



Estudios de Mercado

El mercado de la Manipulación de Fluidos en Sudáfrica

Noviembre 2015

Este estudio ha sido realizado por
Rocío Oceja, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Johannesburgo

ÍNDICE

| | |
|--------------------------------------|----|
| 1. RESUMEN EJECUTIVO | 3 |
| 2. DEFINICIÓN DEL SECTOR | 4 |
| 3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES | 5 |
| 4. DEMANDA | 9 |
| 5. PRECIOS | 10 |
| 6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL | 11 |
| 7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN | 12 |
| 8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS | 15 |
| 9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR | 16 |
| 10. OPORTUNIDADES | 18 |
| 11. INFORMACIÓN PRÁCTICA | 20 |

1. RESUMEN EJECUTIVO

En este estudio se analiza el mercado de manipulación de fluidos en Sudáfrica, centrándose en las bombas y válvulas por ser los productos de exportación española al mercado más relevantes.

Se ha observado que la presencia de marcas extranjeras en el mercado es muy importante, ya sea a través de distribuidores o también por implantación en el país. Esto es debido fundamentalmente a la dificultad de producir localmente productos de alta complejidad técnica ya que no cuentan con una mano de obra cualificada en este sentido. Por este motivo, también los productores locales importan y distribuyen productos de empresas extranjeras para poder complementar así su gama de productos.

Los sectores clientes de bombas y válvulas en Sudáfrica son los habituales de la industria en otras partes del mundo: el sector minero, químico, petroquímico, energía, tratamiento de aguas, agrícola, etc. En Sudáfrica, por su importancia relativa, cabe destacar los sectores minero, químico y petroquímico. Estos tres sectores representan el 65% de la demanda total, destacando el sector minero que representa el 35% del mercado total. Seguidos, y a la par, se encuentran el sector de la energía y el del agua y tratamiento de aguas.

Es importante tener en cuenta en este sector que los clientes son muy exigentes en cuanto a la calidad y al servicio post-venta. Crucial a la hora de elegir distribuidor es que sea capaz de realizar un buen servicio postventa. La falta de mano de obra cualificada para manejar y dar servicio a válvulas y bombas genera situaciones que son negativas para la imagen de la marca en el caso de que el producto no tenga un servicio post venta adecuado en caso de avería o a la hora de proporcionar el servicio.

A pesar del duro golpe sufrido por el sector de la minería en Sudáfrica debido a la bajada de los precios de las materias primas y del momento de recesión en el que se encuentra el sector petroquímico, se espera que el mercado de bombas y válvulas crezca a un ritmo constante durante los próximos 5 años debido a las significativas expansiones en el sector de la energía y el agua.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

El mercado de la manipulación de fluidos en Sudáfrica abarca 4 grandes sectores que son el minero, la industria química y petroquímica, el sector de la energía y el sector de agua y tratamiento de aguas. Tienen especial relevancia el sector minero y la industria petroquímica.

Para este informe, se han analizado bombas y válvulas, siendo los productos de exportación española al mercado más relevantes.

Para el estudio de las válvulas, hemos analizado el código arancelario 84.81, para el estudio de las bombas, hemos usado el 84.13.

| Código arancelario | Descripción en español | Descripción en inglés |
|--------------------|--|--|
| 84.13 | Pumps for liquids, whether or not fitted with a measuring device; liquid elevators: | Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos |
| 84.81 | Taps, cocks, valves and similar appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like, including pressure-reducing valves and thermostatically controlled valves: | Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas |

Fuente: The South African Revenue Service (SARS)

3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

3.1 TAMAÑO DEL MERCADO

Según estimaciones de Frost&Sullivan, los ingresos generados por el mercado de las válvulas en Sudáfrica en el 2014 fue de alrededor de 700 millones de dólares (650 millones de euros aproximadamente), siendo el valor de las importaciones en el año 2014 de alrededor de 335 millones de euros.

Sin que existan cifras oficiales, cabe estimar la demanda anual de bombas para la manipulación de fluidos en Sudáfrica en unos 700 millones de euros anuales. Según estimaciones, solo el mercado de las bombas centrifugas supone unos ingresos de alrededor de 325 millones de dólares (300 millones de euros aproximadamente) en el 2015. En el 2014, el valor de las importaciones totales de bombas fue de 338 millones de euros.

3.2 PRODUCCIÓN LOCAL Y MARCAS EXTRANJERAS

Parte de la producción local de bombas procede de empresas que fabrican en Sudáfrica bajo licencia de compañías extranjeras. Por ejemplo, VAC-CENT, que fabrica bajo licencia la marca Gardner Denver Nash Liquid Ring Vacuum Pumps and Compressors.

Así mismo, varios fabricantes internacionales se encuentran presentes en el mercado sudafricano con producción local y, como ya se ha comentado, fabricantes locales de bombas producen bajo licencia de compañías extranjeras. Por estos motivos, se disminuye la dependencia de Sudáfrica de bombas importadas. Así, dentro de la producción local de bombas, ya sean marcas extranjeras o sudafricanas, son participante claves Weir Warman South Africa (Weir Warman), Sulzer Pumps, KSB Pumps, ASW, Grundfos South Africa, Franklin Electric South Africa (Denorco), ITT Flygt South Africa, Watson Marlow Bredel, APE Pumps and PSV Holdings, Metso, Brisan Pumps, Monitor Engineering, Pumphtron, Capens Pumps, Brubin Pumps, Power Pumps, Pump Solutions, Pumptec, Spirax Sarco, Tapflo South Africa, Westpro Pumps, Dosetech, RapidPumps, FLSmidth and SAMCO Pumps.

Otras empresas extranjeras presentes en el mercado con oficinas propias o con empresas sudafricanas de representación son Seko, fabricantes italianos de bombas para el tratamiento de

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

aguas así como para el sector industrial y petroquímico; Huber, fabricantes alemanes de equipos y plantas para tratamiento de aguas, potabilización y tratamiento de residuos; Flowserve, empresa estadounidense con oficina de ventas en el mercado sudafricano así como presencia a través de distribuidores o Kenflo, marca china representada por la empresa Performa Pumps.

La Asociación de Desarrollo de Sistemas de Bombeo denominada SAPSDA por sus siglas en inglés (Southern African Pump Systems Development Association), tiene el objetivo de producir bombas de buen diseño y prestaciones técnicas a estándares internacionales, así como ofrecer soporte y servicio técnico a los usuarios de las bombas. Suministran a todos los sectores industriales y mineros, así como a la agricultura.

Organizan también cursos de formación para profesionales de la industria, relacionados con cualquier aspecto de la misma, tanto para técnicos de mantenimiento como para directores de compras.

Algunos de los productores locales también importan, o tienen agencias de empresas extranjeras para complementar su gama de productos.

En cuanto a la producción local de válvulas, debemos mencionar a SAVAMA (South African Valve And Actuator Manufacturers Association), la Asociación de Productores de Válvulas. La mayoría de los miembros que la componen son pequeñas o medianas empresas, de las cuales únicamente 10 exportan, principalmente a otros países africanos.

Sus productos están enfocados a aguas, minería, industria de procesos y sector petroquímico. El mercado está dominado principalmente por las importaciones. Sobre todo en relación a las válvulas especializadas, prácticamente importadas en su totalidad. La falta de habilidades y preparación del mercado laboral sudafricano tiene un efecto importante en el sector de las válvulas. La falta de disponibilidad de personal cualificado dificulta la producción local en este sentido.

Empresas extranjeras presentes a través de importadores/distribuidores son DLM que vende Mascot, Zonke que vende Penta, GC Baars que vende Orbinox entre otras.

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

3.3 IMPORTACIONES

Tabla 3.1 Estadísticas por importaciones sudafricanas de bombas en euros

| 8413 | 2.014 | % del total | 2.013 | Var. 14/13 | 2.012 | Var. 13/12 |
|----------------|--------------------|----------------|--------------------|--------------|--------------------|---------------|
| ALEMANIA | 56.778.796 | 16,83% | 63.468.285 | -10,54% | 52.472.903 | 20,95% |
| ESTADOS UNIDOS | 48.763.166 | 14,45% | 48.814.614 | -0,11% | 50.837.146 | -3,98% |
| CHINA | 40.011.831 | 11,86% | 38.444.540 | 4,08% | 33.640.168 | 14,28% |
| ITALIA | 28.710.407 | 8,51% | 35.143.188 | -18,30% | 30.375.997 | 15,69% |
| REINO UNIDO | 20.295.548 | 6,01% | 15.740.583 | 28,94% | 13.097.932 | 20,18% |
| SUECIA | 19.790.847 | 5,87% | 18.980.739 | 4,27% | 19.024.959 | -0,23% |
| FRANCIA | 13.320.573 | 3,95% | 11.828.118 | 12,62% | 10.712.521 | 10,41% |
| JAPON | 12.661.689 | 3,75% | 12.964.576 | -2,34% | 18.308.009 | -29,19% |
| ESPAÑA | 10.858.357 | 3,22% | 7.022.177 | 54,63% | 2.674.733 | 162,54% |
| INDIA | 9.239.570 | 2,74% | 7.779.051 | 18,78% | 6.084.173 | 27,86% |
| OTROS | 76.984.829 | 22,82% | 73.342.743 | 4,97% | 73.286.339 | 0,08% |
| TOTAL | 337.415.613 | 100,00% | 333.528.613 | 1,17% | 310.514.879 | 27,57% |

Tabla 3.2 Estadísticas por importaciones sudafricanas de bombas en kg

| 8413 | 2.014 | % del total | 2.013 | Var. 14/13 | 2.012 | Var. 13/12 |
|----------------|-------------------|----------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| ESTADOS UNIDOS | 735.436 | 2,60% | 837.999 | -12,24% | 688.356 | 21,74% |
| ALEMANIA | 3.621.591 | 12,82% | 2.946.345 | 22,92% | 3.621.411 | -18,64% |
| ITALIA | 2.123.421 | 7,51% | 4.560.823 | -53,44% | 2.913.179 | 56,56% |
| CHINA | 15.914.436 | 56,32% | 9.934.668 | 60,19% | 7.663.943 | 29,63% |
| REINO UNIDO | 320.262 | 1,13% | 329.235 | -2,73% | 294.711 | 11,71% |
| JAPON | 185.851 | 0,66% | 171.107 | 8,62% | 179.364 | -4,60% |
| SUECIA | 364.909 | 1,29% | 253.470 | 43,97% | 307.202 | -17,49% |
| FRANCIA | 246.855 | 0,87% | 176.401 | 39,94% | 113.821 | 54,98% |
| INDIA | 445.137 | 1,58% | 319.373 | 39,38% | 314.213 | 1,64% |
| ESPAÑA | 617.151 | 2,18% | 550.066 | 12,20% | 637.036 | -13,65% |
| OTROS | 3.681.983 | 13,03% | 2.905.454 | 26,73% | 3.846.559 | -24,47% |
| TOTAL | 28.257.031 | 100,00% | 22.984.943 | 22,94% | 20.190.288 | 13,84% |

Los mayores exportadores dentro de las bombas especializadas y de mayor calidad son Alemania, Estados Unidos e Italia. Destaca especialmente Estados Unidos que, con tan solo un 2,6% de la cantidad exportada a Sudáfrica, cuenta con el 15% del valor. A mayor nivel de sofisticación del tipo de bombas, mayor es la participación de las importaciones en relación al tipo de bombas concretas. El caso de China es el del mercado que provee de las bombas de menor calidad y de menor complejidad técnica, con un precio muy inferior, ya que aun contando con el 56% de las exportaciones en Sudáfrica, estas solo representan un 12% en valor.

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

Tabla 3.3 Estadísticas por importaciones sudafricanas de válvulas en euros

| 8481 | 2.014 | % del total | 2.013 | Var. 14/13 | 2.012 | Var. 13/12 |
|----------------|--------------------|----------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| CHINA | 83.812.888 | 24,99% | 88.184.212 | -4,96% | 87.859.391 | 0,37% |
| ALEMANIA | 65.489.480 | 19,53% | 65.757.266 | -0,41% | 61.405.841 | 7,09% |
| ESTADOS UNIDOS | 39.589.357 | 11,81% | 46.115.024 | -14,15% | 46.387.163 | -0,59% |
| REINO UNIDO | 22.747.832 | 6,78% | 25.595.776 | -11,13% | 23.209.585 | 10,28% |
| ITALIA | 22.095.756 | 6,59% | 27.151.240 | -18,62% | 21.149.769 | 28,38% |
| FRANCIA | 9.033.160 | 2,69% | 12.434.161 | -27,35% | 12.752.473 | -2,50% |
| ESPAÑA | 8.012.165 | 2,39% | 8.719.031 | -8,11% | 5.129.141 | 69,99% |
| DINAMARCA | 5.817.173 | 1,73% | 6.542.230 | -11,08% | 7.622.813 | -14,18% |
| JAPON | 5.558.304 | 1,66% | 6.187.155 | -10,16% | 7.533.770 | -17,87% |
| CANADA | 5.113.548 | 1,52% | 4.285.040 | 19,33% | 3.656.817 | 17,18% |
| OTROS | 68.074.626 | 20,30% | 78.423.276 | -13,20% | 68.453.219 | 14,56% |
| TOTAL | 335.344.289 | 100,00% | 369.394.410 | -9,22% | 345.159.982 | 27,57% |

Tabla 3.4 Estadísticas por importaciones sudafricanas de válvulas en kg

| 8481 | 2.014 | % del total | 2.013 | Var. 14/13 | 2.012 | Var. 13/12 |
|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|---------------|
| ALEMANIA | 2.141.971 | 8,01% | 2.987.754 | -28,31% | 1.810.087 | 65,06% |
| CHINA | 15.381.030 | 57,52% | 16.036.109 | -4,09% | 16.118.176 | -0,51% |
| REINO UNIDO | 833.830 | 3,12% | 876.814 | -4,90% | 827.872 | 5,91% |
| ESTADOS UNIDOS | 1.275.258 | 4,77% | 1.529.595 | -16,63% | 1.611.244 | -5,07% |
| ITALIA | 1.132.218 | 4,23% | 1.407.866 | -19,58% | 1.194.135 | 17,90% |
| DINAMARCA | 811.193 | 3,03% | 852.526 | -4,85% | 1.009.352 | -15,54% |
| FRANCIA | 262.677 | 0,98% | 385.820 | -31,92% | 413.716 | -6,74% |
| ESPAÑA | 504.430 | 1,89% | 895.336 | -43,66% | 404.309 | 121,45% |
| CANADA | 185.818 | 0,69% | 137.896 | 34,75% | 127.380 | 8,26% |
| JAPON | 186.464 | 0,70% | 198.138 | -5,89% | 217.898 | -9,07% |
| OTROS | 4.025.969 | 15,06% | 7.331.267 | -45,08% | 4.019.765 | 82,38% |
| TOTAL | 26.740.857 | 100,00% | 33.041.528 | -19,07% | 27.871.150 | 18,55% |

Como se puede apreciar en las estadísticas, el mayor exportador a Sudáfrica es China con un 25% del valor de las exportaciones y, sin embargo, un 58% en cantidad. Son las válvulas de menor valor añadido y menor complejidad que se venden en el mercado sudafricano. Además, también están incluidos en esta partida, los productos que traen empresas fabricantes de válvulas sudafricanas desde China, para posteriormente ensamblar el producto y venderlo como producto local. Son productos de menor calidad o poco especializados, de ahí la gran diferencia de precio. Después destacan los países europeos con Alemania y Reino Unido a la cabeza y Estados Unidos, tratándose ya de un producto con un valor añadido más elevado y, por lo tanto, un precio superior. España se encuentra en séptima posición, mejorando su posición respecto en relación a los últimos años

4. DEMANDA

La demanda de bombas y válvulas procede principalmente de dos provincias sudafricanas: la provincia de Gauteng, principal área económica de Sudáfrica que incluye las ciudades de Johannesburgo y Pretoria, que representa un tercio de la demanda nacional; a esta provincia le sigue Kwazulu-Natal, que incluye la ciudad de Durban. El resto de la demanda se reparte por todo el país, aunque las provincias de Mpumalanga y North-West tienen cuotas un poco más importantes que el resto.

Los sectores clientes de bombas y válvulas en Sudáfrica son los habituales de la industria en otras partes del mundo: el sector minero, químico, petroquímico, energía, tratamiento de aguas, agrícola, etc. En Sudáfrica, por su importancia relativa, cabe destacar los sectores minero, químico y petroquímico. Estos tres sectores representan el 65% de la demanda total, destacando el sector minero que representa el 35% del mercado total. Seguidos y a la par se encuentran el sector de la energía y el del agua y tratamiento de aguas.

5. PRECIOS

El fallo en una única válvula puede tener consecuencias desastrosas y costes significativos, por los que el sector minero así como el químico y el petroquímico demandan calidad por encima de precio. En este sentido, estos sectores son muy exigentes en cuanto a la calidad y al servicio post-venta. Sin embargo, en este sentido, se ha observado que muchos grandes consumidores adoptan una posición de espera, que resulta en un incremento de la competitividad y tejerse una presión a la baja en los precios.

Hay que tener en cuenta que el mercado sudafricano es muy sensible a los precios debido a la volatilidad de la moneda local, el rand. En periodos de depreciación del rand como el actual, en los que el tipo de cambio supera los 15 rands por euro, las importaciones se resienten notablemente ante el encarecimiento que experimentan los precios para el importador local. En cualquiera de los casos, cuando se trata de bombas o válvulas muy especializadas, la depreciación del rand no debería tener especial relevancia dada la escasa oferta de producto local.

Las importaciones sudafricanas se llevan a cabo a través de los métodos de pago internacionales más comúnmente utilizados en el comercio internacional como son el pago anticipado, el crédito documentario o carta de crédito irrevocable¹.

Los exportadores de manera general deben ofrecer sus mercancías a precios FOB, normalmente en dólares o en euros. De manera general, las ofertas deben incluir el coste del envío y los gastos del seguro de mercancías hasta el puerto de recogida. Los términos de pago para los productos importados varían en función del tipo de comprador y del acceso del mismo a capital que permita financiar esa compra.

El período medio de pago de las operaciones suele situarse entre 80 y 120 días después de la aceptación del medio de pago. Para pedidos de elevada cuantía que requieran una mayor necesidad de capital, se solicitan periodos de pago más largos.

¹ Fuente: US Commercial Service. Doing Business in South Africa: 2015 Country Commercial Guide for US Companies. http://www.export.gov/southafrica/build/groups/public/@eg_zs/documents/webcontent/eg_zs_088769.pdf (Accedido noviembre 2015).

6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

El producto español es poco conocido en el mercado a pesar de la presencia de marcas españolas de bombas que ya llevan varios años trabajando en Sudáfrica.

Las marcas españolas se asocian en general con los estándares europeos, es decir, con un producto de buena calidad y un precio relativamente elevado. Sin embargo, aún no tienen tanto renombre como los productos alemanes, ingleses o estadounidenses, aunque tengan un precio similar.

7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

7.1 CANALES HABITUALES DE DISTRIBUCIÓN

Lo habitual en una primera aproximación al país es tratar de vender los productos mediante un distribuidor local, gestionando las operaciones desde el país de origen, desplazándose cuando sea indispensable. Se ha observado la presencia tanto de distribuidores exclusivos como de distribuidores multiproducto. La figura del agente no está muy extendida en Sudáfrica, debido al carácter emprendedor de los sudafricanos, por lo que no es muy recomendable su utilización. El segundo paso en un crecimiento orgánico será la constitución de una delegación comercial con el apoyo de un socio local. En el último escalón tenemos el establecimiento de plantas productivas.

Como ya se ha comentado en el capítulo de la oferta, las marcas internacionales han optado por todas las opciones a la hora de penetrar el mercado; desde la venta a empresas distribuidas, al establecimiento de una oficina de ventas, hasta el establecimiento de plantas productivas.

Es importante que el importador-distribuidor cuente con capacidad financiera, capacidad técnica, red de distribución y, especialmente para este tipo de productos, un buen servicio post-venta. Esta es una cualidad importante y fundamental a tener en cuenta cuando ha de designarse a un distribuidor, contar con un servicio postventa adecuado para el mantenimiento y reparación de bombas y válvulas. La falta de mano de obra cualificada para manejar y dar servicio a válvulas y bombas, genera situaciones que son negativas para la imagen de la marca en el caso de que alguien no sepa reparar el producto en caso de avería o a la hora de proporcionar el servicio o instalar los equipos.

7.2 REDES DE TRANSPORTE

El transporte marítimo es el medio más utilizado en las relaciones comerciales entre España y Sudáfrica. Tal y como recoge la figura 7.1, a lo largo de 2.954 km de costa, Sudáfrica cuenta con siete puertos internacionales entre los que destacan los de Ciudad del Cabo, Durban y Richards Bay por su infraestructura y por el importante tráfico de mercancías que absorben. En un segundo plano estarían los puertos de Port Elizabeth y East London. Por último estarían los puertos de Saldanha Bay y Ngqura.

Durban es, sin duda, el principal puerto para las importaciones de bombas y válvulas, ya que es el principal puerto de entrada de mercancías.

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

El trayecto desde los puertos de Barcelona o Valencia tiene una duración que oscila entre los 17 y 23 días.

A nivel económico, el transporte es un coste que los importadores tienen bastante asumido. En términos generales todos los países europeos presentan las mismas desventajas en lo que a distancia se refiere, siendo en ocasiones el coste del transporte interno menos competitivo que el flete hasta Sudáfrica.

Figura 7.1. Principales puertos En Sudáfrica y tipos de carga



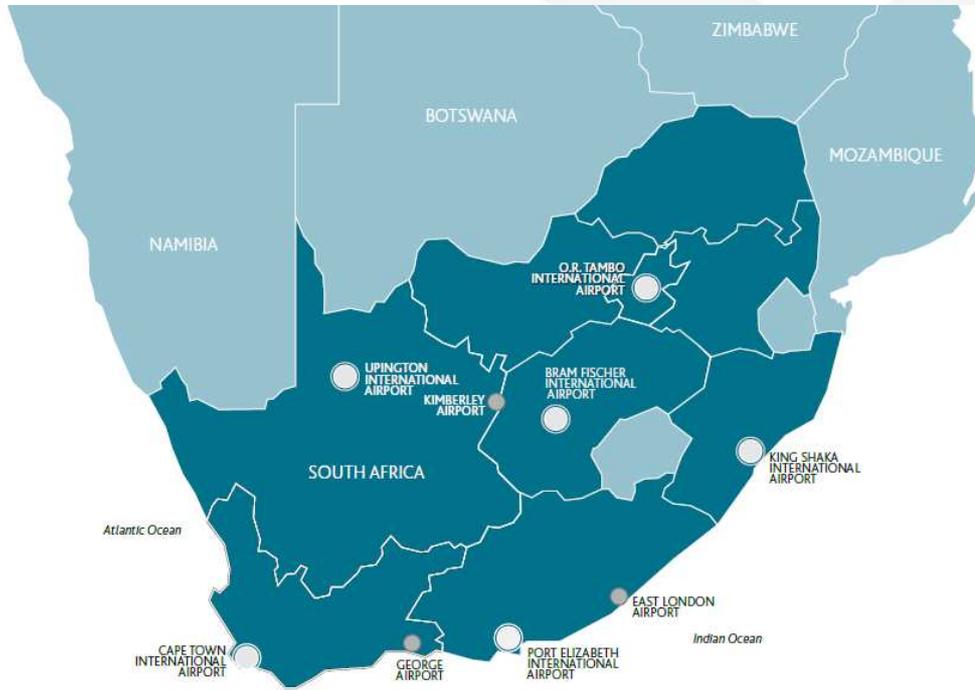
Fuente: TRANSNET National Ports Authority.

La red de carreteras sudafricana tiene una extensión aproximada de 754.000 km, de los que el 22% están asfaltados. Las conexiones entre las principales ciudades son buenas y, en general, la densidad de tráfico es baja.

La red ferroviaria cuenta con más de 30.000 km de vías, que corresponden a unos 20.100 km de ruta.

Tal y como recoge la figura 7.2, Sudáfrica dispone de tres aeropuertos internacionales en los principales núcleos urbanos: Johannesburgo, Ciudad del Cabo y Durban. Existen, asimismo, aeropuertos con menor tráfico en otras ciudades sudafricanas como Bloemfontein, East London, Kimberley, Port Elizabeth, Uppington y George.

Figura 7.2. Principales aeropuertos en Sudáfrica



Fuente: 2013 Integrated Annual Report, ACSA.

8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS

8.1 BARRERAS TÉCNICAS

Los productos europeos no suelen tener problemas con cuestiones relativas a homologación y normalización en Sudáfrica. Aun así, nunca está de más ponerse en contacto con el organismo sudafricano encargado de temas de calidad, homologación, normalización y certificación: South African Bureau of Standards (SABS).

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>

8.2 BARRERAS ARANCELARIAS: ARANCEL VIGENTE SEGÚN SARS

Los productos de origen europeo clasificados bajo la posición 84.13 y 84.81 no están sometidos a ningún arancel a la importación en Sudáfrica.

Tabla 8.1 Aranceles y otros requisitos que se aplican al producto

| Código arancelario | % |
|--------------------|---|
| 84.13 | 0 |
| 84.81 | 0 |

Fuente: The South African Revenue Service (SARS)

El tipo general del IVA es del 14%. Este impuesto deber ser pagado por el importador al retirar las mercancías de aduanas.

9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

Se espera que el mercado de bombas y válvulas crezca a un ritmo constante durante los próximos 5 años. También se espera que la demanda de válvulas y bombas industriales aumente debido a las significativas expansiones en el sector de la energía y el agua.

Uno de los factores importantes que limita el crecimiento en la demanda de estos productos es la situación actual del sector de la minería. Sudáfrica ha recibido un duro golpe en este sentido debido a la bajada de precios de las materias primas. En la misma línea, el sector petroquímico también se encuentra un momento de recesión. Aun así, se espera crecimiento en el sector de bombas y válvulas. Esto es debido a que se espera que la situación se recupere en un par de años y también a las grandes inversiones necesarias en los sectores de la energía y del agua.

Gran parte de las infraestructuras hídricas del país se encuentran desatendidas, algunas con más de 20 años y con un mantenimiento prácticamente inexistente, costándole al Estado unos 1.580 millones de m³/a de agua perdidas en las redes reticulares, por lo que el Gobierno prevé realizar grandes inversiones en este sentido.

Así, la Estrategia Nacional de Recursos Hídricos, revisada en el año 2013, prevé que para garantizar el suministro se necesitarán uno 47.000 millones de euros en los próximos diez años.

Además se requiere una inversión de 2.180 millones de euros para los programas de gestión sostenible del agua, con lo que la inversión total necesaria en el sector será de casi 50.000 millones de euros. Esta inversión supondría doblar el presupuesto actual el cual, en palabras del gobierno, deberá venir del sector privado.

Después de los sucesos acontecidos en el 2008 y que se continúan produciendo a día de hoy, en los que se produjeron cortes del suministro eléctrico, Sudáfrica comenzó un plan de grandes inversiones y desarrollo en el sector de la infraestructura energética. Se ha apostado fuertemente por el sector de las energías renovables adjudicándose en los últimos años en diversas rondas de licitaciones 5.247,42 MW y anunciándose la intención de adjudicar otros 6.300 MW para el 2020, con todas las inversiones que esto conlleva.

Por su parte, la compañía eléctrica estatal ESKOM, ha puesto en marcha inversiones financiadas por instituciones financieras de desarrollo para la construcción y mantenimiento de 2 plantas de generación con energías renovables, una eólica, Sere Wind Farm, y otra termosolar en Upington (Northern Cape).

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

Además de estas plantas ESKOM está construyendo otras tres plantas. Por una parte, el proyecto conocido como Ingula Pumped-Storage Scheme en la frontera entre Free State y KwaZulu-Natal, que entrará en funcionamiento en la primera mitad de 2016 con una capacidad de 1.300 MW de generación mediante energía hidráulica reversible y un presupuesto de 25.900 millones de rands (1.950 millones de euros).

Por otra parte, ESKOM tiene dos proyectos en construcción de 2 centrales eléctricas de carbón con capacidad de 4.800 MW cada una. La primera de ellas, llamada Kusile Power Plant Project, se sitúa en la provincia de Mpumalanga y alcanzará operatividad comercial en la segunda mitad de 2017, tras un coste estimado en 118.500 millones de rands (8.910 millones de euros).

La segunda, llamada Medupi Power Plant Project y localizada en Limpopo, sincronizó la primera unidad a la red en el primer trimestre de 2015. El coste del proyecto es de 105.000 millones de rands (7.895 millones de euros).

En el sector concreto de las válvulas se espera un aumento del 36% en el gasto en válvulas entre 2012 y 2027 entre las principales empresas del país, según datos aportados por ESKOM.

10. OPORTUNIDADES

Hay que tener en cuenta que Sudáfrica es la puerta de entrada para la comercialización de bombas y válvulas al resto de países del cono sur africano, ya que es el país con mayor nivel de infraestructuras para la distribución de productos. Así se observa en las tablas que se muestran a continuación:

Tabla 10.1 Estadísticas por exportaciones sudafricanas de bombas en euros

| 8413 | 2014 | % del total | 2013 | Var. 14/13 | 2012 | Var. 13/12 |
|----------------|--------------------|----------------|--------------------|---------------|--------------------|--------------|
| REP.DEM. CONGO | 42.821.954 | 18,64% | 49.844.350 | -14,09% | 52.155.231 | -4,43% |
| ZAMBIA | 38.031.232 | 16,55% | 40.009.741 | -4,95% | 54.934.226 | -27,17% |
| BOTSWANA | 21.636.548 | 9,42% | 22.033.445 | -1,80% | 763.088 | 2787,40% |
| NAMIBIA | 21.617.404 | 9,41% | 19.570.620 | 10,46% | 12.028 | 162603,25% |
| MOZAMBIQUE | 16.833.323 | 7,33% | 25.109.080 | -32,96% | 22.736.405 | 10,44% |
| ZIMBABWE | 11.834.699 | 5,15% | 11.772.049 | 0,53% | 19.170.027 | -38,59% |
| ALEMANIA | 8.341.782 | 3,63% | 2.326.222 | 258,60% | 1.133.923 | 105,15% |
| TANZANIA | 5.995.914 | 2,61% | 6.525.937 | -8,12% | 8.081.820 | -19,25% |
| GHANA | 4.878.213 | 2,12% | 6.008.584 | -18,81% | 12.159.827 | -50,59% |
| ESTADOS UNIDOS | 4.836.852 | 2,10% | 5.538.875 | -12,67% | 8.489.722 | -34,76% |
| OTROS | 52.962.382 | 23,05% | 62.265.622 | -14,94% | 69.179.317 | -9,99% |
| TOTAL | 229.790.303 | 100,00% | 251.004.526 | -8,45% | 248.815.613 | 0,88% |

Tabla 10.2 Estadísticas por exportaciones sudafricanas de bombas en kg

| 8413 | 2014 | % del total | 2013 | Var. 14/13 | 2012 | Var. 13/12 |
|----------------|-------------------|----------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| REP.DEM. CONGO | 1.229.884 | 10,33% | 917.230 | 34,09% | 1.531.006 | -40,09% |
| ZAMBIA | 2.038.869 | 17,12% | 1.746.835 | 16,72% | 1.582.781 | 10,36% |
| BOTSWANA | 887.191 | 7,45% | 993.147 | -10,67% | 51.291 | 1836,30% |
| NAMIBIA | 1.029.056 | 8,64% | 949.427 | 8,39% | 239 | 397149,79% |
| MOZAMBIQUE | 463.305 | 3,89% | 1.004.753 | -53,89% | 614.177 | 63,59% |
| ZIMBABWE | 402.384 | 3,38% | 398.116 | 1,07% | 680.026 | -41,46% |
| ALEMANIA | 164.908 | 1,38% | 110.067 | 49,82% | 56.535 | 94,69% |
| TANZANIA | 286.723 | 2,41% | 269.134 | 6,54% | 337.773 | -20,32% |
| GHANA | 330.479 | 2,78% | 405.480 | -18,50% | 785.667 | -48,39% |
| ESTADOS UNIDOS | 481.638 | 4,04% | 589.655 | -18,32% | 903.891 | -34,76% |
| OTROS | 4.595.451 | 38,59% | 2.789.707 | 64,73% | 3.180.683 | -12,29% |
| TOTAL | 11.907.796 | 100,02% | 10.523.315 | 13,16% | 11.058.819 | -4,84% |

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

Tabla 10.3 Estadísticas por exportaciones sudafricanas de válvulas en euros

| 8481 | 2014 | % del total | 2013 | Var. 14/13 | 2012 | Var. 13/12 |
|----------------|--------------------|----------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| ZAMBIA | 15.315.998 | 13,19% | 14.208.449 | 7,79% | 13.249.290 | 7,24% |
| REP.DEM. CONGO | 15.048.246 | 12,96% | 19.604.567 | -23,24% | 20.350.329 | -3,66% |
| BOTSWANA | 14.060.818 | 12,11% | 12.525.131 | 12,26% | 13.684 | 91430,57% |
| NAMIBIA | 11.373.273 | 9,80% | 10.127.733 | 12,30% | 17.747 | 56968,10% |
| MOZAMBIQUE | 9.874.919 | 8,51% | 7.174.893 | 37,63% | 9.300.063 | -22,85% |
| ZIMBABWE | 6.923.542 | 5,96% | 7.733.093 | -10,47% | 9.817.138 | -21,23% |
| ESTADOS UNIDOS | 6.601.861 | 5,69% | 3.844.545 | 71,72% | 4.539.182 | -15,30% |
| SWAZILAND | 3.766.307 | 3,24% | 3.360.053 | 12,09% | 14.243 | 23491,47% |
| GHANA | 2.410.869 | 2,08% | 1.846.686 | 30,55% | 2.168.770 | -14,85% |
| AUSTRALIA | 2.178.278 | 1,88% | 3.056.687 | -28,74% | 5.088.802 | -39,93% |
| OTROS | 28.541.335 | 24,58% | 37.208.549 | -23,29% | 36.828.893 | 1,03% |
| TOTAL | 116.095.444 | 100,00% | 120.690.388 | -3,81% | 101.388.141 | 19,04% |

Tabla 10.2 Estadísticas por exportaciones sudafricanas de válvulas en kg

| 8481 | 2014 | % del total | 2013 | Var. 14/13 | 2012 | Var. 13/12 |
|----------------|------------------|----------------|------------------|--------------|------------------|---------------|
| ZAMBIA | 1.115.893 | 11,58% | 1.053.241 | 5,95% | 1.032.546 | 2,00% |
| REP.DEM. CONGO | 701.693 | 7,28% | 1.084.234 | -35,28% | 1.052.976 | 2,97% |
| BOTSWANA | 1.347.011 | 13,98% | 1.290.677 | 4,36% | 5.728 | 22432,78% |
| NAMIBIA | 1.357.026 | 14,08% | 1.000.654 | 35,61% | 312 | 320622,48% |
| MOZAMBIQUE | 820.929 | 8,52% | 683.392 | 20,13% | 748.376 | -8,68% |
| ZIMBABWE | 625.086 | 6,49% | 590.325 | 5,89% | 830.778 | -28,94% |
| ESTADOS UNIDOS | 246.227 | 2,56% | 303.415 | -18,85% | 275.411 | 10,17% |
| SWAZILAND | 775.938 | 8,05% | 360.528 | 115,22% | 539 | 66788,24% |
| GHANA | 98.736 | 1,02% | 132.329 | -25,39% | 121.566 | 8,85% |
| AUSTRALIA | 233.904 | 2,43% | 270.822 | -13,63% | 342.996 | -21,04% |
| OTROS | 2.341.297 | 24,30% | 2.497.663 | -6,26% | 2.260.149 | 10,51% |
| TOTAL | 9.636.419 | 100,28% | 9.358.049 | 2,97% | 7.083.882 | 32,10% |

11. INFORMACIÓN PRÁCTICA

11.1 FERIAS

| | |
|------------------------|--|
| Nombre de Feria | ELECTRAMINING AFRICA 2016 |
| Organizadores | Specialised Exhibitions |
| Contacto | Ms.Veda Koekemoer – Directora de feria |
| Dirección | Expo Centre Nasrec, Johannesburg, South Africa |
| Teléfono | +27 (0)10 003 3080 |
| Correo-e | veda@specialised.com |
| Idioma contacto | Inglés |
| WEB | http://www.electramining.co.za/ |
| Próxima edición | 12 -16 Septiembre 2016 |
| Perfil de Feria | Productos, componente, equipos y servicios para los sectores de la minería, construcción, energía e industria en general. Es la mayor feria industrial del país. |

| | |
|------------------------|--|
| Nombre de Feria | PUMPS VALVES & PIPES AFRICA EXHIBITION 2015 |
| Organizadores | Exhibition Management Services |
| Contacto | Mr. Serean Thomson – Directora de feria |
| Dirección | Gallagher Convention Centre: 19 Richards Drive, Midrand |
| Teléfono | +27 11 783 7250 |
| Web | www.biztradeshows.com/pumps-valves-pipes |
| Idioma contacto | Inglés |
| Última edición | 20 - 22 Mayo 2015 |
| Perfil de Feria | Los profesionales de la minería, ingeniería, alimentos, bebidas, agricultura y el sector papelerero acuden para conocer las nuevas propuestas de los proveedores de Bombas, Válvulas y Tuberías, tanto locales como extranjeros. Un total de 176 exhibidores y más de 3000 visitantes. |

11.2 ASOCIACIONES

| | |
|------------------------|--|
| Nombre | SAPSDA- Southern African Pump Systems Development Association |
| Contacto | Ms Fiona Knell – Directora |
| Teléfono | +27 072 889 2789 |
| Correo-e | fiona@sapsda.co.za |
| Idioma contacto | Inglés |
| WEB | http://sapsda.co.za |
| Perfil | Es la asociación del sector de bombas que reúne a los mayores productores del país y a distribuidores. La finalidad es mejorar la calidad de las bombas en Sudáfrica mediante procesos de formación y prestando información a las empresas del sector. |

| | |
|------------------------|--|
| Nombre | SAVAMA- South African Valve And Actuator Manufacturers Association |
| Contacto | Ms Christa Smith – Administradora |
| Teléfono | +27 18 786 1944 011 298 941 |
| Correo-e | christa@associationadministrator.co.za |
| Idioma contacto | Inglés |
| Móvil | +27 83 444 1365 |
| WEB | http://www.savama.co.za/ |
| Perfil | Es la asociación del sector de bombas que reúne a los mayores productores del país y a distribuidores. La finalidad es mejorar la calidad de las bombas en Sudáfrica mediante procesos de formación y prestando información a las empresas del sector. |

11.3 PUBLICACIONES

| | |
|------------------------|---|
| Nombre | Engineering News |
| Dirección | 4th Floor Bedford Centre, Cnr Smith and Bradford Roads, Bedfordview, Johannesburg |
| Teléfono | +27 11 622 3744 |
| Correo-e | newsdesk@creamermmedia.co.za |
| Idioma contacto | Inglés |
| WEB | http://www.engineeringnews.co.za |
| Perfil | Revista especializada en las noticias del sector de ingeniería con especial atención a Sudáfrica. |

| | |
|---------------------------|--|
| Nombre Publicación | Africa Mining |
| Contacto | Nikita Brocco |
| Dirección | Offices 2nd Floor, North Block, Hyde Park Office Tower, Cnr 6th Road & Jan Smuts Avenue, Hyde Park, South Africa |
| Teléfono | +27(0)113256363 |
| Correo-e | nikita@africanmining.com |
| Idioma contacto | Inglés |
| WEB | http://www.africanmining.com |
| Perfil | Revista on-line especializada en información sobre el sector minero, con especial atención a Sudáfrica. |

11.4 CONSEJOS ÚTILES

Formalidades de entrada y salida al país

Es necesario disponer de un pasaporte con un período de validez superior a los 6 meses y que además cuente con, al menos, dos caras en blanco para que se autorice la entrada al país. A su llegada a Sudáfrica, en el control de pasaportes emitirán automáticamente un visado de turismo válido por tres meses para todos los pasaportes de la Unión Europea.

Moneda

La moneda sudafricana es el Rand, que cotiza libremente. Las casas de cambio de moneda aceptan euros y/o dólares para cambiar a Rands, siendo el tipo de cambio medio con respecto al euro con fecha 11 de noviembre del 2015, 1 Euro = 15,21 Rands

Condiciones climáticas

El clima es en general templado y soleado. En Johannesburgo, el mes más caluroso y lluvioso es Enero con temperaturas entre los 16° y 26°C y el más frío Julio, entre 4° y 16°C. El mes más seco es Junio.

Alojamiento

Existe una gran oferta de hoteles de todo tipo en el país. En Johannesburgo, los hoteles de la zona de Sandton más cercanos a la Oficina Comercial Española son el Hilton, Michelangelo y Sandton Sun de 5 estrellas, y el Holiday Inn, Balalaika y Garden Court de 4 estrellas.

Seguridad ciudadana

El índice de criminalidad ha subido notablemente en los últimos años. Asaltos con armas de fuego, "tirones", robos y ataques a vehículos (hijacking) al parar en un semáforo o en los parkings, son habituales en los centros de las principales ciudades (Johannesburgo, Pretoria, Ciudad del Cabo, Durban). Por ello, conviene tomar las siguientes precauciones:

- Es totalmente desaconsejable alojarse en los hoteles situados en el centro de Johannesburgo. Se debe preguntar al hotel qué lugares se deben evitar, qué itinerarios seguir y qué medios de transporte utilizar.
- No salir a la calle con demasiado dinero y con toda la documentación
- Si se alquila un vehículo, es aconsejable situarse en los semáforos de tal manera que se pueda arrancar rápidamente en caso de asalto. Nunca dejar objetos de valor (teléfono móvil, bolsos, etc.) encima del asiento del copiloto mientras se está conduciendo (se recomienda guardarlo en el maletero)
- Se recomienda circular con las ventanas y las puertas cerradas. En caso de tener que detenerse a consultar el mapa, se recomienda se haga en lugares iluminados y concurridos como gasolineras.
- No bajar la guardia tampoco en los bungalows de las reservas de animales ("game reserves")

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

- Hay que ser muy prudente a la hora de sacar dinero de los cajeros automáticos. Nunca se debe aceptar consejos de nadie en ese momento
- Evitar los centros de las ciudades a partir de las 17.00 horas
- No desplazarse a pie por las noches en ningún caso.
- Evitar el interior y los alrededores de las estaciones ferroviarias por la noche y tener cuidado durante el día. No utilizar nunca el tren que hace el trayecto Johannesburgo-Pretoria ni, en general, los trenes de cercanías que van a las playas o lugares turísticos
- Es muy conveniente llevar siempre un teléfono móvil para casos de emergencia. No dejarlos a la vista.

En la zona de Sandton, la comisaría de policía más cercana es Sandton Police Station:

Tel : +2711 722 4200 / +27 11 722 4333 / +27 11 722 4358/ +27 11 722 4359

Dirección: 2 Summit Road, Morningside, Sandton

Llamadas telefónicas

Para llamar a España desde Sudáfrica se debe marcar 00 34 + prefijo de ciudad + número

Para llamar a Sudáfrica desde España se debe marcar:

- para teléfonos fijos: 00 27 + prefijo de ciudad sin el 0 inicial + número de teléfono
- para móviles: 00 27 + número de móvil sin el 0 inicial

Para llamar a Sudáfrica desde Sudáfrica:

- para teléfono fijos: código de ciudad completo (incluido el 0 inicial) + número
- para móviles: número completo incluyendo el 0 inicial

Transporte por la ciudad

Sudáfrica carece de transporte público seguro. Para cualquier desplazamiento se recomienda el uso de un taxi que le recoja del hotel o el aeropuerto, le lleve al lugar donde tenga que realizar su entrevista, le espere mientras realiza la entrevista y le vuelva a recoger para llevarle al siguiente destino. Si tiene varias entrevistas, podrá negociar el precio por el día completo de traslados.

Los taxis no se paran por la calle sino que se cogen en las paradas de los hoteles, aeropuertos o se llaman por teléfono. Para recorridos estándar (tipo aeropuerto – Sandton) no suelen contar con taxímetro sino con una tarifa fija. La empresa de radio taxi “Rose Taxi” suele ofrecer un buen servicio para Johannesburgo. Su teléfono es: +27 11 403 0000 / 403 9625

No se recomienda aceptar la oferta de taxistas sin identificar en las terminales de llegadas de los aeropuertos. Sin embargo sí se recomienda coger un taxi de la parada oficial que hay en todos los aeropuertos, donde tanto los taxistas como sus vehículos cuentan con autorización e identificación específica del aeropuerto en cuestión.

Horario comercial

La actividad comercial se concentra en los numerosos centros comerciales repartidos por todas las ciudades, apenas existiendo tiendas en la calle. Estos centros comerciales cuentan con tiendas y con restaurantes, cines y otros lugares de ocio. El horario comercial suele ser de 9h a 17h-18h de forma ininterrumpida. Los restaurantes, bares y cines suelen estar abiertos hasta 23h.

Horario laboral

El horario de la Administración Pública es de 8h a 15h sin interrupción, mientras que las empresas privadas suelen tener un horario de 8h – 8:30h a 16:30h – 17h, con 1 hora para comer.

Vacaciones y festividades año 2015

- 1 Enero: Año Nuevo
- 3 Abril: viernes Santo
- 6 Abril: Día de la Familia
- 27 Abril: Día de la Libertad
- 1 Mayo: Día del Trabajador
- 16 Junio: Día de la Juventud
- 10 Agosto: Día de la Mujer
- 24 Septiembre: Día de la Herencia
- 16 Diciembre: Día de la Reconciliación
- 25 Diciembre: Día de Navidad

Precauciones sanitarias

Las condiciones sanitarias son equivalentes a las europeas. El sistema de sanidad privado es de buena calidad y el país está libre de enfermedades tropicales. Tan sólo existen algunas zonas endémicas de paludismo en las regiones limítrofes con Mozambique. Hay que destacar no obstante, la alta tasa de infección del SIDA, aproximadamente el 20% de la población.

En caso de urgencia médica, se debe acudir a algún hospital privado y llevar siempre una tarjeta de crédito y/o seguro médico con los que garantizar el pago de cualquier tratamiento. Sin tarjeta de crédito o seguro médico, no será atendido. En la zona de Sandton donde están los principales hoteles, el hospital privado más cercano es Mediclinic Morningside:

Dirección: Cnr Rivonia & Hill Roads, Morningside, Sandton.

Tel +27 11 282 5000

Emergencias médicas 24h: +27 11 282 5126/5127

Coordenadas GPS:

26° 5' 40.20" S

28° 3' 16.80" E

11.5 CÓMO HACER NEGOCIOS EN SUDÁFRICA

1.- Sudáfrica es aún una gran desconocida para la mayoría de los españoles.

Existe aún una imagen de Sudáfrica determinada por un pasado de racismo y sanciones políticas y económicas internacionales, con una economía basada en el oro y los diamantes. Esta imagen no es veraz y en cualquier caso, dicha época está históricamente superada. Sudáfrica es un país moderno, con buenas estructuras y muchos más atractivos de lo que se espera.

2.- Hay que saber reconocer las dos Sudáfricas.

Una Sudáfrica, compuesta de unos 6 millones de personas predominantemente de raza blanca, con gustos, tendencias de consumo y poder adquisitivo similares a los europeos. La otra Sudáfrica, compuesta por unos 40 millones de personas, en su mayoría de raza negra, de muy bajo poder adquisitivo y afectada por un alto índice de paro laboral (en torno al 26%) al que hay que añadir la proporciones pandémicas que ha ido adquiriendo la enfermedad del SIDA. El empresario español debe saber a quién y cómo dirigir su oferta y ser consciente del tamaño real de su mercado potencial.

3.- Tenemos también que ser conscientes de que no estamos en un país “africano” de negocios rápidos y puntuales.

Perseverancia y paciencia con vistas a una penetración en el mercado a medio y largo plazo son cualidades que generarán resultados positivos, estables y duraderos.

4.- Sudáfrica ejerce un papel predominante en el área del África Sub-sahariana.

Podemos considerar a Sudáfrica como la puerta de entrada a muchos otros países de la zona. Con ellos, Sudáfrica tiene acuerdos de desarme arancelario que cada día facilitan más la libre circulación de mercancías hacia estos países. Pero no debe olvidarse que, en términos relativos, el gran mercado y la gran economía continua siendo Sudáfrica.

5.- El empresario español que acuda a Sudáfrica oirá hablar de la llamada “affirmative action” o Black Economic Empowerment .

Estos términos se refieren a la política del gobierno sudafricano, ya plasmada en la legislación, de ayuda a los grupos étnicos discriminados en el régimen racista anterior. Probablemente esta política no le afecte al exportador español excepto en los ámbitos de compras o licitaciones públicas o en sectores en los que la intervención o regulación administrativa es esencial a la hora de lograr un determinado contrato, concesión o licencia. En estos caso es imprescindible contar con socios locales de raza negra (que en su definición a estos efectos incluye a los indios, mestizos y chinos, es decir al grupo de razas discriminadas por el régimen de Apartheid).

6.- Es necesario observar las debidas precauciones sobre seguridad personal.

Sudáfrica, debido a sus desigualdades económicas, es uno de los países más peligrosos del mundo, existiendo una alta incidencia de crimen callejero armado. Manteniendo ciertas precauciones básicas se reducirá su perfil de riesgo a niveles mínimos. Infórmese, a través de la Oficina Comercial, de las horas y zonas peligrosas.

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

7.- Trato y conducta profesional

La inmensa mayoría de los contactos con empresas sudafricanas será con empresarios blancos de origen y costumbres europeas, específicamente anglosajonas. El sudafricano es muy cordial y hospitalario pero también franco y directo, valora su tiempo y la formalidad en los compromisos.

8.- Evite hablar de política, razas y otros temas sociales sensibles.

Si bien es cierto que las tensiones raciales y sociales del pasado se han reducido notablemente en los últimos años, se desaconseja todo tipo de comentarios sobre el pasado, presente y futuro de la sociedad sudafricana, cuestión mucho más compleja de lo que aparenta.

9.- Existe una gran concentración de la actividad comercial en pocos agentes comerciales.

Normalmente un número limitado de empresas controla cada sector determinado. Esto facilita el conocimiento del sector y su mecánica. Es necesario informarse de la importancia relativa de cada una de estas empresas. Para ello son de utilidad los servicios de la Oficina Comercial.

10.- Hay que ser consciente de la necesidad de apoyarse en un representante local.

La distancia, la gran base geográfica de distribución y la especialización sectorial aconsejan, en la inmensa mayoría de los casos, el nombrar un socio local para la importación y distribución de los productos.

11.- El éxito de la implantación de los productos dependerá en gran medida de la acertada elección del representante local.

Los atributos de un buen socio local, normalmente y de manera no exhaustiva, incluirían un apropiado tamaño de la empresa, capacidad de distribución a nivel nacional, experiencia e implantación en el sector, ausencia de tratos con productores de la competencia y capacidad financiera. Para productos de consumo e industriales que lo requieran habrá también que considerar la capacidad técnica de instalación, reparación y mantenimiento, así como la de prestar un servicio de garantía o postventa.

12.- Debido a su importancia reincidimos en el tema del representante a la hora de elegir su forma de introducirse en el mercado.

Durante su estancia en Sudáfrica es muy posible que le hagan varias ofertas de representación. No prometa nada in situ. Base su decisión final en la relación, interés, trato y comportamiento de las empresas sudafricanas durante los meses posteriores a su visita a Sudáfrica. Tenga en cuenta que con toda probabilidad la empresa sudafricana le exigirá exclusividad. Por ello, un error en la elección de un representante apropiado le podría costar varios años de retraso en la implantación de sus productos en esta zona. Tenga especial cuidado de no cometer errores básicos en esta elección tan importante. Ejemplo de estos errores básicos sería, por ejemplo, nombrar como representante exclusivo a una compañía que ya es agente de un productor internacional de su competencia, o a un agente que sólo le va a comprar una pequeña parte de su oferta por tener el resto de la gama ya cubierto con otros productos.

13. Estudie las barreras arancelarias.

A tenor del Acuerdo de Libre Comercio y Desarrollo firmado entre Sudáfrica y la Unión Europea, se ha llevado a cabo un desarme arancelario paulatino que concluye en el año 2012.

Al comprobar el arancel vigente para cada producto, hay que considerar que los códigos del arancel sudafricano y el español sólo coinciden en sus 6 primeros dígitos. A partir de ahí siguen desgloses diferentes. Puede consultar con la Oficina Comercial de España en Johannesburgo los derechos arancelarios que recaen sobre su producto.

14. Importancia relativa del precio.

El mercado sudafricano ha sido tradicionalmente muy sensible a los precios, lo que hace que las importaciones se vean muy influidas por la alta volatilidad de la moneda local frente al dólar y el euro. En los periodos en los que el rand se ha depreciado, se ha podido observar una considerable contracción de las importaciones debida a la subida de los costes de las mismas en moneda local.

15. Finalmente damos una serie de líneas informativas o consejos puntuales de trato, muchos de ellos de sentido común, de uso en Sudáfrica.

- 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 los negocios sudafricano. 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 antes 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.
- El estilo de negociación es amistoso pero formal. Un punto intermedio entre el británico serio y 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.
- Es habitual que los sudafricanos busquen una negociación del tipo “win-win” (ganador-ganador) en el que ambas partes aprecian y facilitan los beneficios que obtiene la otra. También buscan relaciones sólidas, fieles y duraderas.
- El margen de negociación es más amplio que en otros países de cultura anglosajona. Las concesiones importantes se hacen lentamente y a regañadientes.
- 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 ultimátum para acelerar las decisiones no servirán de nada; incluso pueden tener un efecto negativo.
- Debido a la normativa de control de cambios, a veces 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 como estrategia de ne-

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

gociación a fin de obtener condiciones de crédito más favorables. No hay que dejarse convencer fácilmente.

-La sociedad sudafricana no es litigiosa. En los contratos no es habitual entrar en excesivos detalles. Se prefiere confiar en la calidad de las relaciones profesionales que en el soporte jurídico de los acuerdos. No obstante, en los contratos hay que definir bien el objeto y las cláusulas más importantes.

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

-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 por Mr ó Mrs ó el título profesional.

- Los títulos profesionales (Doctor, Ingeniero, Abogado) se usan a menudo ya que sólo el 2% de la población tiene título universitario y, por tanto, es un símbolo de distinción.

-Los horarios de trabajo son bastantes estrictos desde las 8:00- 8:30 hasta las 16:30-17:00, con una pausa de una hora para comer. Fuera de este horario no es habitual concertar reuniones de trabajo.

- El mes de diciembre es prácticamente inhábil a efectos empresariales ya que la mayoría de los sudafricanos toma las vacaciones coincidiendo con el verano del hemisferio Sur. Hasta la tercera semana de enero no se retoma la actividad empresarial.

11.6 DIRECCIONES DE INTERÉS

| | |
|--|---|
| <p>OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN JOHANNESBURGO 8th floor Fredman Towers 13 Fredman Drive Sandown, Sandton Tel. 27-11-883 2102/3/4/5 Email: johannesburgo@comercio.mineco.es</p> | <p>CONSULADO DE ESPAÑA EN CIUDAD DEL CABO 37 Short Market St. Cape Town Tel +27-21-422 2415/6/7 Email: cog.ciudaddelcabo@maec.es</p> |
| <p>EMBAJADA DE ESPAÑA EN PRETORIA Lord Charles Building 337 Brooklyn Rd. Brooklyn, Pretoria Tel +27-12-460 0123 Email: emb.pretoria@maec.es</p> | <p>Teléfono de Emergencia Consular <u>Pretoria:</u> 0027 (0) 76 114 61 51 (Si se encuentra en las provincias de Gauteng, Free State, North West, Limpopo o Mpumalanga). <u>Ciudad del Cabo:</u> 0027 (0) 761146152 (Si se encuentra en las provincias de KwaZulu-Natal, Eastern Cape, Western Cape o Northern Cape)</p> |

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

DIRECCIONES ÚTILES EN ESPAÑA

| | |
|---|---|
| <p>ICEX Paseo de la Castellana, 14-16 28046 - Madrid Tel 91-349.61.00 icex@icex.es</p> | <p>EMBAJADA DE SUDÁFRICA EN MADRID Claudio Coello 91, Madrid 28006 Tel 91 436 3780 Email: econ@sudafrica.com</p> |
|---|---|

ENLACES DE INTERNET DE INTERÉS SOBRE SUDÁFRICA

Embajada de Sudáfrica en España : <http://www.sudafrica.com/>

Oficina sudafricana de Turismo : <http://www.southafrica.net/sat/content/en/za/home>

Ministerio sudafricano de Comercio e Industria : <http://www.thedti.gov.za/>

Aduanas sudafricanas : <http://www.sars.gov.za/>

Taxis

| | |
|--|---|
| <p>Los taxis de las paradas oficiales del aeropuerto y de los hoteles son de confianza</p> | <p>ROSE TAXI es un radio teléfono Taxi que opera por todo Johannesburgo, ofreciendo un servicio de confianza, Tel +27 11 403 0000 / 9625</p> |
|--|---|

DIRECCIONES PRÁCTICAS EN SUDÁFRICA

Restaurantes

| | |
|--|--|
| <p>THE BUTCHER SHOP & GRILL (carnes sudafricanas) Shop 30 Nelson Mandela Square Sandton Tel 0117848676 reservations@thebutchershop.co.za</p> | <p>THE GRILLHOUSE (carnes sudafricanas) Shop 70, The Firs/Hyatt Shopping Ctr. C/O Oxford Road & Bierman Avenue Rosebank Tel: 011 880 3945 Email: rosebank@thegrillhouse.co.za</p> |
|--|--|

EL MERCADO DE LA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS EN SUDÁFRICA

| | |
|--|---|
| <p>MOYO (comida africana) Shop 5, The High Street, Melrose Arch Tel +27 11 684 1477 Email: info@moyo.co.za www.moyo.co.za</p> | <p>MONTECASINO (centro de ocio de ambiente italiano con gran variedad de restaurantes y bares de todos los estilos) Montecasino Boulevard Cnr William Nicol and Witkoppen Fourways, Sandton, Tel +27 11 510 7000 www.montecasino.co.za</p> |
|--|---|

Bares de copas

| | |
|---|---|
| <p>KATZY'S Shop 70, The Firs/Hyatt Shopping Ctr. C/O Oxford Road & Bierman Av. Rosebank Tel: 011 880 3945 Email: info@katzys.co.za</p> | <p>THE BARON (pub y comidas ligeras) Shop 11, 24 Central , Gwen Lane, Sandown, Sandton Tel: 011 883 8435/6 Email: Sandown@thebaron.co.za</p> |
| <p>NEWS CAFÉ Shop 5, 24 Central Centre Cnr Gwen Lane & Fredman Drive, Sanddown, Sandton Tel 011 883 4370 www.newscafe.co.za</p> | |