

REPÚBLICA DE SUDÁFRICA

1. ASPECTOS GENERALES

CARACTERÍSTICAS

- Superficie total de 1.219.090 km²
- Población total de 53.675.563 habitantes. (estimaciones julio 2015)
- Situado en África del Sur, en el extremo sur del continente africano

ECONOMÍA

- PBI: 313 billones USD (estimaciones 2015)
- PBI per cápita: 13.200 USD (estimaciones 2015)
- Moneda: Rand sudafricano.

PRINCIPALES CIUDADES

- Johannesburgo (9,3 millones de habitantes)
- Ciudad del Cabo (Capital legislativa, 3,6 millones de habitantes)
- Durban (2,9 millones de habitantes)
- Pretoria (Capital administrativa, 2,0 millones de habitantes)

PRINCIPALES PUERTOS

- Marítimos: Ciudad del Cabo, Durban, Puerto Elizabeth, Richards Bay.
- Contenedores: Durban

PRINCIPALES AEROPUERTOS INTERNACIONALES

- Aeropuerto Internacional de Johannesburgo
- Aeropuerto Internacional de Ciudad del Cabo
- Aeropuerto Internacional de Durban

2. ESTRUCTURA Y COYUNTURA ECONÓMICA

Sudáfrica, que alberga 75% de las principales empresas del continente africano, experimentó un crecimiento consecuente durante los años 2000, antes de verse afectada por la crisis internacional. En 2015, el crecimiento (+1,4%) conservó el ritmo de 2014. Sudáfrica sigue siendo el país africano más industrializado. Sin embargo, su tasa de crecimiento no permite absorber a los nuevos trabajadores. La economía se apoya en el sector minero y el dinamismo de los sectores agrícolas y financieros. En 2015, Sudáfrica se vio afectada por la caída de los precios de las materias primas y la baja de la demanda china. Si esta tendencia se prolonga, un gran número de empleos y exportaciones se verán amenazados.

El país tiene un subsuelo rico en recursos minerales, siendo el mayor productor y exportador de oro, platino y cromo, y el cuarto productor de diamantes del mundo. Este mercado posee el 80% de las reservas mundiales de platino y también el 60% de las reservas globales de carbón. Sudáfrica cuenta con diversas industrias de fabricación y es el líder mundial en varios sectores especializados; entre ellos los de materiales rodantes ferroviarios, combustibles sintéticos y equipamiento y maquinaria minera. El sector industrial emplea a un cuarto de la población activa y representa más de 30% del PIB.

El sector de los servicios es floreciente. Emplea a cerca del 70% de la población activa y representa cerca de dos tercios del PIB. Si bien este sector está creciendo, el turismo aún tiene dificultades para capitalizar el impulso dado por el mundial de fútbol de 2010. Sudáfrica cuenta con una sofisticada estructura financiera, con una bolsa activa que se sitúa entre las veinte primeras del mundo en términos de capitalización bursátil.

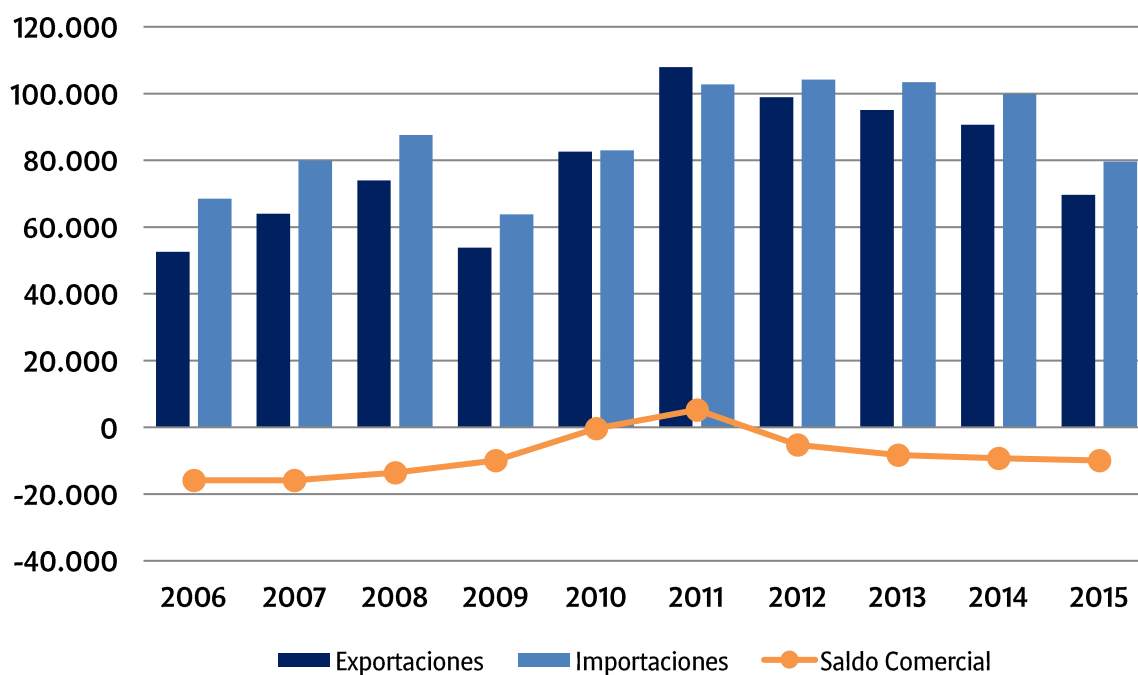
La agricultura representa solamente una pequeña parte del PNB (2,5%), y solo emplea a 5% de la población activa del país.

3. INTERCAMBIO COMERCIAL

3.1. BALANZA COMERCIAL DE SUDÁFRICA.

En 2015, Sudáfrica totalizó exportaciones por 69.631 millones de dólares, un 23% menos que el año anterior (2014). Sin embargo, las mismas se incrementaron en un 32% durante el periodo 2006-2015. Por su parte, las importaciones, que sumaron 79.591 millones de dólares, presentan el mismo comportamiento que las exportaciones: sufrieron un retroceso respecto a 2014 (-20%) y crecieron en la última década (+16%). En consecuencia de lo observado anteriormente, la balanza comercial sudafricana en 2015 arrojó un saldo deficitario –al igual que ha sabido mantener a lo largo de todo el período bajo análisis exceptuando 2011- por 9.2 millones de dólares en 2015.

GRÁFICO N°1. Balanza comercial de Sudáfrica. En millones de dólares.



Fuente: ExportAr en base a datos de Trade Map (International Trade Center)

Principales proveedores

- China
- Alemania
- Estados Unidos
- Nigeria
- India

Principales destinos de exportación

- China
- Estados Unidos
- Alemania
- Namibia
- Botsuana

3.2. IMPORTACIONES DE SUDÁFRICA DESAGREGADAS POR CAPÍTULO

Los principales capítulos importados por Sudáfrica durante el último año fueron los siguientes: “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas”, “Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas”, “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción” y “Materias no a otra parte especificadas”. Estos cuatro capítulos representan el 50,3% del total de las adquisiciones realizadas desde el exterior por el país africano durante el año 2015.

CUADRO N°1. Importaciones de Sudáfrica por capítulo. En millones de dólares.

Cap.	DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 11-15	Var. % 14-15
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	21.258,2	22.863,6	22.280,3	23.256,8	13.920,7	-34,5%	-40,1%
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	15.448,0	15.364,5	14.913,0	13.327,9	10.598,1	-31,4%	-20,5%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	9.487,3	9.065,3	10.513,8	9.669,7	8.648,6	-8,8%	-10,6%
99	Materias especificadas en otra parte	6.096,0	6.390,6	6.234,2	6.607,9	6.857,2	12,5%	3,8%
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	9.099,8	9.298,2	9.198,3	8.197,9	6.518,7	-28,4%	-20,5%
39	Plástico y sus manufacturas	2.438,1	2.457,4	2.519,5	2.560,1	2.196,8	-9,9%	-14,2%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	2.494,6	2.374,6	2.437,8	2.284,7	1.947,5	-21,9%	-14,8%
30	Productos farmacéuticos	2.200,3	2.366,0	2.274,9	2.069,6	1.890,2	-14,1%	-8,7%
38	Productos diversos de las industrias químicas	1.533,7	1.640,7	1.670,5	1.701,8	1.444,4	-5,8%	-15,1%
29	Productos químicos orgánicos	1.817,9	1.753,6	1.696,9	1.568,9	1.309,8	-27,9%	-16,5%
72	Fundición, hierro y acero	1.422,0	1.255,8	1.560,9	1.249,4	1.081,0	-24,0%	-13,5%
40	Caucho y sus manufacturas	1.502,6	1.489,3	1.455,2	1.329,6	1.015,8	-32,4%	-23,6%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	1.418,8	1.425,1	1.547,8	1.277,0	999,7	-29,5%	-21,7%
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso	1.525,3	1.231,2	1.265,2	1.196,4	908,3	-40,5%	-24,1%
	Resto de los capítulos	24.956,0	25.168,3	23.873,0	23.594,8	20.254,1	-18,8%	-14,2%
	Todos los productos	102.698,7	104.144,3	103.441,3	99.892,7	79.590,9	-22,5%	-20,3%

Fuente: elaboración ExportAr sobre datos de Trade Map (International Trade Center).

4. OPORTUNIDADES COMERCIALES

Se han determinado diferentes productos que tienen potencialidad en el mercado mediante el cálculo de dos variables (tasa de crecimiento anual y participación promedio estandarizada) relacionadas a las importaciones generales. A partir de estas variables, se clasifican los productos adquiridos por el país en cuatro grandes categorías: ESTRELLA, PROMETEDOR, CONSOLIDADO y ESTANCADO.

Un producto ESTRELLA, tiene una tasa de crecimiento anual positiva y una participación en las importaciones totales superior al promedio de los últimos años. En otras palabras, no solo crece la demanda del país por este producto sino que, además, crece la importancia relativa del bien frente a otros bienes importados. Un producto PROMETEDOR, por su parte, no registra un incremento en su importancia relativa frente a otros productos importados, pero sí aumenta la demanda de dicho bien en el mercado en analizado.

A modo de resumen, a continuación se ilustran los resultados de las principales subpartidas clasificadas como ESTRELLA.

CUADRO N°2. Oportunidades comerciales.

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN
3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, incl. las disoluciones alcohólicas	ESTRELLA
6404.19	Calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de materia textil	ESTRELLA
8708.29	Partes y accesorios de carrocerías de tractores, vehículos automóviles para transporte	ESTRELLA
6203.42	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos "calzones" y "shorts", de algodón	ESTRELLA
3002.10	Antisueños "sueños con anticuerpos", demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos	ESTRELLA
7901.11	Cinc en bruto, sin alear, con un contenido de cinc $\geq 99,99\%$ en peso	ESTRELLA
1005.90	Maíz (exc. las de siembra para siembra)	ESTRELLA
2934.99	Ácidos nucleicos y sus sales, aunque no sea químicamente definido; compuestos heterocíclicos	ESTRELLA
6205.20	Camisas de algodón, para hombres o niños (exc. de punto, así como camiones y camisetas)	ESTRELLA

5. BALANZA COMERCIAL ARGENTINA – SUDÁFRICA

La balanza comercial entre ambas naciones ha arrojado un saldo superavitario para Argentina durante todos el período bajo estudio. El comercio total ha promediado en el último lustro valores cercanos a los 1.028 millones de dólares, siendo el año 2014 el periodo de menor actividad (USD 731 millones).

En 2015 se realizaron envíos por 856 millones de dólares, registrando un descenso de las mismas del 40,1% en términos quinquenales. Dichas cifras han colocado a Sudáfrica como el vigésimo quinto mercado en importancia para las colocaciones nacionales. Por su parte, las importaciones argentinas desde Sudáfrica se han contraído un 12,6% en términos quinquenales y un 19,5% en términos interanuales.

Respecto de la evolución durante los primeros ocho meses del corriente año, cabe destacar que el comercio total ha crecido un 10,3%. En comparación al mismo período de 2015, las ventas argentinas al mercado sudafricano se han visto incrementadas en un 16% mientras que las importaciones muestran una merma de once puntos porcentuales.

CUADRO N°3. Balanza comercial Argentina-Sudáfrica. En millones de dólares.

AÑO	EXPORTACIONES ARGENTINAS A SUDÁFRICA	IMPORTACIONES ARGENTINAS DESDE SUDÁFRICA	SALDO COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
2006	916,5	118,6	798,0	1.035,1
2007	999,4	131,3	868,1	1.130,6
2008	1.009,9	220,3	789,6	1.230,2
2009	665,8	100,7	565,1	766,6
2010	878,9	141,2	737,7	1.020,1
2011	1.130,6	204,9	925,7	1.335,5
2012	1.050,1	242,0	808,0	1.292,1
2013	684,6	242,5	442,0	927,1
2014	509,5	222,5	287,0	731,9
2015	677,3	179,1	498,3	856,4
8M 2015	465,7	125,5	340,2	591,2
8M 2016	540,8	111,2	429,6	652

Fuente: elaboración ExportAr sobre datos de INDEC
8M: Período enero-agosto

5.1. EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA SUDÁFRICA DESAGREGADAS POR RUBROS

El rubro “Residuos y desperdicios de la industria alimenticia” fue el de mayor incidencia en las colocaciones argentinas a Sudáfrica, volviendo a superar en la participación respecto del total al rubro “Material de transporte terrestre”. “Grasas y aceites”, “Preparados de legumbres, hortalizas y frutas” y “Semillas y frutos oleaginosos” son los únicos rubros que han logrado mantener valores positivos tanto interanual como quinquenalmente.

CUADRO N°4. Principales rubros de exportación a Sudáfrica. En millones de dólares.

Rº	Rubro	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 11-15	Var. % 14-15	Part. % 2015
1º	Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	379	375	309	246	216	-43,1%	-12,3%	31,8%
2º	Material de transporte terrestre	228	124	109	105	139	-39,0%	32,7%	20,5%
3º	Grasas y aceites	85	170	113	47	96	12,8%	105,2%	14,2%
4º	Cereales	198	178	9	0	93	-52,9%	+1000%	13,8%
5º	Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	35	47	41	27	43	24,2%	58,9%	6,4%
6º	Carnes y sus preparados	32	32	22	16	23	-28,3%	44,7%	3,4%
7º	Máquinas y aparatos, material eléctrico	13	15	17	18	16	26,0%	-7,7%	2,4%
8º	Productos químicos y conexos	14	16	16	12	10	-29,2%	-15,9%	1,5%
9º	Pescados y mariscos sin elaborar	7	5	9	4	7	-3,5%	60,7%	1,0%
10º	Semillas y frutos oleaginosos	1	1	2	1	6	496,7%	476,4%	0,9%
	Resto de los rubros	95	65	37	34	28	-70,3%	-16,5%	4,2%
	Total	1.086	1.030	685	510	677	-37,6%	32,9%	100%

Fuente: elaboración ExportAr sobre datos de INDEC.

5.2. EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA SUDÁFRICA DESAGREGADAS POR RUBROS COMPLETOS

“Subproductos oleaginosos de soja” es el principal rubro completo con destino hacia Sudáfrica desde la Argentina, a pesar de que sus envíos se hayan reducido en un 45,6% entre 2011 y 2015. Actualmente representa el 29% del total de los envíos nacionales, seguido por “Vehículos automotores terrestres”, con una incidencia de 17,1%. No obstante, los valores de los primeros dos rubros completos aún son substancialmente menores respecto de aquellos registrados en el año 2011. Por su parte, el rubro completo “Maíz” sobresale por su notable performance quinquenal.

CUADRO N°5. Principales rubros completos. En millones de dólares.

RUBRO COMPLETO	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 11-15	Var. % 14- 15	Part. % 2015
1º Subproductos oleaginosos de soja	359	342	282	229	195	-45,6%	-14,9%	29,0%
2º Vehículos automotores terrestres	220	111	97	91	115	-47,7%	26,1%	17,1%
3º Maíz	1	0	0	0	76	+1000%	+1000%	11,4%
4º Resto de grasas y aceites	1	1	47	38	56	+1000%	48,8%	8,4%
5º Jugos de frutas y hortalizas	28	38	24	21	33	17,6%	56,4%	5,0%
6º Aceite de soja	40	9	14	2	23	-41,2%	+1000%	3,5%
7º Partes y piezas de vehículos y tractores	6	11	11	13	23	283,9%	81,8%	3,4%
8º Carne de Ave	25	28	18	12	19	-24,6%	56,7%	2,8%
9º Trigo	187	174	8	0	16	-91,3%	//	2,4%
10º Subproductos oleaginosos de girasol	14	29	20	13	14	0,9%	7,4%	2,1%
11º Resto de preparados de legumbres, hortalizas y frutas	6	9	18	6	10	65,0%	68,1%	1,5%
12º Aceite de girasol	33	149	44	0	10	-70,4%	+1000%	1,5%
13º Mariscos	5	5	8	4	7	28,7%	66,5%	1,0%
14º Aceite de algodón	10	11	8	7	6	-38,0%	-9,6%	0,9%
15º Máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados al uso electrónico y sus partes	6	5	5	6	6	3,9%	-2,5%	0,9%
Resto de los rubros completos	144	102	71	62	62	-56,7%	0,1%	9,3%
TOTAL	1.086	1.022	677	506	674	-38,0%	33,2%	100%

Fuente: elaboración ExportAr sobre datos de INDEC.

5.3. EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA SUDÁFRICA DESAGREGADAS POR ORIGEN PROVINCIAL

Al analizar el origen provincial de los envíos realizados hacia Sudáfrica desde nuestro país, se puede observar que Buenos Aires registró exportaciones por 231 millones de dólares durante el 2015, lo que equivale a un 34,1% de las exportaciones totales a dicho destino.

Por otro lado, la provincia de Santa Fe participó con un 32,6% de las exportaciones totales por casi 221 millones de dólares. Le siguieron Córdoba con USD 115 millones, Entre Ríos (23), San Juan (14) y Mendoza con 11 millones de dólares durante el año 2015.

En el cuadro N° 6, se puede observar el origen provincial de los envíos nacionales a Sudáfrica.

CUADRO N°6. Origen provincial de las exportaciones a Sudáfrica. En millones dólares.

PROVINCIA	FOB 2015	PART. %
Buenos Aires	231	34,1%
Santa Fe	221	32,6%
Córdoba	115	17,0%
Entre Ríos	23	3,4%
San Juan	14	2,1%
Mendoza	11	1,6%
Río Negro	10	1,4%
Salta	7	1,0%
Chubut	6	0,9%
Resto de las provincias	39	5,8%
TOTAL	677	100%

Fuente: elaboración ExportAr sobre datos de INDEC

5.4. ACUERDO COMERCIAL ENTRE EL MERCOSUR Y LA UNIÓN ADUANERA DE ÁFRICA DEL SUR

Buscando fomentar las relaciones Sur-Sur, se ha logrado mediante este acuerdo que la SACU otorgue preferencia al Mercosur en 1.064 posiciones arancelarias, lo que representa aproximadamente un 10% del universo arancelario.

Cerca de la mitad de estas posiciones (470) reciben el 100% de preferencia, mientras que el resto siguen la siguiente distribución: 167 posiciones reciben 50%, 144 el 25% y 283 reciben 10%. Como consecuencia del acuerdo, el arancel promedio de las posiciones que comprende la oferta de SACU se reduce de 9,5% a 7,2%. El 51% de las posiciones arancelarias ya tenían aranceles menores a 10% pero de todas maneras es muy significativa su consolidación.

Se espera que el acuerdo favorezca a los países del bloque en las ventajas competitivas de varios sectores. Los sectores productivos del MERCOSUR que se beneficiarán de las preferencias arancelarias incluyen químicos, textil, acero, plásticos, automoción, electrónica y bienes de capital, además de los productos agrícolas. En lo que respecta a la nómina de productos argentinos favorecidos por la medida, uno de los segmentos más fuertes es el de los llamados aceites derivados del petróleo, como los lubricantes y refrigerantes para vehículos.

Del mismo modo, con la entrada en vigor del acuerdo se espera que los principales productos que se benefician en el rubro agroexportador argentino sean los porotos de soja, las harinas de soja y girasol, las papas, los agroquímicos, los salvados y residuos de leguminosas, las grasas y aceites de animales y/o vegetales. Asimismo, se otorgó 100% preferencia a varias posiciones arancelarias correspondiente a pescados, 25% de preferencia a la carne bovina sin hueso (0202.30.00) y 10% a la miel natural (0409.0000).

La entrada en vigor del Acuerdo de Comercio Preferencial contribuirá a la promoción del intercambio comercial en el Atlántico Sur. Se espera que los países del bloque tengan un acceso más fácil a un mercado potencial que consiste en aproximadamente 65 millones de consumidores.

Las posibilidades de fortalecer las relaciones con África se ampliarán aún más, cuando termine el proceso de ratificación del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y Egipto, al que resta un solo trámite parlamentario, lo que extiende aún más las posibilidades de fortalecer el intercambio con este continente.

6. ACCESO AL MERCADO

6.1. CULTURA DE NEGOCIOS

6.1.1. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Para introducirse en el mercado sudafricano es clave la figura del agente-distribuidor ya que los clientes finales no están acostumbrados a importar directamente. Existen empresas grandes que tienen la central en Johannesburgo y oficinas de venta y almacenes en el resto de ciudades importantes; también cubren otros países cercanos como Namibia y Zimbabue. Por otra parte, hay agentes-importadores que tienen sólo un ámbito local. La decisión de elegir uno u otro es complicada a que los importadores sudafricanos suelen ser muy celosos unos de otros; exigen la exclusividad de la representación, incluso antes de empezar a vender.

- La venta de productos de consumo se realiza sobre todo en grandes centros comerciales, cadenas de supermercados e hipermercados de capital sudafricano. También hay algunas cadenas de consumo masivo de capital inglés y holandés.
- Es esencial entrar en contacto con las personas adecuadas en cada organización, teniendo en cuenta que las decisiones se toman casi siempre al máximo nivel.
- La puntualidad es una norma esencial en el mundo de negocios sudafricanos- es importante tener en cuenta este aspecto cuando se acude a cualquier cita o reunión. Si se va a llegar con retraso es aconsejable llamar para decirlo y disculparse al principio de la reunión.
- El inglés es la lengua de los negocios. Los hombres de negocios cuya lengua materna es el afrikaans dominan igualmente el inglés. No obstante existen algunas diferencias con el inglés británico.
- El estilo de negociación es amistoso pero formal. Un punto intermedio entre el británico serio y el conservador, y el australiano más sencillo e informal.
- La conversación de negocios se inicia rápidamente, después de una breve charla informal, tanto si tiene lugar en una oficina como en un restaurante.
- El margen de negociación es más amplio que en otros países de cultura anglosajona. Las concesiones se hacen lentamente.
- Las tácticas de venta agresivas, los argumentos emocionales y las críticas a la competencia no son bien vistos. Igualmente, las tácticas de presión y los ultimátums para acelerar las decisiones pueden tener un efecto negativo.
- Debido a la normativa de control de cambios, el pago de las importaciones exige autorización del Banco Central Sudafricano. Aunque es raro que no se conceda –previa presentación de los documentos de importación- algunos importadores lo utilizan para pedir condiciones de crédito más favorables.

6.1.2. NORMAS PROTOCOLARES

- La forma de saludo es un apretón de manos fuerte y rápido, tanto en la presentación como en la despedida.
- En inglés, se utilizan palabras de saludo informales como Hello o Good Morning, más que las expresiones formales británicas de How do you do? O How are you?
- El uso de nombres propios es bastante común en el mundo de los negocios. No obstante es preferible que sean ellos los que empiecen a utilizarlos. Hasta entonces hay que utilizar el apellido precedido de Mr. o Mrs.
- Los títulos profesionales se usan a menudo ya que sólo el 2% de la población tiene título universitario y, por lo tanto, es un símbolo de distinción. En la correspondencia escrita formal se aconseja utilizar la abreviatura.

- Los dos temas de conversación preferidos son las bellezas naturales del país y los deportes.
- Debe evitarse hablar de política, religión y conflictos raciales. Si sale este último tema es mejor escuchar que hablar.
- Las actividades sociales forman parte del protocolo sudafricano de negocios. Acudir a eventos deportivos, excursiones por el país e incluso cacerías servirán para valorar al proveedor o socio extranjero. La práctica del golf también es una buena oportunidad para estrechar relaciones. En los negocios será muy positivo entablar una relación personal antes de cerrar un acuerdo.
- Los horarios de trabajo son bastantes estrictos desde las 8:00 hasta las 17:00, con una pausa de una hora para comer. Fuera de este horario no es habitual concertar reuniones de trabajo.

6.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Sudáfrica ofrece a los proveedores extranjeros una amplia variedad de métodos de distribución y venta de sus productos. Entre ellos se incluye: la figura del agente o distribuidor; venta a través de mayoristas, venta en cadenas de grandes o pequeñas tiendas minoristas, o el establecimiento de una sucursal o subsidiaria con su propia fuerza de ventas.

Casi el 50% de las ventas totales de mercaderías pasan primero a través del mayorista y después del minorista antes de llegar al consumidor final. El 40% de las ventas pasan directamente al minorista y luego al consumidor, el 5% del mayorista al público y el 5% restante del productor o importador al consumidor final.

Los distribuidores compran y venden productos directamente de los clientes y los más importantes a menudo tienen sucursales en todo Sudáfrica y venden a mayoristas y minoristas.

Sudáfrica es un mercado muy competitivo y es importante que el exportador tenga un adecuado servicio de mantenimiento, además de repuestos, componentes y personal capacitado para responder a los requerimientos que se efectúen. En la mayoría de los casos, el servicio debe proveerse localmente, dado que potenciales demoras pueden llevar a decidirse por otro proveedor. Posteriormente, el seguimiento de las operaciones comenzadas y la elección de un agente o distribuidor es de vital importancia debiéndose investigar cuidadosamente la reputación y referencias financieras del mismo.

Los agentes trabajan a través de comisión. Usualmente se trata de un único agente, que trabaja en todo el país y que debe realizar, además, toda la tramitación de la documentación aduanera, bancaria y del depósito de la mercadería. Estos agentes se encargarán también del marketing, la distribución, montaje, reparación, servicio postventa, relaciones con los clientes finales y cualquier otra labor que el producto, atendiendo a sus características y las de su sector requieran para su idónea implantación en el mercado.

Una de las prácticas que se están convirtiendo en habituales es la franquicia. Este sistema ha crecido notablemente en los últimos años, sobre todo, en el sector servicios.

La industria del “fast food”, el sector de automoción, la construcción, los servicios para el hogar y los negocios, los servicios de salud y belleza, las imprentas, las inmobiliarias y los servicios para entretenimiento son los sectores donde más se da esta práctica.

El Ministerio de Comercio e Industria, la Comisión de Defensa de la Competencia y el Tribunal de la Competencia son los máximos responsables de la aplicación de la legislación y de promover la competencia y limitar la concentración empresarial. También este Ministerio es el encargado de velar por la distribución en los sectores regulados: distribución y venta de bebidas alcohólicas, el juego y la Lotería Nacional.

6.3. INDICADORES DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO

INDICADOR	SUDÁFRICA	AFRICA SUBSAHARIANA	OCDE
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	100	108	15
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	428	542	160
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	68	97	5
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	170	246	36

Fuente: ExportAr sobre datos de Grupo Banco Mundial (Doing Business).

- Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo: El tiempo y el costo para el cumplimiento fronterizo incluyen el tiempo y costo para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el manejo en puertos o fronteras, el despacho de aduanas y los procedimientos de inspección.
- Costo para importar: Cumplimiento documental: El tiempo y el costo del cumplimiento documental incluyen el tiempo y el costo de la obtención, preparación, procesamiento y presentación de documentos.

6.4. DATOS ÚTILES

- Cámara de comercio e industria de Johannesburgo.
<http://www.jcci.co.za>
- Cámara de comercio empresarial de Sudáfrica.
<http://www.jcci.co.za>
- Directorio de empresas Yalwa
<http://www.yalwa.co.za>
- Estadísticas Sudafricanas.
<http://www.statssa.gov.za/>

7. FERIAS INTERNACIONALES

A continuación se presenta el calendario de las ferias internacionales en Sudáfrica, a las que asistirá la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional en conjunto con la Cancillería Argentina durante 2016.



AFRICACOM – CAPE TOWN

Sector: Tecnología informática

Fecha: 15/11

8. FUENTES

- International Trade Center, Trademap, COMTRADE.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).
- The World Factbook - CIA.
- Grupo del Banco Mundial. Doing Business. Facilidad para hacer negocios con Sudáfrica. Disponible en Internet. Dirección URL:
<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/south-africa>
- Cómo negociar con éxito en 50 países. 3ª edición. Global Marketing
- ICEX España Exportación e Inversiones. Sudáfrica: Información de mercados. Disponible en internet: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=ZA>