



Estudios de Mercado
RESUMEN EJECUTIVO

El mercado de la Herramienta de Mano en Sudafrica

Noviembre 2015

Este estudio ha sido realizado por
Gabriel Alonso Arrien, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Johannesburgo

EL MERCADO DE LA HERRAMIENTA DE MANO EN SUDÁFRICA

Este estudio pretende dotar de una base informativa a las empresas españolas que quieran introducirse en el mercado así como una guía práctica con contactos útiles para hacer negocios en Sudáfrica. Es importante tener en cuenta que el sector de la herramienta de mano incluye multitud de productos, con notables diferencias entre ellos. A pesar de que se ha dado un punto de vista más específico en ciertos epígrafes, se ha tratado de mantener el estudio como un conjunto y por tanto dar una visión agregada del sector.

En primer lugar, definimos las herramientas de mano como los utensilios de trabajo, utilizados generalmente de forma individual, y que requieren para su accionamiento la fuerza motriz humana. Y el sector de herramienta de mano como aquel que engloba a todos los fabricantes, importadores, distribuidores y demandantes de este tipo de productos.

El mercado de las herramientas de mano en Sudáfrica es interesante para las empresas españolas ya que permite acceder a un mercado más amplio. Se puede considerar a Sudáfrica como una puerta de acceso a todos los países del sur de África, como por ejemplo Mozambique, Bostwana, Namibia, Zambia, Zimbabwe, e incluso Madagascar. Todos estos países están muy poco desarrollados, por lo que en un futuro cercano surgirán grandes oportunidades.

Respecto al mercado Sudafricano *per se*, podemos considerarlo como un mercado maduro y estancado ya que existen productores locales con una buena posición en el mercado, con calidad decente y que conocen el mercado. A su vez existen muchas empresas que ya están importando.

Si bien inicialmente Sudáfrica ha sido un importador de este tipo de productos, paulatinamente se ha ido convirtiendo en exportador de los mismos y los servicios relacionados, principalmente a otros países africanos.

Como se podrá ver más adelante en el estudio, el valor de las importaciones durante el año 2014 es de 448 millones de dólares, ligeramente inferior a la del año 2013. Podemos destacar también las exportaciones, cuyo valor asciende a 217 millones de dólares, del mismo modo, ligeramente inferior al año 2013. Dichas exportaciones son en muchos casos, producto que ha sido importado a Sudáfrica y que se distribuye por todos los países cercanos de los que hemos hablado antes.

La oferta se caracteriza por su alto grado de concentración respecto a la producción local y por la fuerte competencia entre las numerosas marcas internacionales presentes en el mercado. Además, los productores locales integran componentes importados en la manufactura de sus productos, obteniendo así un coste más competitivo. Los productores locales argumentan que un control centralizado del proceso de producción es esencial para la entrega de calidad.

Los segmentos bajo y medio están abastecidos por la producción local y por las importaciones procedentes de China. Estos segmentos demandan productos de menor componente estético y precios más competitivos, por lo que la presencia de producto local en estos segmentos es abundante. Los productos chinos se están introduciendo progresivamente en nichos de mercado más especializados, ya que siguen manteniendo un nivel de precios muy competitivo a la vez que mejoran rápidamente la calidad y el diseño.

EL MERCADO DE LA HERRAMIENTA DE MANO EN SUDÁFRICA

Los productos europeos encuentran su nicho de mercado en los segmentos más altos y especializados del mercado, lo que requiere la presencia de un agente o distribuidor local que sea capaz de mantener al cliente actualizado con las últimas innovaciones, proporcionando al mismo tiempo cierto grado de asesoría técnica.

La demanda de este sector se puede dividir en dos tipos de demanda, por un lado la demanda de productos de bricolaje, donde existe una oportunidad de negocio en Sudáfrica y por otro lado el sector industrial, donde ya está asentada en Sudáfrica y que además, puede tener grandes oportunidades en los países limítrofes.

Para la demanda del bricolaje la decisión de compra se basa fundamentalmente en el precio y no se da mucha importancia a la calidad del producto, que es fácilmente reemplazable y es abastecida por producto local y asiático. Mientras que en el sector industrial prima la calidad sobre el precio. Actualmente es en este sector donde se sitúa el producto español, el cual es tenido en gran estima por los expertos sudafricanos, pero aun así lo sitúan tras el producto alemán.

Respecto a la distribución, la mejor manera de introducirse en el mercado de la herramienta de mano en Sudáfrica es a través de empresas mayoristas que se dediquen a abastecer a ferreteros y sobre todo a suministradores industriales

En cuanto a las tendencias, una oportunidad en los mercados maduros está surgiendo gracias al DIY (DO IT YOURSELF). Dicho movimiento consiste en la práctica de la fabricación o reparación de cosas por uno mismo, normalmente suele hacerlo el dueño de casa, sin la necesidad de tener que recurrir a profesionales como fontaneros, electricistas, etc., por lo que el mercado de herramientas de mano se verá beneficiado en este aspecto ya que puede dar salida a mucho stock.

La impresión general es bastante optimista respecto a la tendencia creciente del sector. Los principales factores que contribuyen a esta tendencia son la recuperación de la economía sudafricana y la posición privilegiada de Sudáfrica como suministrador a los países vecinos.