por delante de Portugal, que le sigue muy de cerca, e Italia. Este último país, al igual que Holanda, Singapur y Turquía han sufrido una merma en sus exportaciones de un 33.90%, 5.56%, 12.84%, 95.85% respectivamente.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 12: IMPORTACIONES 73.24.21

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
ALEMANIA	1.455.419	80,93%	48.591	2895,24%
REINO UNIDO	224.825	12,50%	66.330	238,95%
PORTUGAL	93.552	5,20%	167.891	-44,28%
TAIWÁN	11.805	0,66%	4.815	145,17%
ITALIA	5.165	0,29%	66.330	-92,21%
CHINA	3.835	0,21%	3.891	-1,44%
FRANCIA	3.310	0,18%	3.340	-0,90%
VIETNAM	164	0,01%	19.056	-99,14%
INDONESIA	148	0,01%	66.330	-99,78%
HOLANDA	48	0,00%	66.330	-99,93%
OTROS	0	0,00%	-91.333	-100,00%
TOTAL	1.798.271	100,00%	421.571	326,56%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

En cuanto a las importaciones sudafricanas de bañeras de fundición, incluso esmaltadas (p.a.73.24.21), muchos de los principales países suministradores han visto rebajadas sus exportaciones con respecto al 2003. Este es el caso de China, Italia, Portugal, Francia, Vietnam, Indonesia y Holanda. La demanda total de estos productos, sin embargo se ha visto incrementada en un 326.56%. Esto se debe al gran incremento de bañeras de fundición demandas de fabricación alemana (2895.24%). Alemania tiene una cuota de mercado del 80.93%. Mucho más lejos, con unas cuotas del 12.50% y del 5.20% respectivamente, se sitúan los siguiente proveedores, Reino Unido y Portugal.

Tabla 13: IMPORTACIONES 84.81.80.11

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
FRANCIA	4.145.658	48,92%	4.087.561	1,42%
CHINA	1.103.602	13,02%	159.125	593,54%
ALEMANIA	819.066	9,67%	567.749	44,27%
JAPÓN	682.549	8,05%	54.072	1162,30%
ITALIA	647.411	7,64%	334.640	93,46%
SUIZA	418.553	4,94%	212.547	96,92%
MONACO	290.864	3,43%	96.785	200,53%
ESTADOS UNIDOS	228.310	2,69%	440.911	-48,22%
TAIWÁN	49.919	0,59%	35.511	40,57%
PORTUGAL	31.212	0,37%	89	34969,66%
OTROS	56.711	0,67%	203.935	-72,19%
TOTAL	8.473.855	100,00%	6.192.925	36,83%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Por lo que se refiere a la importación de mezcladores y reguladores de agua caliente para grifería doméstica, se ha producido un incremento en la demanda del 36.83% con respecto al 2003. Francia se sitúa como el primer país proveedor de estos productos, con una cuota de mercado del 48.92% de las importaciones sudafricanas totales. Portugal, China y Japón han conseguido aumentar considerablemente sus exportaciones con respecto al 2003; no obstante, aún no constituyen una seria amenaza para el líder, pues sus cuotas son aún significativamente inferiores. EEUU ha sufrido una merma en sus exportaciones con respecto al 2003 del 48.22%.

Tabla 14: IMPORTACIONES 84.81.80.19

*	**2004	Cuota 2004	**2003	Var. 04/03
CHINA	1.423.080	63,16%	1.240.565	14,71%
AUSTRALIA	353.259	15,68%	227.921	54,99%
NUEVA ZELANDA	101.071	4,49%	148.736	-32,05%
MÉXICO	89.050	3,95%	3.324	2579,00%
ALEMANIA	69.161	3,07%	97.937	-29,38%
LUXEMBURGO	55.132	2,45%	6.374	764,95%
INDIA	34.911	1,55%	2.617	1234,01%
ESTADOS UNIDOS	29.154	1,29%	60.554	-51,85%
ISRAEL	18.634	0,83%	19.337	-3,64%
HONG KONG	13.710	0,61%	19.337	-29,10%
OTROS	65.932	2,93%	211.164	-68,78%
TOTAL	2.253.094	100,00%	2.037.866	10,56%

** VALOR EN RANDS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2002 = 0,1012 EUROS

VALOR MEDIO DEL RAND EN 2003 = 0,1171 EUROS

Fuente: South African Customs & Excise

Finalmente, en el caso de los demás mezcladores (p.a. 84.81.80.19), con una cuota cercana al 63% y un crecimiento ligeramente superior al total de las importaciones de esta partida, también es China el líder indiscutible. Son llamativos los incrementos en de las importaciones de México y la India, aunque sus cuotas son aún mínimas.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Mercado de sanitarios y grifería en Sudáfrica

Grifos

Tabla 15: Acceso a grifos en diferentes tipos de vivienda

Tipo de vivienda	Alimentación por red de agua en vivienda	Alimentación por red de agua in situ	Pozo tubular in situ	Depósito de agua	Grifo público	Grifo del vecino	Otros	Total
Casa de estructura sólida en terreno propio/granja	3413	1847	149	26	836	158	540	6969
Vivienda tradicional / choza	*	181	*	*	453	38	896	1568
Apartamento	588	99	*	*	*	*	12	699
Complejo residencial (simplex/duplex/triplex)	420	38	*	*	*	*	6	464
Otros	294	1377	29		543	80	1530	2323
Total	4715	3542	178	26	1832	276	2984	12194

Fuente: Statistics South Africa (cifras en 1000's)

* El universo para valores por debajo de 10.000 unidades es demasiado pequeño para estimaciones precisas

Del análisis de los datos del año 2003, recogidos en la tabla anterior, se observa que, en función del tipo de vivienda, la alimentación de agua de las casas de estructura sólida en terreno propio / granja, casi en la mitad de los casos, se realiza a través de una red de agua en la vivienda. En el 26% de los casos se lleva a cabo a través de una red de agua in situ y en torno a un 12% de las ocasiones se alimenta mediante un grifo público. Las restantes fuentes de suministro de agua tienen una importancia residual para este tipo de viviendas.

La alimentación de agua de las viviendas tradicionales o chozas se realiza en un 57% de los casos a través de medios distintos a los estudiados en la tabla anterior. Casi un 29% de ellas recibe agua a través de un grifo público.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Por su parte, apartamentos y complejos residenciales se suministran prácticamente en la totalidad de los casos mediante una red de agua en vivienda. Sólo en un 16% y en un 9% de los casos, respectivamente, la alimentación tiene lugar a través de una red in situ u otros medios diferentes a los detallados en la tabla.

Por otra parte, en función de la principal fuente de agua por vivienda, la más habitual en el país, aunque sólo alcanza el 38%, es la alimentación por red de agua en vivienda, seguida por la alimentación por red de agua in situ (29%) y otros medios diferentes (24%). Un 15% de los hogares sudafricanos aún reciben agua a través de un grifo público, siendo menos frecuentes el uso del grifo del vecino (2,3%), el suministro a través de pozos tubulares in situ (1,5%), y la alimentación mediante depósitos de agua (0,2%).

En conclusión, lo más frecuente en Sudáfrica es que el agua se suministre vía una red de agua en vivienda, a través de la cual alimentan prácticamente todos los apartamentos y complejos residenciales y cerca de la mitad de las casas de estructura sólida en terreno propio o granja. Las viviendas tradicionales o chozas, aunque representan una pequeña parte del total de hogares (cerca del 13%), mayoritariamente siguen suministrándose a través de fuentes diferentes a las analizadas.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Sanitarios

Tabla 16: Acceso a sanitarios por tipos de vivienda

Tipo de sanitario	Casa de estructura sólida en terreno propio/granja	Vivienda tradicional / choza	Apartamento	Complejo residencial (simplex/duplex/triplex)	Otros	Total
Sanitario en vivienda						
Retrete con cisterna conectado a alcantarillado	3098	*	577	400	250	4325
Retrete con cisterna conectado a fosa séptica	168	*	*	*		189
Total	3266	*	580	405	263	4514
Sanitario on site						
Retrete con cisterna conectado a alcantarillado	935	*	92	44	1035	2082
Retrete con cisterna conectado a fosa séptica	101	*	*	*	104	240
Retrete químico	20	*	-	*	*	44
Letrina ventilada	575	169	*	*	112	859
Letrina sin ventilación	1518	705	11	*		2732
Retrete sin cisterna	109	*	*	*		223
Total	3258	900	109	54	1859	6180
Sanitarios off site						
Retrete con cisterna conectado a alcantarillado	15	*	*	*	36	82
Retrete con cisterna conectado a fosa séptica	*	-	*	*		*
Retrete químico	*	*	-	-	*	*
Letrina ventilada	27	*	-	-	14	56
Letrina sin ventilación	80	74	*	*	57	221
Retrete sin cisterna	*	*	-	-	17	25
Sin retrete	311	575	*	*	206	1092
Total	444	662	*	*	393	1499
Sin especificar	*	-	*	*	*	*
Total	6969	1568	699	464	2494	12194

Fuente: Statistics South Africa (cifras en 1000's)

* El universo para valores por debajo de 10.000 unidades es demasiado pequeño para estimaciones precisas.

Según datos del año 2003, y en función del tipo de vivienda, se observa que en el caso de las casas de estructura sólida en terreno propio / granja, los sanitarios se dividen prácticamente a partes iguales entre sanitarios en vivienda y sanitarios on site (aprox. 46% en ambos casos):

- En el caso de los sanitarios en vivienda, un 95% son retretes con cisterna conectado a alcantarillado.
- En el caso de los sanitarios on site, casi la mitad son letrinas sin ventilación y cerca del 28% son retretes con cisterna conectado a alcantarillado.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Sólo en torno a un 6% de este tipo de viviendas tiene sanitarios off site, careciendo de retrete en la mayoría de los casos.

De este modo, y a grandes rasgos, casi un 60% de las casas de estructura sólida en terreno propio / granja tiene retrete con cisterna conectado a alcantarillado y aproximadamente un 22% tiene letrinas sin ventilación on site.

En el caso de las chozas o viviendas tradicionales, en líneas generales se puede afirmar que casi la mitad de ellas tienen letrinas sin ventilación (prácticamente su totalidad on site), cerca de una tercera parte de ellas carece de retrete y sólo en un 10% se encuentran letrinas ventiladas on site.

Tanto en el caso de los apartamentos como en el de los complejos residenciales, prácticamente su totalidad (83% y 87% respectivamente), tienen sanitario en vivienda, concretamente retrete con cisterna conectada a alcantarillado. En los restantes casos, tienen sanitario on site, también conectado a alcantarillado, aunque una mínima parte de los apartamentos (cerca de un 2% del total) aún posee letrina sin ventilación.

En casi el 75% de los restantes tipos de vivienda, se encuentran sanitarios on site, tratándose de retretes con cisterna conectado a alcantarillado en la mayoría de los casos; en el 16 % de ellos hay sanitarios off site (no hay retrete en la mayoría de los casos) y en el 10% restante hay sanitario en la vivienda (prácticamente todos con cisterna conectado a alcantarillado).

Por otra parte, en función del tipo de sanitario, la gran mayoría de los sanitarios en Sudáfrica son de tipo on site (aprox. 51%), el 37% tiene sanitario en vivienda y el resto tiene sanitario off site (dentro de este último caso, la mayoría carece de retrete). Cerca de un 52% son retretes con cisterna conectado a alcantarillado, ya sea en vivienda u on site, un 22% son letrinas sin ventilación on site y un 9% todavía carece de retrete.

Como conclusión, resaltar que en el caso de los apartamentos y complejos residenciales se encuentran retretes con cisterna conectado a alcantarillado, en la propia vivienda habitualmente, mientras que en las viviendas tradicionales lo más habitual es que tengan letrinas sin ventilación on site o carezcan de retrete.

2.2. Obstáculos comerciales

Homologación y certificación de productos

En cuanto a la normalización y certificación de sanitarios y grifos, el organismo encargado de desarrollar estas actividades en Sudáfrica es el South African Bureau of Standards (SABS), que colabora con organismos internacionales del orden de ISO e IEC y además intenta potenciar la calidad de los productos nacionales mediante la concesión de licencias de calidad SABS (equivalente a AENOR en España).

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

El SABS no establece unas especificaciones técnicas concretas para sanitarios y grifería. Sin embargo, es aconsejable contactar con SABS para ratificar que no se han impuesto nuevas especificaciones para la comercialización de este tipo de productos en Sudáfrica.

Respecto a temas de homologación y normalización, si un producto puede comercializarse en la Unión Europea, no hay problema para hacer lo propio en Sudáfrica. La marca SABS puede ser aplicada a cualquier producto, tanto nacional como internacional. Después de solicitar la marca SABS, muestras del producto deben de ser enviadas para comprobar su cumplimiento con los estándares nacionales. El SABS verificará el sistema de gestión de aseguramiento de la calidad del producto.

Con la nueva legislación, la responsabilidad recaerá en manos del importador, distribuidor o minorista, que deberá probar el cumplimiento de las normas de seguridad mediante la entrega del pertinente informe (facilitado por el fabricante) de que los aparatos han sido aprobados por una entidad aceptada internacionalmente.

El SABS es miembro del IECCE-CB, esquema que opera en 30 países del todo el Mundo, por lo que sus certificados son plenamente reconocidos.

Protección de patentes y marcas: Sudáfrica es signataria de los siguientes convenios y tratados:

- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial.
- Convenio de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).
- Tratado sobre Derechos de Marcas (TLT).

La institución sudafricana encargada del registro es el Registrar of Copyright Designs, Patents and Trade Marks del Departamento de Comercio e Industria. Las patentes son concedidas por un período inicial de 16 años. Las marcas registradas tienen un período de validez de 10 años, ampliables mediante renovaciones sucesivas a otros 10 años. Con respecto a la protección del diseño, ya sea nuevo u original, éste puede ser registrado por un período inicial de 5 años, ampliable por otros dos períodos de 5 años.

Impuestos

Con relación a los impuestos indirectos, el IVA sudafricano es de 14 % y se aplica a todos los productos referidos en ésta nota técnica.

Aranceles

Como se indicó en la Introducción, el arancel sudafricano difiere del español y sólo coincide con éste en sus seis primeras cifras.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Los aranceles que se aplican a la importación de los productos objeto de este estudio son los que se recogen en la siguiente tabla:

Tabla 17: Aranceles europeos y generales por partida.

Partida Arancelaria	Arancel UE	Arancel Otros países
39.22	17.6%	20%
69.10	17.6%	20%
73.24	17.6%	20%
84.81.80	13.2%	15%

Fuente: South African Customs & Excise

En el año 2000, la Unión Europea y Sudáfrica firmaron el acuerdo TDCA (Trade Development and Cooperation Agreement) por el cual las dos partes se comprometían a un desarme arancelario progresivo hasta el 2012 en un 86% de los productos sudafricanos y hasta el 2010 en un 95% de los productos europeos, para facilitar el libre comercio.

La disminución progresiva de cada una de las partidas, debería seguir el siguiente calendario:

Tabla 18: Disminución progresiva proyectada para todas las partidas arancelarias.

Fecha	Reducción sobre el arancel inicial
2005	88%
2006	75%
2007	63%
2008	50%
2009	38%
2010	25%
2011	13%
2012	Arancel = 0

Fuente: South African Customs & Excise

Transporte

Existen tres rutas marítimas que unen España y Sudáfrica:

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

- Tres fletes mensuales que unen Barcelona y Durban, con escalas en Algeciras, Cádiz, Ciudad del Cabo y Port Elizabeth, que tarda 23 días.
- Un flete mensual que une Valencia y Durban, con escalas en Barcelona, Ciudad del Cabo y Port Elizabeth, que tarda 22 días.
- Un flete mensual que una Algeciras y Walwis Bay (Namibia), que tarda 22 días.

El transporte de un contenedor de veinte pies CIF Durban suele costar entre 1.200 y 1.300 USD (entre 975 y 1.050 Euros)

Si al tiempo de flete le añadimos el tiempo del despacho de mercancías y el transporte hasta los almacenes del importador, las mercancías tardan aproximadamente un mes y medio en llegar a destino.

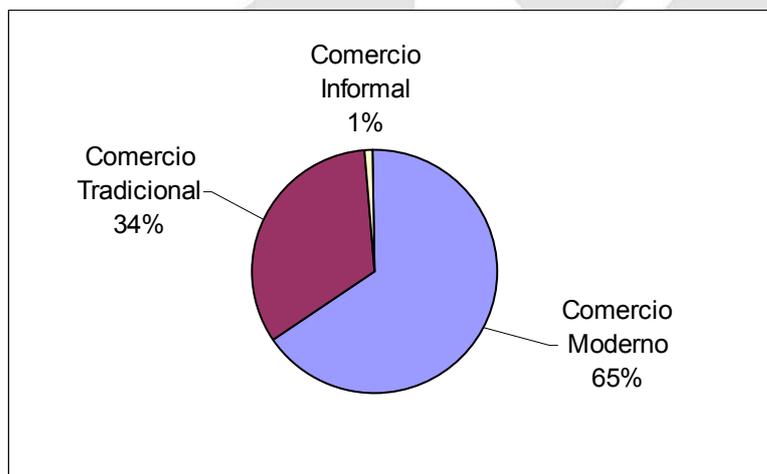
III. ANÁLISIS DEL COMERCIO

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Canales de distribución

Sudáfrica posee estructuras de comercio muy similares a las de el mundo occidental. Si hacemos una distinción entre comercio tradicional, representado por la venta de productos en pequeñas tiendas atendidas por dependientes, comercio moderno donde se recogen las grandes superficies de bricolaje y las medianas superficies especializadas y el comercio informal, donde no se recoge una estructura comercial organizada, la actual composición de la estructura de venta en Sudáfrica es la siguiente:

Gráfico 19: Composición de la estructura comercial en Sudáfrica



Fuente: Mr Leo Hogan (Saffer WH & Co.)

Los sectores de sanitarios y grifería poseen una red de distribución idénticos, incluso en grandes marcas que trabajan con ambos tipos de productos, los canales son coincidentes. El mercado evoluciona hacia una estructura moderna de comercialización, en el cual predomina la venta a través de grandes superficies con todo tipo de productos de hogar / bricolaje.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

En el mercado sudafricano de sanitarios y grifería, para poder acceder a los distintos puntos de venta, es indispensable la figura del distribuidor como representante del producto, normalmente para todo el país.

Los tres principales canales de distribución en Sudáfrica son los siguientes:

1. Venta en tiendas al consumidor final

Los puntos de venta en el sector sanitarios y grifería se pueden concretar en las grandes superficies de bricolaje y las tiendas especializadas. La primera se dirige a una clientela de particulares que lleva a cabo trabajos de renovación por sí mismos y están especializados en productos livianos y de menor precio. El 80% de los sanitarios dirigidos a este segmento de la población se venden en este tipo de superficies. El 20% restante se puede encontrar en tiendas especializadas del sector. La clientela que suele acudir a este último tipo de establecimiento suele demandar un producto de mejor calidad a un precio elevado y exigen un servicio de atención al cliente y post-venta que las grandes superficies no dan.

2. Venta a mayoristas

Los mayoristas son responsables del 63% de las ventas del mercado según Leo Hogan, Director de WH Saffer, la distribuidora de sanitarios y grifería más importante en Sudáfrica. Muchos de los principales mayoristas tienen su propia tienda de cadenas donde comercializan para el consumidor final los productos, simplificando considerablemente el canal de distribución. El servicio post venta y los consejos técnicos de especialistas del sector le dan un valor añadido al producto.

Las empresas de construcción y el colectivo de profesionales (arquitectos, ingenieros, decoradores de interiores) conocido como especificadores, que se dedican a los grandes proyectos como hoteles, hospitales, complejos residenciales, residencias de bajo coste subvencionadas por el Estado etc. acuden a un distribuidor para que les suministre con el equipamiento necesario. Los conocimientos de los profesionales del sector hacen que el distribuidor haga de intermediario entre lo que el especificador demanda y el productor local / importador ofrece. En este caso el especificador busca descuentos por volumen comprado más que consejos técnicos de la tienda.

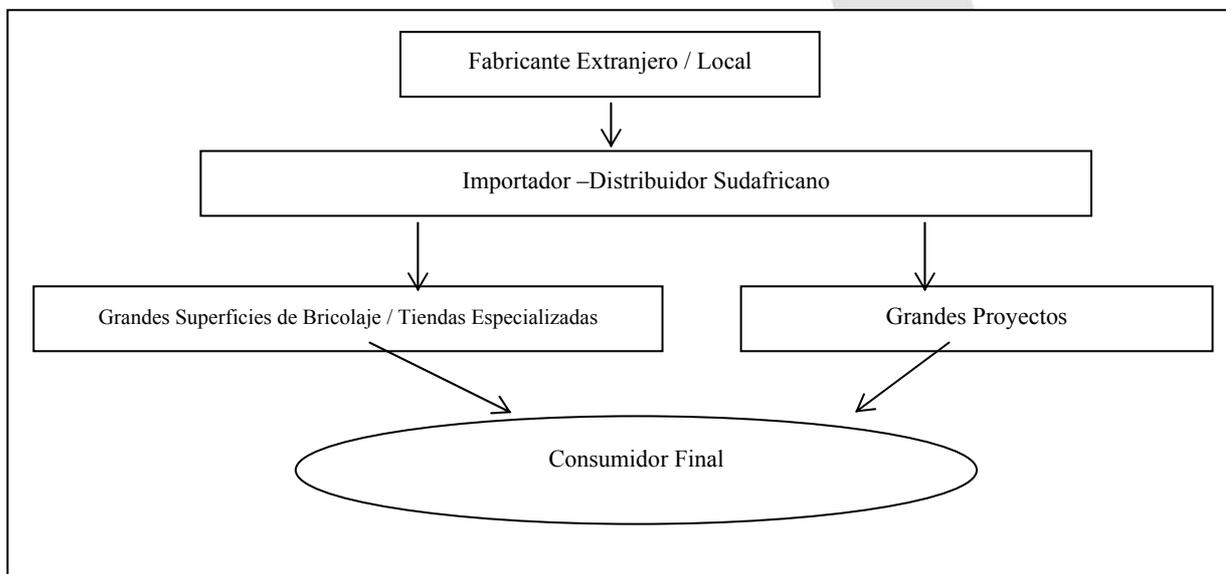
3. Venta a través de agentes

Sudáfrica es un país de gran extensión geográfica. Las grandes superficies de bricolaje y distribuidoras principales concentran sus puntos de venta en las mayores ciudades y delegan su fuerza de ventas en las zonas de menor densidad de población a agentes comerciales. Estos se encargan de poner los productos sanitarios y grifería en todo tipo de tiendas a lo largo del país. Sudáfrica está muy bien organizado desde un punto de vista logístico y se ve reflejado en la forma profesional en la que los productos del sector son comercializados.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

1.2. Esquema de la distribución

Gráfico 20: Esquema de la distribución de productos sanitarios y grifería en Sudáfrica



Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en el esquema 20, con carácter general, la figura del distribuidor se usa y se respeta a lo largo del canal sudafricano de distribución de sanitarios y grifería, de manera que el fabricante no suele ponerse en contacto directo con el consumidor final; no obstante, como se describirá más abajo, hay ciertos casos excepcionales en que los especificadores prefieren saltarse a los intermediarios y acudir directamente a los fabricantes.

El esquema de distribución tiene su punto de partida en los fabricantes nacionales o extranjeros, que por tradición, buscan un distribuidor para sus productos en el país. A este distribuidor se le exige experiencia, eficiencia y profundo conocimiento del mercado. El importador / distribuidor se encarga de suministrar a los diferentes puntos de venta o a las constructoras / especificadores para que los productos lleguen al consumidor final.

Hasta hace poco, los canales para productos destinados a grandes proyectos no obviaban la figura del intermediario. El auge del sector de la construcción durante los últimos seis años ha supuesto un incremento en la competencia en dicho sector. Éstas, para ser más competitivas, abaratan los costes de obra dirigiéndose directamente al fabricante, sobre todo si la empresa es de origen extranjero. En un futuro puede que se den más casos, pero a pesar de ello, si una empresa desea abrir mercado en Sudáfrica en principio es más recomendable que lo haga a través de un distribuidor.

Así pues, las empresas españolas sin experiencia que deseen hacerse un hueco en el mercado sudafricano deberán, con toda probabilidad, realizar un esfuerzo extra en conseguir los servicios profesionales de los distribuidores.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

1.3. Principales distribuidores

(Los datos de contacto de estas empresas se detallan en el Anexo)

Saffer WH & Co

Es la mayor distribuidora de Sudáfrica de accesorios para baño. Poseen un canal de distribución con más de 6000 puntos de venta distribuidos a lo largo del país. Es propietaria de Cobra Watertech, el único fabricante de local de grifos en Sudáfrica. La empresa tiene gran tradición en fomentar la compra de productos nacionales y completa su gama de sanitarios de los dos productores más importantes, Vaal Sanitaryware, Betta Sanitaryware.

Plumblink

El Grupo Plumblink es uno de los líderes en el suministro de todo tipo de artículos sanitarios. El grupo tiene sucursales en George, Durban, Johannesburgo, Pretoria, Ciudad del Cabo, East London. Actualmente importan de Australia, Italia, Francia y del Reino Unido. Hace dos años firmaron un contrato de exclusividad con la empresa de sanitarios de los Emiratos Árabes Unidos, RAK y la empresa italiana de grifos, Bongio. Se concentran en ofrecer productos enfocados a un nicho de mercado medio / alto, ofreciendo amplia variedad de diseño y precios.

Ferreira's

Importante empresa comercializadora que se dedica a la compra / importación / distribución de materiales de construcción. Pertenecen al grupo ELIAD. Distribuyen, entre otros, sanitarios, accesorios para baño y cocina, recubrimientos cerámicos, etc. Para abastecer al segmento bajo del mercado importan de Argentina, Uruguay y Brasil; para el segmento medio-alto importan de España y Portugal sobre todo. Cuentan con una importante red de distribución a través de todo el territorio nacional. El grupo tiene puntos de venta directa en Johannesburgo, Durban y Ciudad del Cabo. Junto con Plumblink, son los dos distribuidores que concentran sus ventas a un público objetivo de nivel de renta medio /alto.

Itatile

Uno de los mayores distribuidores / minoristas de baldosas cerámicas y componentes y accesorios de baño. Sus productos cubren una amplia gama de diferentes niveles de renta y comercializan estos a través de sus 101 tiendas a lo largo de Sudáfrica y Australia. Importan productos de Italia y Portugal y cubren su gama con productos domésticos de la empresa Betta Sanitaryware. En el 2004 tuvieron ingresos por valor de 1.570 millones Rand, con un incremento del 25% respecto al 2003.

Plumbcrazy

Es una de las principales distribuidoras en el mercado de productos sanitarios y de fontanería. Fundada en 1982, distribuye sus productos en toda Sudáfrica a través de agentes locales. Actualmente importan la mayoría de sus productos de China, para abastecer al segmento bajo / medio del mercado.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Estrategias de canal

Sudáfrica está muy bien organizado desde un punto de vista logístico y se ve reflejado en la forma profesional en la que los productos del sector son comercializados. Como se indicaba anteriormente, en principio es fundamental acceder al mercado a través de un importador / distribuidor, a pesar de que en casos excepcionales los especificadores puedan preferir dirigirse de manera directa a los fabricantes internacionales.

En función de la zona geográfica a la que se desee exportar puede ser interesante hacerlo a través de un agente (ver apartado 2.6. Tendencias de la distribución).

La red de distribución en Sudáfrica es amplia y sofisticada en comparación al resto de África subsahariana y por tanto, el nivel de competencia y exigencia requiere un alto compromiso por parte del agente local a la hora de comercializar un producto.

El distribuidor se decanta por unos proveedores u otros en función de la calidad, el diseño y el precio de sus productos. En este sentido, los importadores / distribuidores de prestigio en el mercado suelen escoger marcas alemanas o italianas, si quieren vender calidad, o productos chinos si lo que premia es el factor precio.

Los distribuidores suelen exigir exclusividad sobre marcas, ya que son ellos en la mayor parte de los casos quienes se ocupan de promocionar el producto, debido a su mayor conocimiento del mercado. En el pasado, las marcas importadas de mayor calidad como Grohe y Villeroy & Boch, se han quejado de que los distribuidores Sudafricanos no publicitan el producto a la altura de lo que la marca requiere. Como medida preventiva, las empresas mencionadas tienen delegaciones que comercializan y promocionan sus productos a los estándares que ellos creen convenientes. La exclusividad ofrecida al distribuidor va siempre ligada a los volúmenes de negocio que la empresa local puede prometer al productor / importador.

2.2. Estrategias para el contacto comercial

La fase preliminar para conseguir contactos comerciales en Sudáfrica sería acceder al listado de distribuidores / importadores adjuntado en los anexos del estudio. De forma paralela, la empresa puede ponerse en contacto con la Oficina Comercial en Johannesburgo para pedir más información acerca de misiones comerciales a Sudáfrica, ferias del sector, misiones comerciales inversas etc.

2.3. Condiciones de acceso

La oferta local de sanitarios sudafricana es mayor que la de grifos. Esto se debe en parte a los problemas logísticos a la hora de importar un sanitario en comparación a un grifo. Suelen caber alrededor de

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

650 sanitarios en un contenedor de veinte pies, mientras que se pueden importar hasta 2000 grifos por el mismo método y como resultado, el valor total por contenedor es menor importando sanitarios. El mercado de los grifos, por el carácter importador del país, puede que sea más beneficioso que el de sanitarios.

El transporte de sanitarios y grifería hasta Sudáfrica va a suponer un mayor precio de venta al público que los productos de fabricación local y de origen chino. Los productos orientales se venden a precios muy competitivos, a pesar de soportar el coste añadido de transporte, debido a sus bajos costes de producción y elevados volúmenes importados.

Los accesorios de baño españoles con potencial de éxito comercial en Sudáfrica deben su-poner al consumidor final un valor añadido con respecto a sus competidores directos ya sea bien por diseño, tecnología o ambos. El distribuidor debe comercializar el producto de tal manera que vaya orientado hacia un segmento de la población de nivel adquisitivo alto.

Los datos facilitados por los profesionales del sector, indican unos márgenes comerciales entre el 20 – 35% en el tramo que comprende desde el distribuidor hasta el último agente, siendo muy variable el margen que aplica cada punto de venta, bien sea mayorista o minorista. Muchos de los expertos coinciden en que los márgenes, de aquí a diez años, se van a ver reducidos considerablemente si el nivel de competencia en el sector se sostiene.

2.4. Condiciones de suministro

Las normales que acepta un país de libre mercado.

Hay que llamar la atención sobre el hecho de que, a la hora de hacer negocios en Sudáfrica y debido a la gran influencia anglosajona, las empresas suelen ser muy estrictas con respecto de los plazos de entrega.

2.5. Promoción y publicidad

La publicidad y promoción de sanitarios y grifería es muy importante, debido a que sin la inversión adecuada, las probabilidades de éxito quedan reducidas en este sector y en especial para empresas españolas, donde la imagen marca / país está muy por debajo de sus competidores directos como pueden ser, Italia, Francia o Alemania.

Los medios de promoción más usados por el sector son:

- Revistas y prensa especializada: Suelen ser ediciones mensuales enfocadas a los especialistas del sector. Plumbing Africa, Kitchen, Bedrooms and Bathrooms (KBB) y Engineering / Mining News son tres de las revistas más importantes. Las dos primeras son más específicas al sector sanitarios y grifería.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

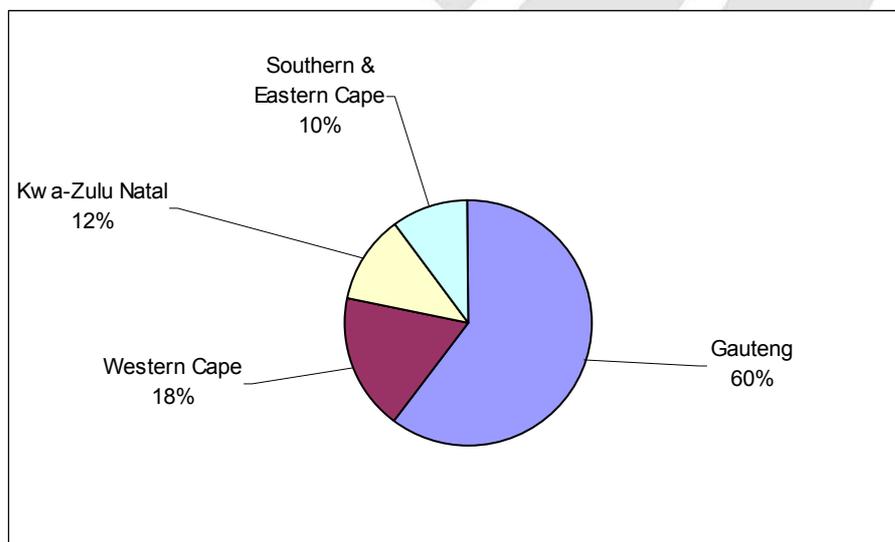
- Ferias sectoriales en el país: Empresas constructoras locales, especificadores y otros profesionales del sector acuden a las ferias más importantes del país, buscando nuevas tendencias de todo tipo de productos del sector construcción para sus proyectos. Los fabricantes locales y extranjeros de sanitarios, publicitan sus gamas de sanitarios y grifería en las ferias, muchas veces de la mano de sus distribuidores en Sudáfrica. Interbuild Africa es la feria más importante del sector construcción. Plumbdrain Africa es una “mini feria” dentro de Interbuild.
- Publicidad en la tienda propia: Los pequeños y grandes comerciantes consideran muy importante exhibir sus productos de la manera más atractiva de manera que el público entre en sus establecimientos.

2.6. Tendencias de la distribución

Como se indicaba anteriormente, el mercado sudafricano evoluciona hacia una estructura moderna de comercialización (ya un 65% por ciento de los establecimientos son comercios modernos). En esta nueva estructura predomina la venta a través de grandes superficies con todo tipo de productos de hogar / bricolaje.

Las diferencias de renta y los problemas logísticos derivados de las grandes distancias explican el hecho que los centros de distribución en Sudáfrica se encuentran en zonas de mayor población.

Gráfico 21: Composición de la estructura comercial en Sudáfrica



Fuente: Mr Gerard Deeb (Vaal Sanitaryware)

El Gráfico 21 nos muestra como el 60% de la distribución de sanitarios y grifos se concentra en la provincia de Gauteng, en la cual se incluye la distribución a las provincias de Mpumalanga y Northern Province. Johannesburgo y Pretoria se encuentran en ésta provincia y son dos ciudades, Johannesburgo en especial, donde el sector de la construcción está en auge. Gauteng sigue siendo la manera más fácil de acceder al resto de mercados locales.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

La provincia de Western Cape (Ciudad del Cabo es la ciudad más importante de la provincia), situada en la punta opuesta a Gauteng y Kwa-Zulu Natal, posee un 18% de la distribución de sanitarios y grifos. El aislamiento geográfico con respecto a otras provincias en Sudáfrica hace de ésta zona de elevada densidad de población y un porcentaje significativo de la población con una renta per capita muy superior a la media del país, una zona de desarrollo importante para el importador que desee penetrar el mercado en una zona menos concentrada a nivel de distribución.

La zona de Kwa-Zulu Natal concentra el 12% de la distribución de sanitarios y grifos. Durban y su puerto es uno de los principales centros de producción (Franke tiene su fábrica basada en Durban) y distribución del país.

Otras provincias como pueden ser Southern o Eastern Cape distribuyen productos sanitarios y grifería a través de puntos de venta especializados, sobre todo en las ciudades de East London y Port Elizabeth, pero la gran mayoría de productos vendidos en la zona son a través de agentes.

IV • ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. TENDENCIAS GENERALES DEL CONSUMO

1.1. Factores sociodemográficos

POBLACIÓN

- TOTAL POBLACIÓN: 46,5 Millones de habitantes
- POR SEXOS: Hombres 48,15% Mujeres 51,85%
- POR EDADES: 0-14: 32,0% 15-64:63,1% +65: 4,9%
- POR RAZAS: Negros:77,5% Blancos:11,4% Mulatos:8,7% Asiáticos (incluye hindús) 2,5%
- POR PROVINCIAS: Northern Cape:2,0% Free State: 6,3% Mpumalanga: 7,0% North West:8,1% Western Cape:9,6% Limpopo:12,9% Eastern Cape:15,8% Gauteng:17,9% Kwazulu Natal:20,4%
- POR CIUDADES: Gran Johannesburgo: 5,2 millones (estimación) Pretoria:1,4 millones Durban:2,6 millones Ciudad del Cabo: 2,75 millones Port Elizabeth:1,3 millones Bloemfontein:0,594 millones
- URBANA Y RURAL: Población urbana: 54,50% Población rural: 45,50%

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

1.2. Factores económicos

Durante los últimos diez años, la preocupación de Sudáfrica ha sido transmitir estabilidad y confianza a nivel internacional aplicando políticas económicas ortodoxas que han dejado atrás la casi autarquía de la época del Apartheid. Este objetivo se ha conseguido ampliamente, Sudáfrica es hoy el modelo a seguir en el África Subsahariana.

A pesar de toda esta problemática, Sudáfrica es la economía más importante de la zona. Su PIB es 4 veces el de sus vecinos, contribuyendo con un 33% al PIB de los países del África Austral y con un 64% en la SADC. El país lidera la producción industrial y mineral del continente y genera más del 50% de la electricidad de África. La inversión directa de Sudáfrica en el continente se ha acelerado desde el 2001, siendo el inversor más importante por delante de Estados Unidos y el Reino Unido. De las 40 compañías sudafricanas que cotizan en Bolsa, 27 han invertido en 232 inversiones fijas en el continente. Durante el 2004, la mayor dificultad de la economía ha sido la fortaleza de la moneda que se ha apreciado desde Enero 2002 un 93% frente al dólar. Los recortes de puestos de trabajo en el sector exportador y el descenso de la inversión directa preocupan al Gobierno y a los Sindicatos.

Tabla 22: Principales Indicadores Macroeconómicos

	2002	2003	2004
PIB			
PIB (millones de US\$ a precios corrientes)	110.480	165.450	213.130
Tasa de variación real	3,6	2,8	3,7
Tasa de variación nominal	12,8	8,6	5,1
PIB por habitante (Euros/US\$)	2.438	3.571	4,512
INFLACIÓN			
Media Anual	9,2	5,8	1,4
Fin de periodo	12,4	0,3	3,4
T. DE INTERES DE INTERVENCIÓN DEL B. CENTRAL			
Media anual	17	11,5	11
Fin del período	17	11,5	11
EMPLEO Y TASA DE PARO			
Población(x 1000 habitantes)	45.454	44.800	44.800
Población activa	15.866	15.496	16.117
% Desempleo sobre población activa	30,5	37	26,2
DÉFICIT PUBLICO			
% de PIB	-1,4	-1,1	-2,3
DEUDA PUBLICA			
En dólares	43.761	61.164	73.353
En % de PIB	39,5	37	34,4
EXPORTACIONES DE BIENES			
En dólares	31.689	38.411	48.342
Tasa de variación respecto a período anterior	1,7	21,2	20,5
IMPORTACIONES DE BIENES			
En dólares	26.911	35.028	48.368

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tasa de variación respecto a período anterior	3,8	30,1	38
SALDO B. COMERCIAL			
En dólares	4.778	3.383	-26
En % de PIB	4,3	2	0,01
SALDO B. CUENTA CORRIENTE			
En dólares	761,7	-2.495,30	-6.880,60
En % de PIB	0,7	1,5	3,2
DEUDA EXTERNA			
En dólares	32.728	37.138	39.503
En % de PIB	29,5	22,4	18,5
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA			
En dólares	3.612	5.262	5.411
En porcentaje de exportaciones de bienes y servicios	11,4	13,7	13,7
RESERVAS INTERNACIONALES			
En dólares	6.274	6.994	12.847
En meses de importación de bienes y servicios	2,8	2,4	13,7
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA			
En dólares	756,7	719,6	585
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR	2002	2003	2004
Media anual	10,516	7,564	6,449
Fin de periodo	8,959	6,515	5,732

Fuente: S A Reserve Bank (incluye en las exportaciones las ventas netas de oro), Statistics SA Nuevo Censo 2001, Labour Force Survey

Producto Interior Bruto

La economía de Sudáfrica creció en torno al 3,7% durante el 2004, considerablemente más que en el año 2003 que creció sólo 2,8%. Sudáfrica lleva creciendo moderadamente durante siete años consecutivos en torno a un 3%. En el Presupuesto para el 2005 existe una estimación de crecimiento por encima del 4% para los próximos tres años. Las políticas presupuestadas son más expansivas pero sin enfrentarse abiertamente a las grandes desigualdades sociales. La tasa de ahorro en relación con el PIB en el 2004, descendió desde un 15,7% en el 2003 a un 14,4%. Sudáfrica no es capaz de financiar la formación de capital mediante recursos propios y tiene que acudir a la financiación exterior. El Gobierno trata de fomentar el ahorro mediante bonos del Tesoro al 8,25% de interés. El ratio formación bruta de capital fijo en relación con el PIB mejoró desde un 16% en el 2003 a un 16,5% en el 2004. La demanda interna en el 2004 se aceleró, en sus tres componentes, el aumento del gasto de las economías domésticas que pasó de un 3,5% en el 2003 a un 6% en el 2004, el aumento del gasto del gobierno de un 6,5% a un 7% y el aumento de la formación bruta de capital fijo de un 9% a un 9,5%.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Precios

Debido a la apreciación del Rand, a las bajadas de los tipos de interés y a la contención de precios en los alimentos, el índice de precios al consumo bajó hasta 1,4% en el 2004 que comparado con las tasas del 5,8% en el 2003 y el 9,2% del 2002 parece un descenso excesivo. La fortaleza del Rand ha contribuido a la disminución de los precios de las mercancías importadas que desde Abril de 2003 han estado descendiendo continuamente. Salvo los precios del petróleo que crecieron extraordinariamente, el carbón y los metales básicos, el resto de los precios importados cayó un 2,1% durante el 2004. Sin embargo, los precios al por mayor de los países que comercian con Sudáfrica se aceleraron desde un 0,9% en Marzo de 2004 a un 4,2% en Diciembre. Asimismo, la competencia exterior ha influido en la disminución de los precios de la producción nacional que, durante el 2003 aumentaron un 3,9% mientras que en el 2004 sólo lo hicieron en un 2,3%. Aunque las tasas de inflación se han mantenido dentro de los márgenes establecidos por el Banco de la Reserva (RB) y el Gobierno, entre un 3 y un 6%, algunos aumentos de los precios regulados del sector público y la fuerte demanda interna pueden provocar un alza de precios.

Desempleo

Es el problema más grave del país. La tasa de desempleo, según el Central Statistical Service, ha descendido hasta el 26,2% en el 2004 (datos cuestionados por el propio Presidente Mbeki). Si se incluyen los desempleados que ya no buscan empleo, sube hasta un 41/42%. En algunas regiones como Eastern Cape las tasas de paro se estiman en un 48%. La escasez de mano de obra cualificada y la rigidez estructural del mercado de trabajo son las causas principales de estos datos. El Gobierno ha aprobado un nuevo plan estratégico para el periodo 2005/2010 "National Skills Development Strategy". En Julio 2005 se promulgó nueva legislación sobre inmigración que facilitará la entrada en el país de personal extranjero cualificado. Estudios económicos independientes aseguran que en los últimos tres años, Sudáfrica ha creado empleo a una media de 10.000 puestos de trabajo mensual. Aunque también, en el periodo comprendido entre Marzo 2003/Marzo 2004, se han destruido 72.000 empleos en los sectores no agrícolas, según Statistics SA Survey of Employment. En consecuencia, habría que doblar el número de puestos de trabajo para llegar a aliviar las cifras de desempleo. Los sectores de construcción, comercio y servicios son los mayores generadores de empleo, mientras que el sector minero y las manufacturas están perdiendo puestos de trabajo.

Desigualdad social

Todo el proceso de crecimiento del país ha tenido lugar a costa de una gran exclusión social. Según la Ministra de Recursos Hidráulicos, 16 millones de sudafricanos no tiene acceso a servicios sanitarios, 5,4 millones tienen el agua potable a más de 200 metros de sus casas y 3,6 millones no disponen de agua potable. Estos datos contrastan con una renta per cápita, en el 2004 cercana a 4.420 dólares USA (R28.510) y un PIB de 213.130 M\$US (R1.374.476 millones). La situación económica ha mejorado pero el crecimiento ha aumentado las desigualdades sociales.

Comercio exterior

La incorporación de Sudáfrica a la OMC, al G-20 y la entrada en vigor en el año 2000 del Acuerdo de Comercio y Cooperación con la UE, han impulsado el comercio exterior de Sudáfrica. Se han reducido

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

las barreras arancelarias y se han estimulado acuerdos y relaciones comerciales con otros países y regiones.

Principales socios comerciales

En el 2004, los principales socios comerciales de Sudáfrica por orden de importancia han sido: Estados Unidos, Reino Unido, Japón y Alemania. El Reino Unido está recuperando su comercio con Sudáfrica que aumentó un 35% respecto del 2003 y un 55% respecto del 2002. Estados Unidos y Japón van adquiriendo más importancia en sus relaciones comerciales con Sudáfrica. Aún así, la UE en su conjunto supone más del 43,1% del comercio internacional de Sudáfrica siendo su socio comercial más importante. En África los socios comerciales por orden de importancia han sido: Zimbabwe, Mozambique, Malawi, Zambia, Tanzania, Nigeria, Burundi, Uganda.

Tabla 23: Principales clientes de Sudáfrica

Países Clientes	2.002	2003	%	2004	%
Estados Unidos	3.418	3.813	11	4.650	22
Reino Unido	2.622	3.195	22	4.322	35
Japón	2.357	3.196	35	4.125	29
Alemania	2.108	2.389	13	3.162	32
Países Bajos	1.200	1.508	25	1.873	24
Taiwán	487	665	36	1.367	105
Italia	778	919	18	1.207	31
Suiza	529	759	43	1.127	48
Bélgica	880	974	10	1.118	15
Australia	490	757	54	1.110	47
España	611	814	33	1.107	36
China	451	886	96	1.020	15
Zimbabwe	695	866	24	959	11
Francia	647	682	5	855	25
Mozambique	610	750	23	787	5
Subtotal	17.883	22.173	24	28.789	30
Total	31.869	38.411	21	48.342	26

Fuente: SA Customs and Excise (*Millones de \$*)

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tabla 24: Principales proveedores a Sudáfrica

Países Proveedores	2002	2003	%	2004	%
Alemania	4.104	5.083	24	6.768	33
Estados Unidos	3.041	3.316	9	4.027	21
China	1.357	2.195	62	3.570	63
Reino Unido	2.388	2.987	25	3.276	10
Japón	1.818	2.411	33	3.247	35
Francia	1.076	2.044	90	2.910	42
Arabia Saudita	1.188	1.990	67	2.649	33
Irán	919	1.228	34	2.360	92
Italia	945	1.113	18	1.437	29
Australia	741	808	9	1.124	39
Corea del Sur	428	553	29	1.007	82
Brasil	468	707	51	994	41
Nigeria	344	365	6	806	120
Taiwán	515	613	19	785	28
India	280	413	48	705	71
Subtotal	19.612	25.826	32	35.665	38
Total	26.911	35.028	30	48.368	38

Fuente: SA Customs and Excise (Millones de \$)

Tipo de cambio

En los últimos años, las fluctuaciones en el tipo de cambio han jugado un papel muy relevante. Según el Reserve Bank, sólo en el 2002 el Rand perdió un 24,2% de su valor frente al Euro (8,6% en el 2001) y llegó a alcanzar casi 11,0 Rand por Euro. Desde entonces, se ha iniciado la tendencia contraria con ganancias de la moneda de 11,7% en el 2004, seguidas de 16,2% en el 2003. Esta apreciación de la moneda favorece la competitividad de los productos extranjeros, por lo que se prevé que continúen aumentando las importaciones. Aunque entre Diciembre de 2004 y Febrero 2005 la media del tipo de cambio disminuyó 1,2%. El tipo de cambio del Rand frente al Euro ha sido:

Tabla 25: Tipo de cambio del Rand frente al Euro

Año	1Euro
2002	9,903 R
2003	8,530 R
2004	8,013 R
Mediados de Junio 2005	8,1242R

Fuente: SA Reserve Bank

Ante el fortalecimiento de la moneda, el Reserve Bank se ha visto obligado a intervenir en varias ocasiones en los mercados de divisas.

Relaciones Bilaterales

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Debido a la lejanía entre los dos países, España y Sudáfrica, se suele desconocer la gran importancia de Sudáfrica para las exportaciones españolas.

Nuestras exportaciones a Sudáfrica, tomando datos del primer semestre de 2005, han sido de 318 millones de euros. Sólo superadas en África por nuestros vecinos, Marruecos (\$ 1.100 millones) y Argelia (600 M\$) y siendo muy superiores a las de Egipto (199M\$) y Nigeria (123M\$). También son muy superiores a países que nos son más familiares como Argentina (243 M\$), Venezuela (225 M\$) Chile (222 M\$) y Cuba (199 M\$). Aproximadamente, el 85% de las exportaciones españolas a Sudáfrica corresponden a bienes industriales, principalmente automóviles y maquinaria.

En cuanto a las exportaciones sudafricanas a España, éstas ascendieron a 596 millones de euros en el primer semestre del 2005. Existe, pues un fuerte déficit en la balanza comercial que no es preocupante ya que la importación española consiste principalmente en materias primas (tales como el carbón que ya supone entre el 35% y el 40% del total y el ferrocromo). También son importantes las importaciones de pescado.

Desde el punto de vista sudafricano, España es el decimoséptimo proveedor de sus importaciones. Los principales son Alemania, China, EEUU y Japón. Asimismo, España es el cliente decimoprimer de las exportaciones sudafricanas. Los principales son Reino Unido, EEUU, Japón, y Alemania.

Relaciones Institucionales

El Ministro de Artes , Culturas y Ciencia y Tecnología , Dr. BS Ngubane, visitó Madrid y Barcelona en mayo del 2003 y firmó con el Ministro Piqué un Convenio de Cooperación científica y tecnológica.

En septiembre del 2003, el Vicepresidente de Gobierno Jacob Zuma estuvo en Madrid y se entrevistó con el Vicepresidente y Ministro de Economía. Por su parte, el Ministro de Medio Ambiente y Turismo, Mr.M. Valli Moosa se entrevistó con la Ministra de Medio Ambiente y firmó un Acuerdo de Cooperación Turística con el Secretario General de Turismo.

En febrero del 2004 se celebraron las primeras Consultas Bilaterales hispano-sudafricanas en Pretoria. La delegación española presidida por el Secretario de Estado de Política Exterior, D. Ramón Gil-Casares, incluía representantes de varios ministerios que se reunieron durante dos días con sus contrapartes sudafricanas.

Las segundas Consultas Bilaterales tuvieron lugar en Madrid en mayo del 2005. La delegación española estuvo presidida por D. Bernardino León y la sudafricana por el Sr. Pahad, Viceministro de Asuntos Exteriores. En dicho encuentro, ambas partes acordaron seguir estrechando los lazos de colaboración , impulsando las relaciones comerciales y políticas entre ambos países. Teniendo en cuenta el gran impulso que se va a dar al desarrollo de infraestructuras en Sudáfrica, de cara a la organización de los mundiales de fútbol del 2010, ambas partes consideraron interesante la organización de un foro de in-

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

versiones que permitiese a las empresas españolas conocer de primera mano las posibilidades que están creándose en Sudáfrica (Infraestructuras, Energía y Telecomunicaciones fundamentalmente).

Por último, ambas partes se comprometieron a firmar próximamente el Acuerdo de Doble Imposición que Sudáfrica y España han negociado.

1.3. Distribución de la renta disponible

Un aspecto fundamental a tener en cuenta al analizar la evolución económica de Sudáfrica es que es un mercado dual que va superando con éxito la separación de la sociedad basada en grupos raciales.

Según el Human Sciences Research Council, el 40% de la población está viviendo en la pobreza y el 15% en pobreza absoluta. El coeficiente de Gini ha pasado del 0,62% en 1991 al 0,72% en el 2001. Por el nivel de desigualdad se encuentra entre las sociedades más desiguales del mundo. Según un Informe del Bureau for Market Research, los niveles de renta más importantes los disfruta la población blanca, aunque se están incorporando a estos niveles de renta una élite de población negra. Entre 1998-2004, el número de familias negras que ha pasado al grupo de renta alta, (153.000 Rand al año o más) han sido 440.000, un 368% más. Mientras que, en el mismo periodo, el número de familias blancas, en esta categoría de renta, aumentó un 16% hasta alcanzar los 642.000 hogares. Esta desigualdad social sólo podrá disminuir reduciendo las tasas de desempleo.

Según el Prof. Steve Burgess (Cape Town University) que ha estudiado las pautas de consumo, un 8% de la población se corresponde con una élite de consumo muy sofisticado (3,5 millones), un 37% (16,5 millones) son consumidores emergentes que están accediendo al primer consumo de electrodomésticos, un 12% (5,3 millones) son clase media urbana no comparable con la de otros países desarrollados pero que disponen de agua corriente, electricidad en sus casas, electrodomésticos y están accediendo a la compra de su primer automóvil (en los últimos tres años 300.000 personas negras compraron coches nuevos) y un 42% (18,7 millones) sobreviven en el ámbito rural con un bajo nivel de desarrollo sin acceso a servicios básicos.

En lo que se refiere a la estructura productiva sudafricana, ha pasado a estar dominada por las manufacturas y los servicios, frente al pasado, en el que el sector primario y el extractivo eran la base de la economía. Por otra parte, el Gobierno está transfiriendo activos a la economía negra a través de sus programas de viviendas y de reforma agraria, promoviendo una mejor distribución de la riqueza y la integración de la economía. Como instrumento fundamental de su política económica utiliza el Black Economic Empowerment (BEE). Para mayor información visitar www.dti.gov.za y después seleccionar en BEE.

1.4. Tendencias sociopolíticas

El 14 de Abril de 2004, diez años después del fin del Apartheid, se celebraron las terceras elecciones multirraciales en Sudáfrica. En este periodo de transición se ha constituido un gobierno estable en torno a la Constitución de 1996. El debate político ha dejado atrás la amenaza del conflicto civil y se centra

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

ahora en asuntos de justicia social como el desempleo o de derechos fundamentales como la extensión de servicios básicos a toda la población. El Congreso Nacional Africano (ANC) consiguió un 70% de los votos consolidándose como la primera fuerza política muy por encima del resto de los partidos políticos. El ANC, que hace quince años era un partido ilegal que luchaba por terminar con la segregación racial, obtuvo 279 escaños de un total de 400 en la Asamblea Nacional.

La República de Sudáfrica se configura a nivel nacional, provincial y local, con poderes distintos pero interdependientes. El Parlamento se compone de la Asamblea Nacional y del Consejo Nacional de las Provincias (NCOP) que tiene 54 miembros permanentes y 36 delegados especiales, actualmente todos pertenecen al ANC y su función es representar los intereses de las provincias. Todo proyecto de ley que tenga que aprobar la Asamblea Nacional debe ser sometido a la consideración del NCOP.

El Presidente de la República es el Jefe del Estado, dirige el Gabinete y es elegido por la Asamblea Nacional de entre sus miembros. En las últimas elecciones fué re-elegido THABO MBEKI. El Gabinete está formado por el Presidente, el Vicepresidente y los Ministros (actualmente 28) que son nombrados por el Presidente entre los miembros de la Asamblea Nacional; sólo dos Ministros pueden no pertenecer a la Asamblea. En el Gabinete actual MBEKI nombró varios Ministros de tres partidos de la oposición y una amplia representación de mujeres, 22 entre Ministros y Viceministros. Por otra parte, JACOB ZUMA que fué confirmado en su puesto de vicepresidente, en las últimas elecciones, se ha visto implicado en un asunto de corrupción y el Presidente ha tenido que pasar por el trance de destituirle. En su lugar, MBEKI ha nombrado a la Ministra de Minerales y Energía, MLAMBO-NGCUKA. Todo parece indicar una posible remodelación del Gabinete.

Cada una de las 9 Provincias dispone de una Asamblea Provincial elegida por el sistema de representación proporcional. A su vez, el Premier es elegido por la Asamblea Provincial y preside el Consejo Ejecutivo. Las Provincias tienen poderes legislativos y poderes ejecutivos con competencia exclusiva y compartida con el poder central. Tras las elecciones, el ANC que gobernaba en coalición en dos provincias, gobierna ahora en solitario en las nueve.

Al Gobierno Local se le quiere dotar de un importante papel en el futuro desarrollo económico. De acuerdo con la Organised Local Government Act of 1997, 10 representantes de los municipios pueden participar en todos los procedimientos del NCOP. South African Local Government Association (SALGA) representa los intereses del gobierno local en el sistema de relaciones intergubernamentales del país y actúa con una única voz.

Actualmente, el ANC tiene casi el control total de Sudáfrica, con una tendencia preocupante hacia un sistema de partido único. Tendrá que elegir un nuevo líder que será el sucesor de MBEKI en las elecciones del 2009. Se teme que la salida del Vicepresidente Zuma del Gobierno, su heredero natural, tenga repercusiones de escisión en el seno del ANC, por su popularidad y prestigio desde la época del Apartheid, tanto dentro del partido como entre los sindicatos y el partido comunista. Los partidos de la oposición han quedado muy debilitados e incluso alguno de ellos ha desaparecido.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

El reto del Gobierno de THABO MBEKI es acabar con la pobreza extrema en las áreas rurales y la creación de empleo. Según sus propias palabras, ante esta situación, su Gobierno no puede permitirse que la corrupción salpique la actuación de su política y está decidido a erradicarla en cualquier nivel de la Administración. Internacionalmente, la destitución de Zuma ha reforzado la figura del Presidente y ha consolidado la independencia del poder judicial y de las instituciones. Las nuevas prioridades sociales están identificadas y se aplicarán en el marco de la política de "Black Economic Empowerment" (BEE). El Auditor General del Estado denunció en el Parlamento la falta crónica de gestores que padece Sudáfrica. En seis departamentos ministeriales faltan un 20% de los "senior management" y en el gobierno local y provincial tienen una carencia de estos puestos del 61%. Es evidente que, el éxito de todos los proyectos que el Gobierno tiene en marcha, dependerá de la capacidad de gestión de los recursos disponibles. Sudáfrica tendrá la sede de los MUNDIALES DE FÚTBOL en el 2010 y es la gran oportunidad para demostrar al mundo su capacidad de gestión ante las importantes inversiones proyectadas en infraestructuras.

1.5. Tendencias legislativas

Desde el fin del sistema político del "Apartheid" en 1994, el gobierno apoya activamente a los grupos de población previamente desfavorecidos, especialmente a los de color negro, con el fin de alcanzar la igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos sudafricanos.

Esta política afecta a todos los ámbitos de la sociedad, incluyendo naturalmente el laboral, empresarial y de los negocios en general.

Pero ¿cómo afecta el Black Empowerment a las empresas que se quieran implantar en Sudáfrica? Las empresas sudafricanas cuentan con un porcentaje de black empowerment, resultante del número de trabajadores negros en la plantilla, el número de accionistas negros (si los hay) y el porcentaje de black empowerment de las empresas proveedoras y clientes. De todo ello se deriva una puntuación denominada SCORE CARD y según las puntuaciones del Score Card, las empresas son incentivadas, sobre todo a efectos fiscales, en mayor o menor grado.

2. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

2.1. Hábitos de consumo

Sudáfrica es un país que se caracteriza por un exceso de suelo edificable. La clase media / alta por regla general, opta por vivir en casas / chalets o en complejos residenciales, y pasan buena parte de su tiempo en estos, como consecuencia de los elevados índices de criminalidad en las ciudades. El buen clima de Sudáfrica y el carácter extrovertido de los consumidores sudafricanos hace que disfruten de las zonas de recreo de sus viviendas. La mayoría de su presupuesto va destinado a exteriores, lo cual tiene un efecto negativo sobre el presupuesto de interiores. A muchos europeos les suele chocar la opulencia demostrada por el consumidor africano en sus coches, vestimenta, etc. y lo poco que se gastan, en comparación, en decorar sus viviendas. También es importante resaltar que los gustos sudafricanos difieren a los europeos, sobre todo en las zonas donde no hay tanta influencia extranjera. Ciudad del Cabo, recibe un gran número de turistas y expatriados británicos y alemanes; la decoración de interiores es más moderna e innovadora que en otras zonas del país.

El consumidor de clase alta sudafricano suele ser de raza blanca. Tiene gustos muy definidos y no le importa pagar precios elevados por todo tipo de productos. Tiende a comprar productos de origen europeo ya que asocia una vida exclusiva y lujosa con el viejo continente.

El mayor público objetivo para el exportador español son los consumidores de renta media, media / alta. Tienden a gastarse gran parte de su salario en cierto tipo de artículos de lujo y son muy susceptibles a publicidad y promoción. Hay una clase media de raza negra emergente que se debe incluir en este segmento de la población. Sus gustos todavía están por descubrir, pero por tradición, es gente que le da mucha importancia al status social y no escatiman en gastos para demostrarlo.

La gran mayoría de la población sudafricana tiene un nivel de renta muy por debajo de las clases medias y altas. Las viviendas son de bajo coste y las facilidades sanitarias son básicas. Suelen abastecerse de productos locales de gamas inferiores o de importaciones chinas.

El consumo total de aparatos sanitarios ronda los 2.5 millones de unidades anuales. El cuarto de baño se construye en torno al lavabo y la bañera / ducha. El lavabo en forma de bowl aumenta, aunque el de columna sigue dominando el mercado. Las gamas económicas representan, según el Señor Leo Hogan de WH Saffer, cerca del 70% del mercado de los sanitarios y en torno al 65% de los grifos. El 60% de los grifos vendidos en Sudáfrica vienen con el agua fría y caliente por separado. No es común la presencia de bidés en los cuartos de baño y el 95% de los inodoros vendidos son de pedestal. La venta de inodoros suspendidos no crece a la velocidad que los distribuidores esperaban, debido a los problemas de instalación.

La ducha se coloca principalmente en los hogares en los que hay un segundo cuarto de baño, aunque los hogares con personas mayores se decantan por eliminar la bañera y colocar únicamente ducha.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Se aprecia una gran variedad de materiales; cerámica, acero inoxidable, esmaltados de colores, cristal, madera etc. La aparición de nuevos materiales presenta una alternativa a la tradicional cerámica. Los materiales más modernos como los acrílicos y esmaltados ganan terreno frente al hierro fundido y al gres, aunque estos últimos siguen siendo los más utilizados.

Con respecto a los colores, el blanco sigue siendo el color preferido por los consumidores, seguido por el verde y el azul. Los baños más modernos incorporan el uso de colores oscuros con colores vivos, para resaltar los accesorios más atractivos del cuarto de baño.

2.2. Hábitos de compra

Los criterios de compra del cliente sudafricano son, por orden:

- El precio: sigue siendo un factor fundamental a la hora de comprar un producto de hogar; los sanitarios y grifería no son tan prioritarios como por ejemplo, tener un buen coche o un jardín bien decorado.
- La notoriedad: El status que da una marca de origen europeo u americano se tiene muy en cuenta a la hora de comprar productos de hogar. El diseño italiano y la tecnología alemana se comercializa de forma agresiva y no es de extrañar que los productos provenientes de estos países tengan éxito a niveles de renta media / alta.
- La calidad: El nivel general de fontanería en Sudáfrica es muy inferior a los estándares europeos. Los clientes buscan diseños modernos a precios competitivos y de buena calidad. Uno de los factores que los profesionales del sector atribuyen al incremento en importaciones de China, es, además de los precios, la mejora considerable en la calidad de sus productos con diseños atractivos.
- La innovación en estos productos se centra en gran medida en la calidad estética. Los aparatos sanitarios constituyen hoy en día por si solos elementos de decoración, de ahí la incursión de numerosos diseñadores y tecnologías avanzadas en este sector.
- La gama de productos: La mayoría de fabricantes, tanto extranjeros como locales, ofrecen una amplia gama de productos, pero son sus precios los que determina la decisión de compra del consumidor.
- Servicio al cliente; la tecnología usada en productos sanitarios y grifería es menor que en otros bienes de consumo. Los distribuidores se centran en ofrecer buen asesoramiento y que los plazos de entrega de los productos sean lo más cortos posibles. Las gamas altas del sector sanitarios y grifería empiezan a usar tecnología por infrarrojos donde se ofrece un servicio de atención al cliente mucho más completo y exclusivo.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

El consumidor sudafricano suele comprar productos sanitarios y de grifería en dos tipos establecimientos:

- Las grandes superficies de bricolaje: La clientela que acude a estos establecimientos suelen ser de particulares que llevan a cabo trabajos de renovación por si mismos y están especializados en productos livianos y de menor precio. El 80% de los sanitarios dirigidos a este segmento de la población se venden en este tipo de superficies. Builder's Warehouse y Pennypinchers son las grandes superficies de bricolaje más importantes del país.
- Tiendas especializadas del sector: El 20% restante de los trabajos de particulares de renovación por si mismos y el 63% de las ventas totales en el sector se realizan en éste tipo de superficies. La clientela suele demandar un producto de mejor calidad a un precio elevado y exigen un servicio de atención al cliente y post-venta que las grandes superficies no dan. Muchos de los principales mayoristas como, Plumblink, Ferreira's, HJ Neumann, etc tienen su propia tienda de cadenas donde comercializan para el consumidor final los productos.

2.3. Costes indirectos que soporta el consumidor

Los costes indirectos que soporta el consumidor son:

- IVA del 14%
- Transporte de mercancías
- Aranceles
- Márgenes de distribuidores

3. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

La demanda de productos españoles se asocia a productos de gama alta de valor añadido, en competencia con marcas europeas, sobre todo italianas y portuguesas a precios no tan competitivos.

Los sanitarios españoles Roca, tienen una gran imagen de marca como producto innovador y de calidad, pero es prácticamente la única marca, junto a Sangrá, que tiene algo de reconocimiento en el mercado sudafricano. Es muy importante que el exportador español de a conocer sus productos a través de campañas promocionales o consiguiendo contratos de exclusividad con agentes locales.

Se han ido reduciendo las importaciones españolas de productos más conservadores para introducir en el mercado productos innovadores, fiables, de calidad y con gran componente de diseño.

Cabe señalar que los esfuerzos realizados en el diseño e innovación están siendo positivamente valorados por los importadores locales, con aprecio por productos de imagen y carácter propio, alejados de las tentaciones a la imitación. Los productos presentados en catálogos, son de impecable factura y completamente actualizados.

Otra de las cualidades del producto español apreciadas por los importadores sudafricanos es la personalidad y el servicio prestado por las empresas españolas. La concepción de la empresa española en este sector como de mediano-pequeño tamaño, joven, dinámica, con interés por clientes menores, favorece igualmente el trato comercial con este país. Las empresas de sanitarios españolas han tenido mucho mayor éxito comercial que las de grifos. Esto se debe en gran medida a que los productos provenientes de China, Francia e Italia han saturado el mercado nacional.

V • ANEXOS

1. INFORMES DE FERIAS

INTERBUILD AFRICA 2006

Periodicidad: BIANUAL

26 - 29 July 2006

Expo Centre, NASREC

Sector: Materiales de construcción

Forma de presencia de empresas españolas: stand individual

Empresas españolas presentes en la feria: RUBI

Promotora: Specialised Exhibitions

Contacto: Roz Nash

Cell: 083 399 5374

TEL: +27 11 835-1565

FAX: +27 11 496-1161

e-mail: charlene@specialised.com

www.specialised.com

Ámbito: INTERNACIONAL

Carácter: Mixta: Coincide con: PumbDrain Africa (fontanería), con Woodpro Africa (maquinaria, accesorios y elementos de corte para la madera).

Cifras de la Feria (Datos proporcionados por la organizadora)

Stands: 3 x 3m; 5 x 5m; 6 x 5m; 10 x 11m

Visitantes : 30.000 - 35.000 (Estimado)

Interbuild es una feria que lleva bastantes años celebrándose, pero que sin embargo no acaba de consolidarse como feria representativa del sector. La presencia internacional cada vez es más escasa, y los organizadores de la feria tratan de mantener el número de expositores mediante la incorporación de exposiciones paralelas como Plumbdrain (materiales de fontanería) y Mallexpo (orientado a la construc-

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

ción y servicios para centros comerciales). Es una feria orientada a los profesionales y al público en general, y aún así el número de visitantes no es demasiado grande. Los profesionales del sector suelen desplazarse a las ferias internacionales que se celebran en Europa y Estados Unidos y donde tienen oportunidad de encontrar una oferta de productos mucho más amplia.

DECOREX

Tel:+27 11 549 8300

Fax:+27 11 549 8500

Email: angela@rai.co.za

Web: www.rai.co.za

Es la feria más importante del sector de hogar. Esta feria se celebra en las ciudades de Johannesburgo, Ciudad del Cabo y Durban anualmente. La próxima edición de Johannesburgo será del en Agosto del 2006.

2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

Direcciones de Interés

SOUTH AFRICAN BUREAU OF STANDARDS

Private Bag X191

PRETORIA 0001

Tel: +27 12 428-7911

Fax: +27 12 344-1568

<http://www.sabs.co.za>

DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY

DIRECTORATE: EXPORT TRADE PROMOTION

PRIVATE BAG X 84

PRETORIA 0001

TEL. 27.12.310 9791

FAX 27.12.322 0298

Web: www.dti.gov.za

Organismo promotor de las exportaciones.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY

DIRECTORATE: IMPORT AND EXPORT CONTROL

PRIVATE BAG X 84

PRETORIA 0001

TEL. 27.12.310 9850

FAX 27.12.322 2672

Web: www.dti.gov.za

Directorio controlador de importaciones y exportadores.

Revistas y Prensa Especializada

PLUMBING AFRICA

12 Terrace Road

Edenvale

1609

South Africa

P O Box 695

Edenvale

1610

South Africa

Tel: (011) 457-7100

Fax: (011) 452-1971

Email: plumbafr@iafrica.com

Web : www.plumbingafrica.co.za

Mr Rory Mcnamara

La revista más importante en lo que a fontanería respecta. Es leída por la gran mayoría de los especialistas del sector y también publica una revista, KBB (Kitchens, Bedrooms and Bathrooms), mucha más específico al sector sanitarios y grifería. KBB está orientada al consumidor final, además del especialista.

SOUTH AFRICAN DECOR & DESIGN

POBOX 189

Newlands 7700

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tel 27-21-424 3112

Fax 27-21-424 3117

Email: info@sadecor.co.za

Website: www.sadecor.co.za

Ms. Marcia Margolius

Catalogo que recoge fabricantes, importadores, distribuidores y minoristas de todo tipo de productos de hogar, incluidos sanitarios y grifería. Los listados de empresas son accesibles a través de su página web.

ENGINEERING NEWS

Postal Address : PO Box 75316,

Garden View,

South Africa

Post/Zip code : 2047

Telephone : +27(0)11 622 3744

Facsimile : +27(0)11 622 9350

E-mail : newsdesk@engineeringnews.co.za

Web: www.engineeringnews.co.za

Revista especializada en las ingenierías. Dentro del apartado del sector construcción, en ocasiones recoge información / publicidad de interiores, sanitarios y grifería incluidos.

DIY TRADE NEWS

Primedia Publishing

Ms.Nathalie Sanderson

Tel.27 11 787 5725

Fax.27 11 787 5776

SOUTH AFRICAN ARCHITECT

Primedia Publishing

Ms.Liz Cresswell

Tel 27-11-787 5725

Fax 27-11- 787 5776

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

PLANNING

Architectural & Planning review for Southern Africa

Avonwold Publishers

Tel.27 11 788 1610 / 280 5170

Fax.27 11 280 5781

Ms. Cecile Koping

BUILDING

Avonwold Publishers

Tel 27-11-788 1610 / 280 5170

Fax 27-11-280 5781

Ms. Cecile Koping

Fabricantes de Sanitarios y Grifería

BETTA SANITARYWARE

Gateway Industrial

Centurion, Gauteng

South Africa

Tel: +27 12 677-9600

Fax: +27 11 388-5341

Email: gbowler@ceramic.co.za

Web: www.betta.co.za

Mr Gary Bowler – Mkt Manager

El mayor fabricante de sanitarios en Sudáfrica, con una cuota de mercado del 40%. Forma parte del grupo Ceramic Industries.

VAAL SANITARYWARE

Cnr. Morris and Lily Roads, Meyerton

Gauteng

PO BOX 49, Meyerton 1960

Tel: 27 16 3606000

Fax: 27 16 3623806

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Email: gdeeb@g5.co.za

Web: www.vaalsan.co.za

Mr Gerard Deeb – Product Services Manager

Fabricante local de sanitarios. Tienen su centro de producción en la provincia de Gauteng.

Forma parte del conglomerado de empresas sudafricano, Group 5.

COBRA WATERTECH

P O BOX 1096

1740 KRUGERSDORP

TEL 27-11-951 5000

FAX 27-11-955 4047

E-MAIL: cobra@cobrataps.co.za

www.cobrataps.co.za

Ms. Sharon Metcreus

Es el mayor fabricante local de válvulas y grifos en Sudáfrica con un 30% de cuota de mercado. También son importadores de partes para incorporar a sus fabricados y de productos terminados para su distribución.

ISCA (PTY) LTD

P O BOX 391594

2018 BRAMLEY

TEL 27 11 882 9100

FAX 27 11 882 8321

E-MAIL: iscapty@iafrica.com

Ms Caryn Korner

Web: www.isca.co.za

Fabricantes locales de grifos. Importan todos los componentes de China y luego montan los grifos en su fábrica en Sudáfrica.

Importadores / Distribuidores de Sanitarios y Grifería

FINDA

Unit 14, The Home Gallery

28-48 Richards Drive (at the end of Allandale Rd.)

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Midrand

POBOX 4494

Halfway House 1685

Tel +27-11-315 1899

Fax +27-11-315 2960

Mr. Malcolm Kell

Email: malcolm@findasa.co.za

jhb@findasa.co.za

Web: www.findasa.co.za

Importadores y distribuidores de sanitarios de lujo desde 1974. Agentes de las marcas de grifos Damixa y de la española Supergrif, sanitarios Hatria, lavabos Scarabeo, baldosa cerámica y bañeras y jacuzzi de la marca Summer Place. También distribuyen accesorios para baño locales e importados.

PLUMBLINK

Morkels Close

Allandale Park

Midrand

POBOX 3355

Halfway House 1685

Tel +27-11-315 5920

Fax +27-11-805 7756 / 315 5935

Email: marlenek@plumblink.co.za

Mr. M.J. Klitzner

Web: www.plumblink.co.za

Tienda especializada en materiales para baños, sanitarios, accesorios, materiales de fontanería, jacuzzis, etc.. Cuentan con 5 tiendas en Johannesburgo, 4 en Cape Town, 2 en Pretoria, 1 en Durban, 1 en East London y 1 en George.

W H SAFFER & CO

2 Keeron Rd.

Heriotdale

POBOX 27203

2011 Benrose

tel +27-11-622 6600

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

fax +27-11-622 0628

Email: lludick@dawnltd.co.za

Ms. Leonie Ludick

Importador y mayorista de artículos sanitarios, fontanería y accesorios para baño. En la actualidad están importando de la India.

AFRIKANO TAP & TILE –Concepts Tiles & Bathrooms

Shop L 10, Fourways Crossing

William Nicol Drive

Fourways

POBOX 898

Vereeniging 1930

Tel +27-11-465 6832

Fax +27-16-4552654 (fax en Vereeniging)

Mr. Yunus Mathie

Cell: 083 454 7861

Email : afrikano@lenweb.co.za

Importadores y distribuidores de sanitarios, accesorios para baño, grifos y baldosa cerámica. Importan de las marcas españolas de baldosa Zirconio, Azulejos A, Vives y Gómez. Los sanitarios los suelen comprar localmente. Cuentan con sedes en Fourways y en Vereeniging.

TC FUSION BATHROOMS

Shop 29, Value Faire Centre

Gallagher Avenue (opposite Gallagher State bottom entrance)

Midrand

POBOX 7447

Halfway House

Midrand 1685

Tel +27-11-315 7068/9

Fax +27-11-315 7071

Mr. André Van der Merwe

Email: tecfusion.ct@new.co.za

Importadores y suministradores de sanitarios, grifos y accesorios para baño, de alta calidad. Importan principalmente de Italia.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

K CARRIM TILE AND BATHROOM MECCA

165-171 Boom St.

Pretoria

POBOX 46036

Belle Ombre 0142

Tel +27-12-323 1316 / 998 2775

Fax +27-12-323 1130 / 2173

Mr. A. B. Carrim

Email: exec@carrim.co.za

Importadores y distribuidores de líneas exclusivas de alta calidad de baldosa cerámica, sanitarios, accesorios para baño y grifos. Llevan la representación de varias empresas españolas de baldosa.

STERLINGS

Shop7, Atterbury Décor Centre

Cnr. Atterbury and Windsor Rd.

Pretoria

POBOX 11192

Maroelana, Pretoria 0161

Tel +27-12-998 6713

Fax +27-0861 843329

Ms. Hanlie Sterling

Email: hanlie@sterlings.co.za

Email: living@sterlings.co.za

Importadores y distribuidores de sanitarios, accesorios para baño, cocinas y grifería. Las oficinas centrales están en Pretoria pero también tiene establecimientos en Johannesburgo, Cape Town y Durban. Importan sanitarios de Italia y lavabos de acero inoxidable de España.

BATHROOM WORLD – MAANIS TRADING

14 Hammer Av.

Strjdom Park

Randburg

POBOX 3296

Randburg 2125

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Tel +27-11-792 2604

Fax +27-11-792 1048

Mr. Ismail Khan

Email: maan@worldonline.co.za

Importador y distribuidor de sanitarios y accesorios para baño. Distribuyen grifos de la marca Villeroy & Bosch, sanitarios españoles de las marcas Roca y Aja, accesorios para baño españoles de la marca Artysan.

SELECT FINISHES

Shop 1, 28 Marine Dr.

Paarden Eiland

Postnet Suite 246

Private Bag X19

Milnerton 7435

Tel +27-21-510 2998

Fax +27-21-510 2949

Mr. W. Trimmer

Email: vortex@iafrica.com

Importadores y suministradores de baldosa cerámica, sanitarios, grifos y accesorios para baño. Importan de las empresas españolas de cerámica Pamesa, Caraban, y grifos de la empresa Martí.

ITALCOTTO

Italcotto Centre

Oswald Pirow St.

Cape Town

Tel +27-21-425 4192

Fax +27-21-425 4850

Mr. D. Marchesini

Email: dave@novamoda.co.za

Importadores de artículos de calidad para baños: baldosas, sanitarios, grifos, accesorios, saunas, etc...Importan de las empresas españolas de baldosas Aparici y Azulejos el Halcón. Los sanitarios los importan de Italia.

CLASSIC TRADING

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Shop 9, Roeland Square

Roeland St.

Cape Town

POBOX 3568

Cape Town 8000

Tel +27-21-461 1788

Fax +27-21-462 0973

Mr. Aziz Mohamed

Email: clascape@mweb.co.za

Importadores y suministradores de sanitarios, accesorios para baño, saunas, grifos, baldosas. Venden productos de grandes marcas como las españolas Roca de sanitarios, Porcelanosa de baldosa, las alemanas de sanitarios Hansgrohe y Duravit, Villeroy & Bosch.

MODERN BATHROOM

7 Malherbe St.

Parow

Cape Town

POBOX 328

Parow 7499

Tel +27-21-592 2190

Fax +27-21-591 4927

Mr. R. F. Edison

Email: raymond@modbath.co.za

Importadores y distribuidores de sanitarios y accesorios para baño. Actualmente importan los sanitarios de una empresa francesa.

FERREIRA'S

POBOX 49

2040 Honeydew

tel +27-11-462 3400

fax +27-11-462 7195/1868

Mr. M. De Canha

Email: imports@ferreiras.co.za

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Gran importador y distribuidor de baldosa cerámica, sanitarios y accesorios para baño. Se centran en el segmento medio-alto del mercado, importando principalmente de Italia, España y Portugal. Cuentan con una red de distribución por todo el país.

HJ NEUMANN SANITARYWARE

POBOX 265

2160 Ferndale

tel +27-11-462 2189

fax +27-11-462 2635

Mr. Neumann

Email: hjneuman@mweb.co.za

info@hjneumann.co.za

www.hjneumann.co.za

Grandes distribuidores baños y cocinas. Cuentan con sucursales en Johannesburgo, Durban, Ciudad del Cabo y Pretoria. Actualmente importa sanitarios y accesorios para baño de tres empresas italianas. Son agentes de las empresas: Axa, Domus, Dornbracht, Franke, Galaxia, Hailo, Kesseböhmer, La Torre, THG, Vitrovit, Waste King.

GROHE

POBOX 786248

Sandton 2146

Tel +27-11-805 6195

Fax +27-11-805 6196

Importadores de sanitarios y accesorios, exclusivamente de la empresa alemana Grohe.

WATER COMFORT

POBOX 2803

Clareinch 7740

Tel +27-11-728 0340

Fax +27-11-728 1108

Ms. Sarah

Email: watercom@mweb.co.za

www.watercomfort.co.za

Distribuidores de sanitarios, grifos y accesorios para baño. Distribuyen las marcas Duravit, Schwab, Bette.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

BATHROOM BIZARRE

POBOX 2214

Edenvale 1610

Tel +27-12-663 5240

Fax +27-12-663 5244

Mr. Dudley Turner

Email: info@bathroom.co.za

www.bathroom.co.za

Importadores y distribuidores de sanitarios, grifos y accesorios para baño.

OLD TIME BATHROOMS

Shop 10b, Atterbury Décor Centre,

Atterbury Rd. Faerie Glen

Tel +27-12-460 3383/998 8112

Fax +27-12-460 1357

Importadores, distribuidores y diseñadores de sanitarios y accesorios de estilo antiguo.

VICTORIAN ERA BATH HOUSE

Bradacres Shopping Centre,

Cedar Rd., Fourways 2055

Tel +27-11-465 8332

Fax +27-11-467 3342

Email: vicbath@iafrica.com

Suministradores de baños y accesorios estilo victoriano.

CLASSIC BATHROOMS

275 Main Rd.

Strand 7140, Cape Town

Tel +27-21-854 6260

Fax +27-21-854 6266

Suministradores de sanitarios y accesorios para baño.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

FLUSH BATHROOM INTERIORS

POBOX 26679

Hout Bay 7800

Tel +27-21-790 0989

Fax +27-21-790 1963

Email: saft@netactive.co.za

Suministradores y consultores de baños de alta calidad

PREMIER PLUMBING SUPPLIES(SANITARYWARE CENTRE)

POBOX 51657

2124 Raedene

tel +27-11-485 1169

fax +27-11-640 1924

Mr. Sidney Isaacson

Email: premplumb@cybertrade.co.za

Cadena de suministradores de artículos sanitarios y accesorios para baño. Tienen sede en Woodmead y Pretoria.

BALLAM_WATERSLOT (PTY) LTD.

P O BOX 40482

0007 ARCADIA

TEL: 27-12-347 9151

FAX: 27-12-347 9174

E-MAIL: ballam@mweb.co.za

Mr. John Ballam

Importadores y distribuidores de toda clase de productos sanitarios de acero inoxidable (Fregaderos, bañeras, etc.). No importan grifos ya que se abastecen localmente.

TAPITALIA

P O BOX 926

2116 NORTHLANDS

TEL: 27_11_788 9265

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

FAX: 27_11_268 6137

E-MAIL: yaniv@tide.co.za

Mr. Yaniv Belinky, BUYER

Importadores/distribuidores de aparatos sanitarios y accesorios para baño. Interesados en toda la gama de productos.

B & H PLUMBING SUPPLIES (PTY) LTD

P O BOX 534

7404 MAITLAND

TEL: 27_21_511 0008

FAX: 27_21_511 2536

E-MAIL: bathplum@mweb.co.za

Mr. Bruce Maxwell, MD

Distribuidor de grifería en Western e eastern Cape. Productos importados de Inglaterra y de Italia.

PLUMBCRAZY

P O BOX 43281

7915 WOODSTOCK

TEL: 27_21_511 7818

FAX: 27_21_511 7873

E-MAIL: dbarnett@iafrica.com

www.plumb-crazy.co.za

Ms. Anne Woods, MD

Distribuidores, importadores y detallistas de todo tipo de sanitarios y grifería en las zonas de Cape Town, Durban y Johannesburgo.

AQUATOUGH

P O BOX 4

2163 KYASANDS

TEL: 27_11_708 1392

FAX: 27_11_708 1405

E-MAIL: king@comap.co.za

Mr. David King

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Venden grifería para el sector de mercado de renta media a baja. Importan de israel y Francia.

ITALTILE CENTRE

P O BOX 1689

2125 RANDBURG

TEL: 27-11-510 9000

FAX: 27-11-510 9039

E-MAIL: oneilb@italtile.co.za

Mr. Benjamin O'Neill- Branch Manager

Web: www.italtile.co.za

Forman parte del grupo Italtile limited y son uno de los principales distribuidores de sanitarios y azulejos cerámicos del país.

VICTORIAN BATHROOMS

P.O. BOX 23770

7735 CLAREMONT

TEL: 27-1-04 2340

FAX: 27-21-704 1366

E-MAIL: info@victorianbathrooms.co.za

Mr. L. Goodall

Importan sanitarios y grifos de estilo victoriano

ANTIQUÉ BATHROOMS

P.O. BOX 29012

2109 MELVILLE

TEL: 27_11_726 7114

FAX: 27_11_726 7485

E-MAIL: antiquebaths@mweb.co.za

MR. Hugh Ponall, MD

Especializados en cuartos de baño estilo victoriano. Interesado en accesorios de ese estilo.

LECICO SA – BATHWARE SALES

P O BOX 1691

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

2158 OLIVEDALE

TEL 27 11 794 4974

FAX 27 11 795 1002

E-MAIL donaldscott@worldonline.co.za

MR Donald Scott – MD

Importan cerámica sanitarios y grifería para los segmentos medio y alto del mercado. Todos sus sanitarios provienen de Egipto.

PROBRASS (PTY) LTD

P O BOX 43544

2042 INDUSTRIA

TEL 27 11 473 1123

FAX 27 11 474 2079

E-MAIL pennyware@mweb.co.za

MR JAMES TRUBSHAW – MANAGING DIRECTOR

Distribuidora de grifería sanitaria orientada al segmento de mercado bajo.

SANITARYWARE CENTRE – (PREMIER PLUMBING SUPPLIES)

P O BOX 51657

2124 RAEDENE

TEL 27 11 485 1169

FAX 27 11 640 1924

E-MAIL: premplumb@cybertrade.co.za

Mr Sidney Isaacson, Imports Manager

Distribuyen grifería sanitaria localmente, importan un 20% de Europa y la India. El resto lo compran del fabricante local Cobra. Cadena de suministradores de artículos sanitarios y accesorios para baño. Tienen sucursales denominadas Sanitaryware Centre en Woodmead (Johannesburgo) y en Pretoria. Interesados en accesorios para baño.

GLOBAL BUILDING ELEMENTS

P O BOX 3953

2040 HONEYDEW

TEL 27-11-789 2021

FAX 27-11-789 2491

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

E-MAIL info@gbe.co.za

Mr C de Necker

Importadores de productos y materiales para la construcción: Grios, válvulas, baldosas, herrajes y otros artículos de ferretería. Trabajan principalmente bajo pedido de los arquitectos y empresas de construcción.

WALCOR CROSWELLER

P O BOX 1018

2154 BROMHOF

TEL 27-11-793 1031

FAX 27-11-793 1092

E-MAIL: walcor@iafrica.com

Mr. Craig Heydenrich

Empresa fabricante, importador y distribuidor de grifos y válvulas. Importan principalmente de Italia y del Reino Unido. Tienen una oficina en Johannesburgo y una red de agentes en Cape Town y Durban.

PLANCOR MARK

P O BOX 712

2160 FERNDALE

TEL 27-11-792 3033

FAX 27-11-792 3055

Mr NE Tonetti

Mayoristas de grifos y válvulas. Se concentran en la zona de Gauteng aunque también tienen agentes en Cape Town y Durban. Están representando, no de forma exclusiva, a la empresa alemana Ario Standard para los grifos de muy alta calidad.

UNION TILES

P O BOX 84

2008 BEDFORDVIEW

TEL 27-11-455 4220

FAX 27-11-455 6771

E-MAIL info@uniontiles.co.za

Mr R de Abreu, Buyer

Distribuidores de recubrimientos cerámicos.

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

ELEGANT BATHROOMS INTERNATIONAL CC

P O BOX 37245, 7442 CHEMPET

TEL 27 21 510 0537

FAX 27 21 510 0543

E-MAIL elegant@netactive.co.za

MR Chris Swanson

Suministradores / importadores de aparatos sanitarios y accesorios

MODERN BATHROOMS

P O BOX 328, 7460 PAROW

TEL 27 21 592 2190

FAX 27 21 591 4927

E-MAIL: modbath@icon.co.za

Mr RF Edison

Suministradores / importadores de grifería, aparatos sanitarios y accesorios para baño

MICA - HOME WAREHOUSE

P O BOX 2024, 1610 EDENVALE

TEL 27 11 453 2935

FAX 27 11 453 2901

E-MAIL henry@micawarehouse.co.za

Mr Henry Oberholzer

Importadores / distribuidores / detallistas de artículos para la construcción y DIY. Poseen sucursales en los principales centros de Sudáfrica.

GV DI BELLA IMPORTS

P O BOX 10116, 1613 EDENGLLEN

TEL 27 11 609 9981/2/3

FAX 27 11 609 9978

E-MAIL gdibella@mweb.co.za

Importadores / distribuidores de aparatos sanitarios y accesorios para baño. Interesado en accesorios y lavabos de acero inoxidable. Actualmente importa de Taiwán (lavabos de acero inoxidable y accesorios para baño).

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

B & B PLUMBING

P O BOX 3266, 1685 MIDRAND

TEL 27 11 315 7557

FAX 27 11 315 5881

Mr Gavin Taylor

Forman parte del grupo Corpbuild. Suministradores de todo tipo de cerrajería y herrajes, así como también productos sanitarios. Interesados en lavabos. Las decisiones finales de compra son tomadas de acuerdo a la política comercial del grupo.

BATHROOM BOUTIQUE

P O BOX 782632, 2146 SANDTON

TEL 27 11 783 6313

FAX 27 11 783 6313

Ms Benita Wise

Boutique dirigida al sector medio-alto y alto de la población con venta de todo artículo relacionado con el cuarto de baño (textiles y accesorios). El 70% de sus productos es importado, principalmente de los Estados Unidos. También importan de Italia, Portugal, España y Brasil.

DEKKO

Tel 27 11 783 4723

Fax 27 11 7834724

Email: info@dekko.co.za

Web : www.dekko.co.za

Importadores / distribuidores de una amplia gama de lavabos de acero inoxidable y cromados provenientes de España.

Detallistas de Sanitarios y Grifería

BUILDERS WAREHOUSE

Cnr Rivonia and Witkoppen Road

Sunninghill

Manager: Barry Kramer

Tel: 27 11 803 2006

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Fax:27 11 803-1108

E-Mail: barryk@bwhouse.co.za

Web: www.builderswarehouse.co.za

PENNY PINCHERS

P O BOX 13004, 7915 WOODSTOCK

TEL 27 21 461 8604

FAX 27 21 461 8715

E-MAIL: mmalherb@pennypinchers.co.za

MR ANDRE HALLIDAY

Web: www.pennypinchers.co.za

C.T. PLUMBING SUPPLIES (PTY) LTD

P O BOX 43281, 7925 WOODSTOCK

TEL 27 21 511 7818

FAX 27 21 511 7873

E-MAIL : dbarnett@plumbcrazy.co.za

MR DAVID BARNETT

MIDWAY PLUMBING SUPPLIES

P O BOX 8355, 0046 CENTURION

TEL 27 12 663 4084

FAX 27 12 663 6955

E-MAIL : midwayplum@intekom.co.za

MR JOHAN VAN DER MERWE

INMINS SA (PTY) LTD

P O BOX 5324, 2000 JOHANNESBURG

TEL 27 11 345 9800

FAX 27 11 876 6401

E-MAIL: ingridb@inmins.co.za

MRS INGRID BICEGO

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

BUILDERS WORLD

P O BOX 42901, 2033 FORDSBURG

TEL 27 11 832 1251

FAX 27 11 492 1038

E-MAIL: bworld@global.co.za

MR TAHIR MOTI

UNITRACO (PTY) LTD

P O BOX 6352, 7501 PAROW EAST

TEL 27 21 592 1844

FAX 27 21 592 4052

E-MAIL: cbestbier@pennypinchers.co.za

MR CARL BESTBIER

RISELY BATHROOMS

P O BOX 84, 2012 BERGVLEI

TEL 27 11 321 7420

FAX 27 11 786 3801

E-MAIL: risely@netactive.co.za

MR MIKE RISELY

SAIMEX

P O BOX 6809, 2000 JOHANNESBURG

TEL 27 11 673 5963

FAX 27 11 679 9209

E-MAIL saimex@iafrica.com

MR. ALBERT PAMA

CORTEC (PTY) LTD

P O BOX 761, 2144 WENDYWOOD

TEL 27 11 803 8840

FAX 27 11 803 8149

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

E-MAIL cortec@global.co.za

MR DAVID ANDERSON

BATHROOM & PLUMBING SUPPLIES

P O BOX 1058, 7534 OAKDALE

TEL 27 21 946 1867

FAX 27 21 948 2133

E-MAIL : bathtile@mweb.co.za

MR LEO SASSOLI

BUILD PLUMB & TILE CC

P O BOX 2233, 2125 RANDBURG

TEL 27 11 886 0734

FAX 27 11 886 0734

E-MAIL : bpt@icon.co.za

MR NEIL BENNIE

CHAMBERLAIN TRADING FH

P O BOX 2039, 0001 PRETORIA

TEL 27 12 356 9500

FAX 27 12 329 0740

E-MAIL riviera@fhchamberlain.co.za

MR FRANK D CHAMBERLAIN

JACK'S PAINT HARDWARE

P O BOX 1545, 1760 RANDFONTEIN

TEL 27 11 412 1031

FAX 27 11 692 1861

MR H MACHET

JOHNSON TILES (PTY) LTD

PRIVATE BAG X4, 1665 OLIFANTSFONTEIN

TEL 27 11 316 3133

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

FAX 27 11 206 9801

E-MAIL: robert@norcrossa.co.za

MR ROBERT DARTNALL

MAC NEIL AGENCIES (PTY) LTD

P O BOX 2492, 7740 CLAREINCH

TEL 27 21 696 2242

FAX 27 21 696 2434

E-MAIL : nmalherbe@mweb.co.za

MR N S MALHERBE

SEVEN CONTINENTS TRADING

P O BOX 2624, 2008 BEDFORDVIEW

TEL 27 11 873 0264

FAX 27 11 873 7246

E-MAIL: smarengo@kpl.co.za

MR S MARENGO

B & S TILES

P O BOX 5617, 1820 LENASIA

TEL 27 11 854 4347

FAX 27 11 854 3640

MR M MAHOMED

C ITOCHU CORP

P O BOX 784866, 2146 SANDTON

TEL 27 11 465 0030

FAX 27 11 465 0604

E-MAIL : raleen@itochu.co.za

MR T KIMURA

3. LISTADO DE PRECIOS

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Precios de Sanitarios y Grifería en dos de los Distribuidores Principales (Ferreiras Y Plumblink) y una Gran Superficie de Bricolaje en Sudáfrica.

Anexo I: Listado de precios de Grifos.

Marca	Modelo	Builders Warehouse	Plumblink	Ferreiras
Aquatrend		235 / 410		
Aronda				1298
Axor			5432	
Bongio	Roon		3293	
Cobra	Series	105 / 134 / 220		
Cobra	Series	320 / 340 / 395 / 1040	1809 / 4815	
Cobra	Series	79 / 89 / 93 / 96 / 229		
Cobra	Gala		670	
Cobra	Capstain		236	
Cobra	Capstain		805	
Cobra	Capstain		1259 / 1765	
Cobra			5379	
Cobra	Ixion		2123	
Franke			843 / 2049	
Gioielli				1955
Gioielli	Duomo			3933
Hansgrohe	Series		570 / 1523 / 4019 / 5567	
Hansgrohe	Terrano		3898	
Hansgrohe	Allegra		14887	1293
Hansgrohe			31900	1293
Isca	Series	89 / 155 / 179		
Isca	Series	565 / 885 / 1115 / 1430		
Isca	Series	147 / 285 / 435 / 548		
Isca	Series	60 / 70 / 90		
Ofa	Stillo			997
Sanindusa	Alfa			1293
Talis			1296	
Zenite				699
Zenite				1710
Zenite				1539
Zenite	Classica			1293
Zenite				3117
Zenite	Tetris			1499
Zenite				798

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Fuente: Elaboración propia (cifras en Rand)

Anexo II: Listado de precios de Sanitarios.

Marca	Modelo	Builders Warehouse		Plumblink	Ferreiras
Betta		465 + 215	Set		
Vaal	Mirage Toilet Seat	445	1299		
Vaal	Hibiscus	299	599		
Vaal		799 + 852			
Vaal	Flamingo	685 + 809		750 + 258 + 246	
Vaal		730 + 865			
	Elf	105 + 139			
	Elizabeth		945		
FCM		1530 / 1652			
Betta	Univ Bibo	145 / 214	330		
Betta	Classico			212	
Faleri	Duna				3961
Faleri	Duna				1482
Faleri	Duna 1220				5472
Faleri	Duna 1220				2166
Faleri	Adria				3009
Faleri	Adria				998
Flaminia	Link				4964
Flaminia	Link				4964
Flaminia	Link				1248
Flaminia	Terra				8635
Flaminia	Terra				1140
Flaminia	Terra				8635
Indusa	Alfa Rimini				2445
Indusa	Alfa Rimini				701
Indusa	Athena				4389
Indusa	Athena				1596
Indusa	Aveiro				1699
Indusa	Aveiro				456
Indusa	Millenium				6697
Indusa	Millenium				2394
Indusa	Aitana				997
Indusa	Aitana				1345
Indusa	Aitana				1197
Indusa	Aitana				699
Lotus				895	
Lotus				383	
Lotus				1536	
Porcher	Matura			4622	
Porcher	Matura			679	
Porcher	Expression			2672	
Porcher	Expression			4638	

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Porcher	Bocage		1803	
RAK	Karla		660	
RAK	Karla		127	
RAK	Karla		686	
RAK	Karla		139	
RAK	Karla		278	
RAK	Linra		557	
RAK	Linra		251	
RAK	Linra		385	
RAK	Washington		1429	
RAK	Washington		270	
RAK	Washington		833	
RAK	DKM		3540	
RAK	DKM		650	
RAK	Evolution		1651	
RAK	Evolution		2668	
RAK	Evolution		635	
RAK	Phoenix		965	
RAK	Phoenix		1805	
RAK	Compact		581	
RAK	Compact		1423	
RAK	Washington		1009	
RAK	Flora		634	
RAK	Flora		448	
RAK	Flora		302	
RAK	Flora		135	
RAK	Amanda		1426	
RAK	Amanda		861	
RAK	Amanda		189	
RAK	Amanda		943	
Sanindusa	Nav			1039
Sanindusa	Nav			1698
Sanindusa	Nav			1698
Sanindusa	Nav			746
Selles	Atlantis		2330	
Selles	Marly 2		1723	
Twyford	View		3014	
Twyford	View		1413	
Vaal	Tuscany		893	
Vaal			3046	
Vaal	Concorde		1238	

Fuente: Elaboración propia (cifras en Rand)

Anexo III: Listado de precios de Lavabos.

Marca	Modelo	Builders Warehouse	Plumblink	Ferreiras
Art	Fuori Swing Basin 120		3215	
Art	Fuori Swing Basin 85		2310	

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Art	Diana Basin		985	
Art	Linea Wht Basin			1293
Art	Quadro Corner Basin			2280
Art	Fuori 3 Basin			1710
Art	Fuori Squadra Basin			2280
Art	Giro Basin			1995
Art	Fuori Onda Basin			1995
Art	Florida			907
Art	Fuori Oneway Basin		2360	
Art	Fuori 1 Basin			997
Astro	Basin Right-Left			1995
Betta	Courier Basin White WC02	149		
Betta	Pedestal	155		
Betta	Classic Wah Basin White	185		
Betta	Pedestal	189		
Betta	Trio Basin		542	
Betta	Imperial Basin		660	
Betta	Lux Basin + Pedestal		376	
Betta	Elite			389
Caroma	Carcavelle Basin + Pedestal		736	
FCM	Frec. Sta - Dingstorm	2675		
FCM	Basin Oval und Erslung	599		
Faleri	Duna Basin + Pedestal			2573
Faleri	Duna 1220 Basin + Pedestal			3990
Faleri	Adria Basin + Pedestal			1909
Flaminia	Basin + Pedestal		4166	
Flaminia	Bidet		1635	
Flaminia	Seat + Cover		1306	
Flaminia	Twin Basin			3060
Flaminia	Basin 5080			4600
Gravena Italy	Galicia Basin			997
Indusa	Plan Basin 150 Wht			4998
Indusa	Plan Basin 1000mm			3990
Indusa	European Basin			997
Indusa	Lima Basin			393
Indusa	Athena Basin			987
Indusa	Tejo-Pergamon Basin			649
Indusa	Alfa Rimini Basin + Pedestal			3106
Indusa	Athena Basin + Pedestal			2154
Indusa	Aveiro Basin + Pedestal			712
Indusa	Millenium Basin + Pedestal			4161
Indusa	Vanity Basin			1254
Indusa	Drop-In Basin			1134
Indusa	Tiny Basin Right-Left			1425
Lecico	Laguna Basin + Pedestal		11018	
Lecico	Laguna Basin 850mm		1208	
Lecico	Avant Garde Basin + Pedestal		1999	
Orbital	Quadro Vanity Top 580x390		906	
Orbital	Quadro Vanity Top 750x510		1302	
Orbital	Basin 620x420		995	

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Porcher	Bocage Vanity top 750mm		4358	
Porcher	Bocage Vanity top 1100mm		5168	
Porcher	Elipse Vanity top 1050mm		4130	
Porcher	Bocage Rinse Basin		1183	
Provençal	Basin 1210x500		2565	
RAK	Venice Basin + Pedestal		2138	
RAK	Karla Basin		452	
RAK	Karla Pedestal		254	
RAK	Washington Basin		460	
RAK	Washington Pedestal		1388	
RAK	Evolution Corner Basin		918	
RAK	Evolution Pedestal		262	
RAK	Mistral Basin		1235	
RAK	Mistral Pedestal		516	
RAK	Washington Basin 650mm		1261	
RAK	Washington Pedestal		504	
RAK	Tampa Basin 575x435		294	
RAK	Tampa Pedestal		197	
RAK	Amanda Basin 660x495		1118	
RAK	Amanda Pedestal		454	
RAK	Small Corner Basin		347	
Salgar	Dax Ceramic Basin			1995
Salgar	Astur 600 Basin			2496
Salgar	Valencia Basin			1698
Sangrá	Europa 770 Basin + 1/2 Pedestal		679	
Sangrá	Venecia Basin		285	
Sangrá	Venecia Pedestal		125	
Sanpride	T3 Basin	149		
Sanpride	T3 Pedestal	129		
Selles	Gilia Basin + Pedestal		2215	
Selles	Gilia Basin + 1/2 Pedestal		1542	
Shanks	Cottage Basin			543
Shanks	Orbit Basin			552
Sicart	Eolo A Basin 440 mm		2228	
Vaal	Hibiscus Basin White	215		
Vaal	Iceberg Vamtryb White	475		499
Vaal	Lotus Basin + 1/2 Pedestal		799	
Vaal	Bantam Basin		306	
Vaal	Concorde Basin			602
Vaal	Cameo Basin			442
Vaal	President Basin 580x480l		573	
	Porcelain VG31Basin	5470		
	Ceramic Counter Basin (redondo)	635		
	N -2187	499		
	Glass Basin	3390		
	Glass Basin Kerry	2520		
	Glass Basin Tori	2250		
	Porcelain Basin Kent	1755		
	Porcelain Basin Nico	4685		
	CTO Porcelian Basin VG3	6985		

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Glass Basin Bolton	4825
Basin Top Set HL6B	575
Glass Basin	1499
Porcelain Basin -Ris	4915
Porcelain Basin -Wait	4150
Basin Top Set HL4B	359
Basin Top White 1200	625
Basin Top White 750	470
Basin Top 900 Maple	560

Fuente: Elaboración propia (cifras en Rand)

Anexo IV: Listado de precios de Bañeras.

Marca	Modelo	Builders Warehouse	Plumblink	Ferreiras
Budding	Oxford			3595
Budding	Supper			3595
Golf Sanitaryware	Spa 1850x890 Uitree	12540		
Indusa	Athenas Wht			4560
Indusa	Jade Wht			3420
Indusa	Millenium			3990
Libra	Kashmir 1700x700	890		
Libra	Capri 1700x700	925		
Libra	Rendez Vous 1800x800		1703	
Libra	Neptune 1800x900		1994	
Libra	Eclipse Oval 1800x960		2036	1147
Libra	Corner Katamaran 1500		2676	
Libra	Rabit 1670			489
Libra	San Michell 1800			1449
Libra	La Lucia 1700			1349
Libra	Diana			1299
Libra	Passion			1665
Libra	Petra			1449
Plexicor	Anabelle		3551	
Plexicor	Denisse Oval 1600x 900		14485	
Plexicor	Dawn Oval Bath 1800x1140		3111	
Plexicor	Duchesse 1700			798
Plexicor	President 1700			1298
Plexicor	President 1800			1358
Plexicor	Jone Oval			1147
Plexicor	Euroline Corner			1399
Plexicor	Contura Jet Spa			5365
Plexicor	Contura Corner Bath			1795
Plexicor	Orchidea Corner Bath			1399
Serena	Corner Bath		2713	
Strombus	Luxury Bath White	2525		
Summer Place				16302
Taurus	1800x800		1236	
Victoria & Albert	Ella Mahogany Blocked Feet		8900	
Victoria & Albert	Roxburgh		6384	

EL MERCADO DE SANITARIOS Y GRIFERÍA EN SUDÁFRICA

Victoria & Albert	Amanda		5967	
Victoria & Albert	Baby Bath		1456	
Victoria & Albert	Malborough 1890x860			13794
Victoria & Albert	Ella			7182
Victoria & Albert	Richmond			5011
	Bath 1700 Ritza White	799		
	Mandy 1700 White	425		
	Bath 1800 Monroe	4560		
	Spa Bath Pyramid GJ	3560		
	Bath 1700 Volute White	895		
	Bath 1800 Venus White	1480		
	Bath 1500 Jupiter White	750		
	Corner Bath Pyramid 1460	2099		
	Bath 1700 Pluto White	865		
	1600x1400 Pisa Jacuzzi HJE		14485	
	Sicilia Jacuzzi 1800x900		13256	
	Iceberg 1700x900		3904	
	1800x800 Sphinx		1419	
	Magna 1700x800		1278	

Fuente: Elaboración propia (*cifras en Rand*)

4. BIBLIOGRAFÍA

- www.sars.gov.za
- www.rapidtpp.co.za/tariff
- www.mbendi.co.za/import/sa/customs_tariffs.htm
- www.bifsa.co.za
- www.sabs.co.za
- www.dti.gov.za
- www.sadecor.co.za
- www.plumbingafrica.co.za
- www.engineeringnews.co.za
- www.statsa.co.za
- www.statssa.gov.za
- www.reservebank.co.za
- Building Industry Federation 2004 Report
- Selected building statistics of the private sector derived from data reported by local government institutions, 2003, Statistics South Africa
- Socio economic indicators of development progress within the OECD framework in South Africa, United Nations
- Income and expenditure of households, 2000, Statistics South Africa
- Building activity and building costs, 2004, Rode's Report
- Listado de empresas del sector Sanitario y Grifería, 2005, Ezee-Dex
- Plumbing Africa – July and August Issues 2005
- Informes internos de la Oficina Económica y Comercial, Johannesburgo