

Informe del país Sudáfrica



Julio 2014

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| ■ MAPA DE SUDÁFRICA | 3 |
| ■ ANOTACIONES GENERALES | 4 |
| ■ RELACIONES COMERCIALES | 5 |
| • Relaciones comerciales Sudáfrica/Murcia | 6 |
| • Tablas y gráficos Murcia/Sudáfrica | 7 |
| • Relaciones comerciales Sudáfrica/España | 13 |
| • Tablas y gráficos España/Sudáfrica | 14 |
| ■ PERFIL SOCIOECONÓMICO Y EMPRESARIAL | 20 |
| • Entorno empresarial | 21 |
| • Estrategias de negociación | 21 |
| • Normas de protocolo | 23 |
| • Aspectos económicos | 25 |
| • Accesibilidad del mercado | 25 |
| • Perfil demográfico | 29 |
| • Perfil geográfico | 29 |
| • Perfil económico | 29 |
| ■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA | 30 |
| • Información complementaria | 31 |
| • Información práctica | 32 |
| • Webs de interés | 34 |
| • Direcciones de organismos | 34 |
| • Fuentes documentales | 35 |

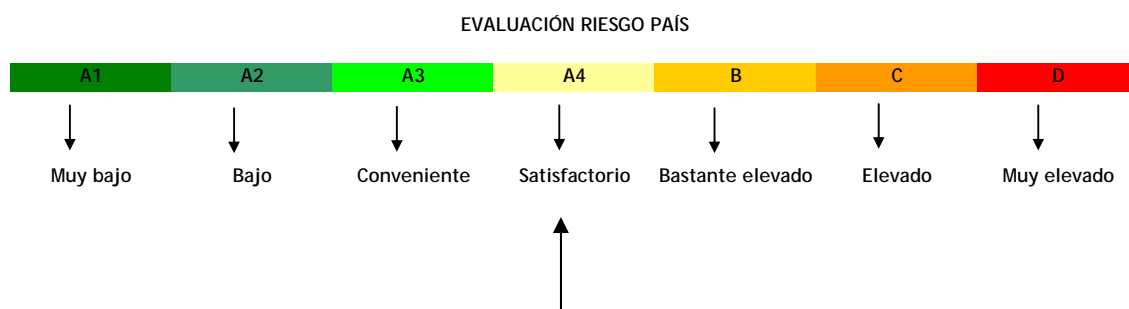
"Este documento y todos sus contenidos son de uso público. Puede usarse parcialmente o en su totalidad. Se agradecerá que se cite el INFO como fuente de la información usada. Modo de citación: FUENTE: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)".

MAPA DE SUDÁFRICA



ANOTACIONES GENERALES

- 26ª economía más grande del mundo en términos de PIB.
- Crecimiento económico del 2,6% y 1,9% en 2012 y 2013 respectivamente y previsión de crecimiento del 1,8% en 2014.
- El principal sector, y sin duda el que sin duda el que mayor potencial de crecimiento tiene es el de las energías renovables (generación, equipos y materiales para instalaciones de energía renovable...).
- El análisis de las importaciones de mercancías por países permite destacar como principales proveedores a China, Alemania y Arabia Saudita. España ocupa la posición decimocuarta.
- La distribución de la renta en el país es muy desigual de forma que coexisten una minoría de poder adquisitivo alto/muy alto, en torno al 10% de la población, con una mayoría de muy bajo nivel de renta y elevada tasa de pobreza.
- Existe un nicho de mercado para productos de importación de lujo o de consumo de buena calidad, pero muy pequeño.
- Sudáfrica es un país rico en recursos naturales tales como oro, platino, cobre, cromo, etc.
- Legislación medioambiental protectora para los inversores.
- 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 cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, Sudáfrica se encuentra en el nivel A4.



Relaciones
comerciales
Sudáfrica/Murcia y
Sudáfrica/España



RELACIONES COMERCIALES SUDÁFRICA/MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Sudáfrica en 2013 fue de 78,71 millones de euros con una tasa de cobertura del 4.164,55%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 90 en un total 1.005 operaciones comerciales. Sudáfrica ocupa la vigésimo primera posición en el ranking de países donde exporta la Región de Murcia. En el ámbito nacional se sitúa en el vigésimo noveno puesto.

Las principales partidas exportadas desde Murcia hasta este país fueron para estos meses, grasas y aceites (65,39 millones de euros), con otras grasas y aceites vegetales como única partida exportada; productos hortofrutícolas (4,11 millones de euros), principalmente otras frutas frescas; industria química (3,35 millones de euros, aproximadamente), que engloba principalmente materias primas y semimanufacturas de plástico; tecnología industrial (2,19 millones de euros), cuya principales partidas fueron equipos para manipulación de fluidos y equipos para maquinaria agropecuaria.

La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia, en el período de 2013 considerado, fue de 1,89 millones de euros. Los principales productos importados fueron química orgánica, farmoquímica, conservas hortofrutícolas o pescados congelados.

Tabla 1. Evolución exportaciones Región de Murcia-otros países de la zona

| EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-ÁFRICA AUSTRAL | | | | |
|---|-------|-------|-------|------------|
| Países | 2011 | 2012 | 2013 | %2012/2013 |
| ZA -- Sudáfrica | 67,70 | 87,02 | 78,71 | -9,55 |
| AO -- Angola | 12,77 | 10,14 | 7,08 | -30,13 |
| Resto países | 5,09 | 4,58 | 3,39 | -25,95 |

Millones €

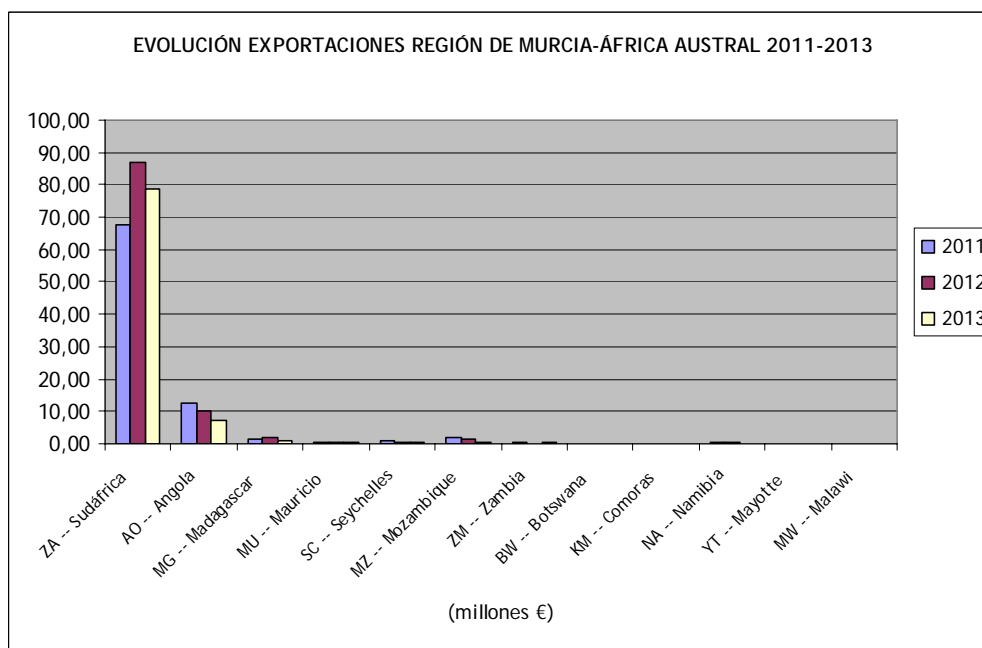
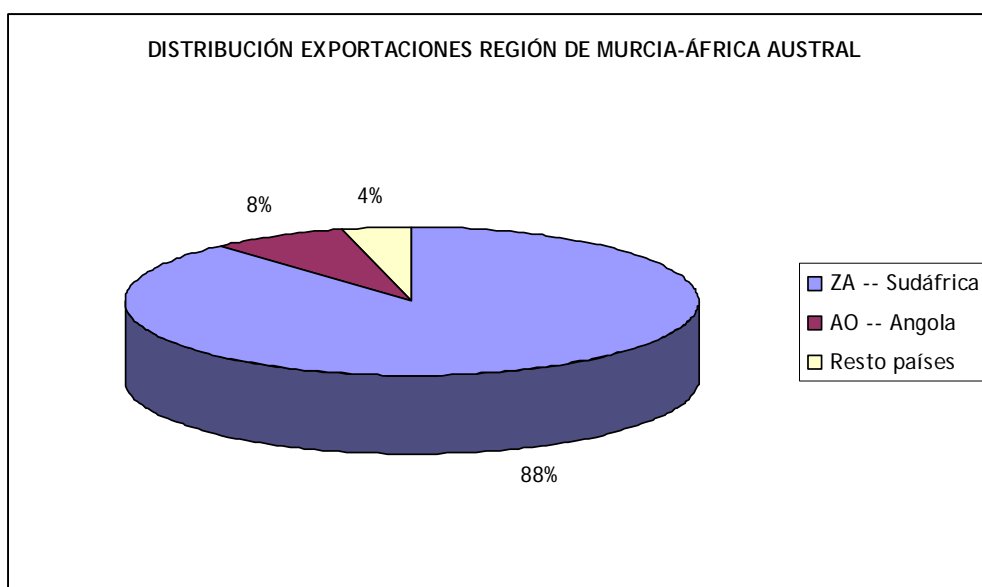


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras Región de Murcia-Sudáfrica

| EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-SUDÁFRICA | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| TOTAL | 72 | 65 | 89 | 94 | 90 |

Nº empresas

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación Región de Murcia-Sudáfrica

| EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-SUDÁFRICA | | | | | |
|--|------|------|------|-------|-------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| TOTAL | 515 | 618 | 931 | 1.013 | 1.005 |

Nº operaciones

Tabla 4.- Balanza comercial Murcia-Sudáfrica

| BALANZA COMERCIAL MURCIA-SUDÁFRICA 2012-2013 | | | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------|----------------------|--------------------|--------------------|--------------|----------------------|
| | 2012 - Exportación | 2012 - Importación | 2012 - Saldo | 2012 - Cobertura - % | 2013 - Exportación | 2013 - Importación | 2013 - Saldo | 2013 - Cobertura - % |
| Enero | 9,67 | 0,00 | 9,67 | 670.082,23 | 0,57 | 0,14 | 0,43 | 416,29 |
| Febrero | 0,85 | 0,04 | 0,81 | 2.183,28 | 10,33 | 0,19 | 10,14 | 5.344,54 |
| Marzo | 9,02 | 0,10 | 8,92 | 9.209,58 | 0,70 | 0,10 | 0,60 | 692,28 |
| Abril | 11,27 | 0,14 | 11,12 | 7.894,57 | 14,40 | 0,12 | 14,28 | 11.870,45 |
| Mayo | 1,29 | 0,16 | 1,14 | 820,03 | 1,25 | 0,11 | 1,14 | 1.092,77 |
| Junio | 14,95 | 0,13 | 14,81 | 11.275,87 | 6,18 | 0,23 | 5,94 | 2.676,11 |
| Julio | 1,03 | 0,21 | 0,82 | 488,05 | 16,14 | 0,30 | 15,84 | 5.312,02 |
| Agosto | 14,52 | 1,02 | 13,50 | 1.424,51 | 6,56 | 0,13 | 6,44 | 5.205,70 |
| Septiembre | 2,56 | 0,81 | 1,76 | 318,20 | 8,73 | 0,28 | 8,45 | 3.074,55 |
| Octubre | 1,15 | 0,28 | 0,88 | 416,15 | 7,92 | 0,14 | 7,78 | 5.684,93 |
| Noviembre | 9,41 | 0,28 | 9,13 | 3.318,60 | 0,86 | 0,01 | 0,84 | 5.734,59 |
| Diciembre | 11,29 | 0,12 | 11,17 | 9.226,37 | 5,07 | 0,12 | 4,95 | 4.103,93 |
| TOTAL | 87,02 | 3,29 | 83,73 | 2.645,06 | 78,71 | 1,89 | 76,82 | 4.164,55 |

Millones €

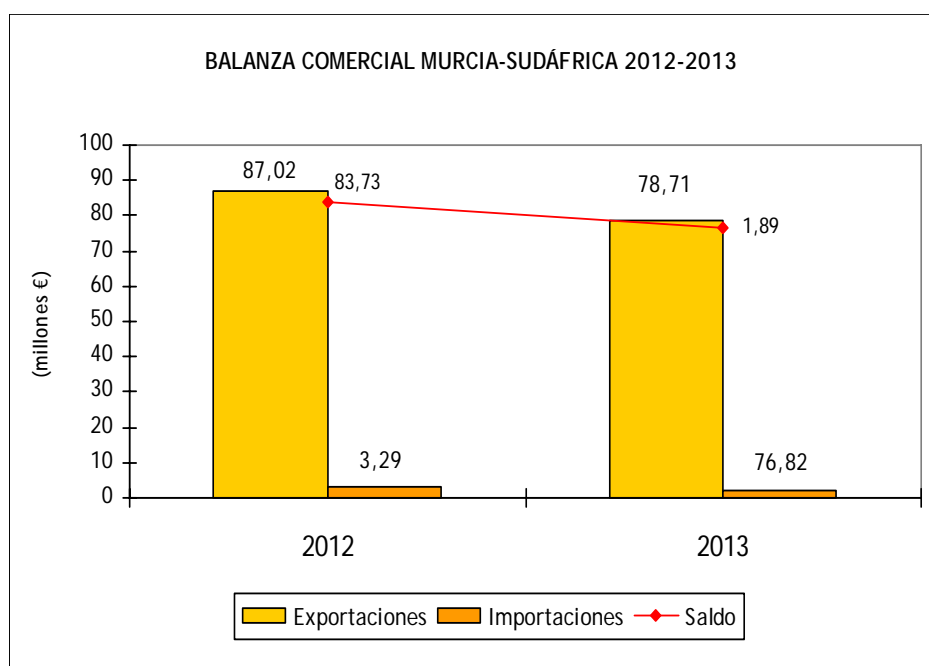


Tabla 5.- Evolución exportaciones Murcia-Sudáfrica

| EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MURCIA-SUDÁFRICA 2008-2013 | | | | | | |
|--|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| TOTAL | 13,56 | 8,84 | 29,14 | 67,70 | 87,02 | 78,71 |

Millones €

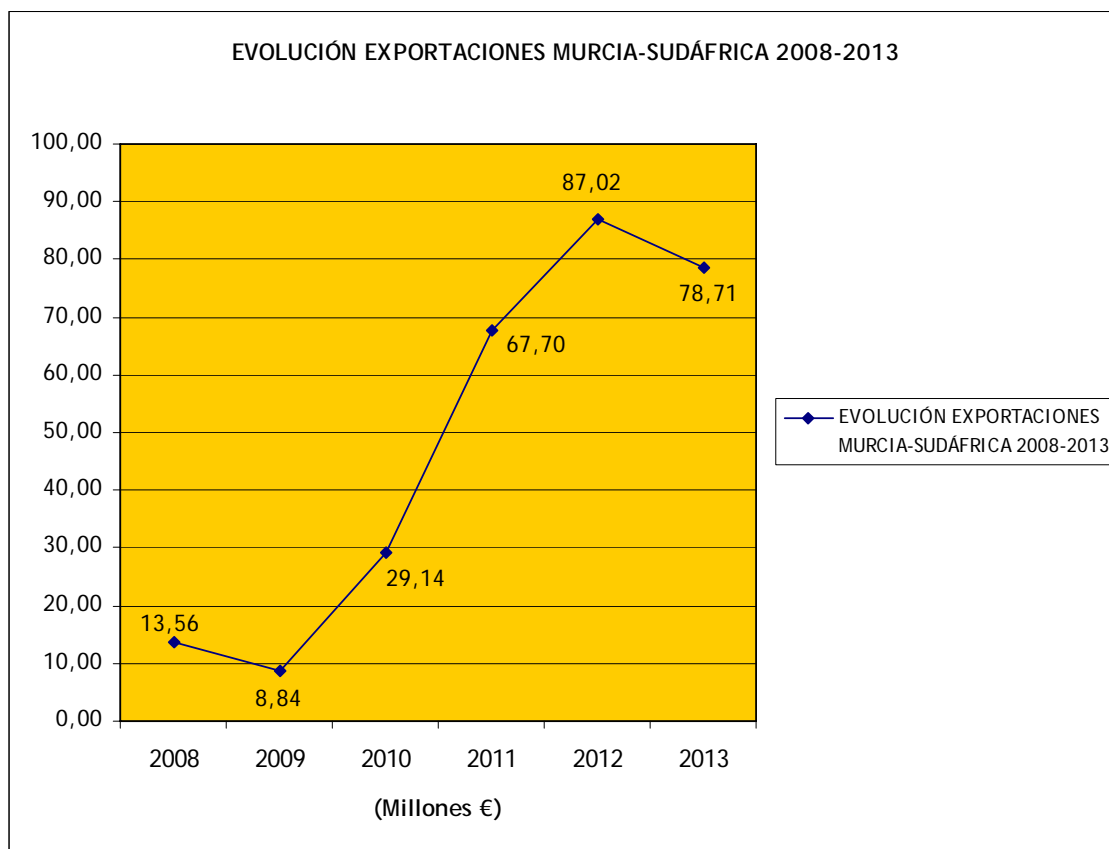


Tabla 6.- Ranking productos exportados Murcia-Sudáfrica

| RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS MURCIA-SUDÁFRICA 2013 | |
|--|------------------|
| Sectores ICEX | Millones - Euros |
| 108 -- GRASAS Y ACEITES | 65,39 |
| 101 -- PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS | 4,11 |
| 404 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS) | 3,35 |
| 402 -- TECNOLOGÍA INDUSTRIAL | 2,19 |
| 405 -- INDUSTRIA AUXILIAR MECÁNICA Y DE LA CONSTRUCCIÓN | 1,79 |
| 107 -- PANADERÍA Y OTROS | 1,18 |
| 301 -- HÁBITAT | 0,43 |
| 201 -- VINOS | 0,06 |
| 302 -- MODA | 0,04 |
| 105 -- PRODUCTOS CÁRNICOS | 0,04 |
| 303 -- OCIO | 0,04 |
| 202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS | 0,04 |
| 403 -- MEDIO AMBIENTE Y PRODUCCIÓN ENERGÉTICA | 0,03 |
| 406 -- MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS | 0,01 |
| SubTotal | 78,71 |
| Total | 78,71 |

Millones €

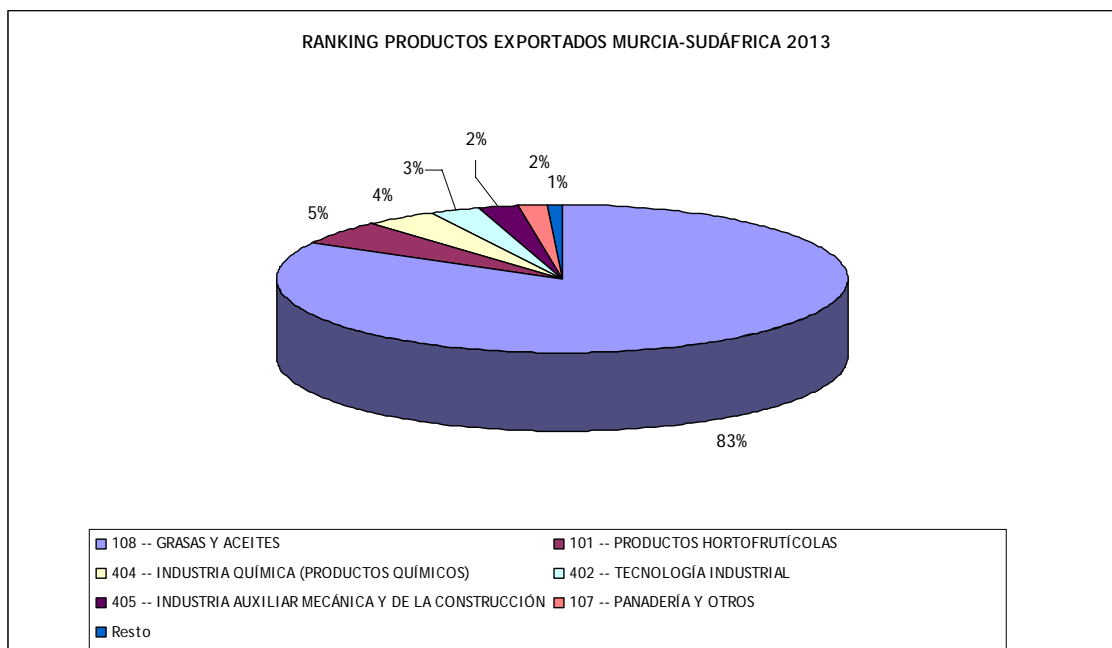


Tabla 7.- Evolución importaciones Murcia-Sudáfrica

| EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MURCIA-SUDÁFRICA 2008-2013 | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| TOTAL | 3,63 | 5,87 | 3,94 | 3,26 | 3,29 | 1,89 |

Millones €

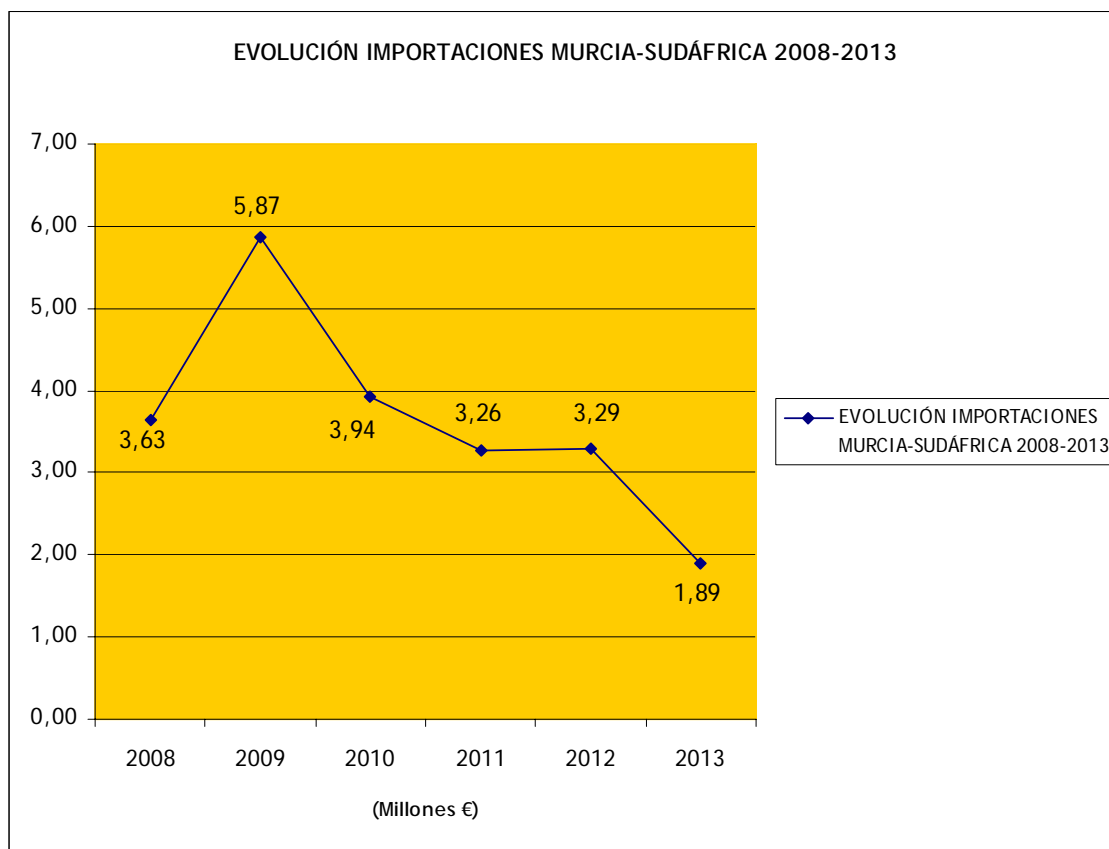
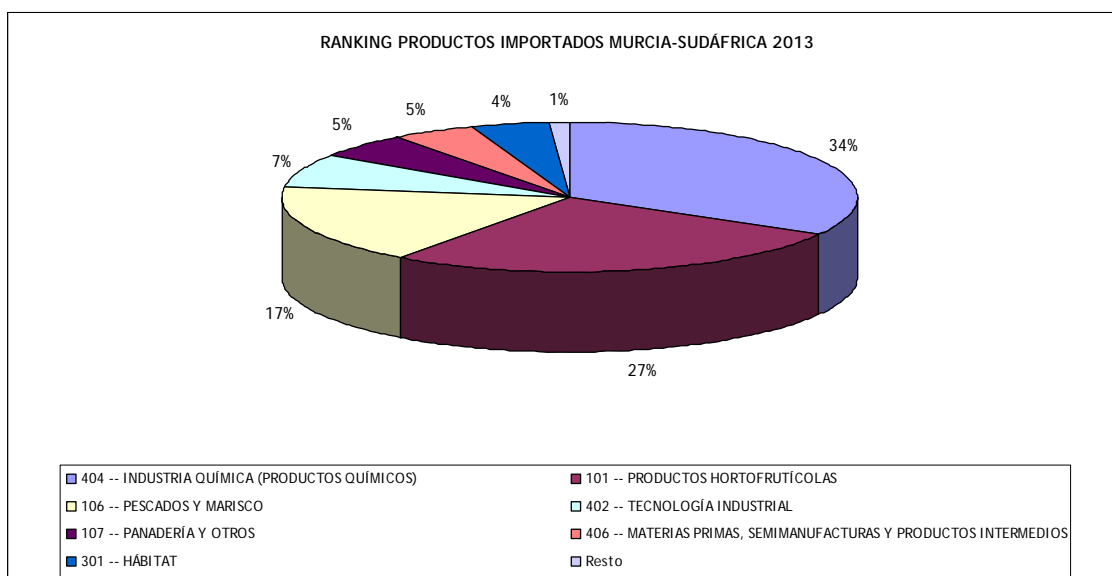


Tabla 8.- Ranking productos importados Murcia-Sudáfrica

| RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS MURCIA-SUDÁFRICA 2013 | |
|--|------------------|
| Sectores ICEX | Millones - Euros |
| 404 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS) | 0,63 |
| 101 -- PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS | 0,50 |
| 106 -- PESCADOS Y MARISCO | 0,33 |
| 402 -- TECNOLOGÍA INDUSTRIAL | 0,14 |
| 107 -- PANADERÍA Y OTROS | 0,10 |
| 406 -- MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS | 0,09 |
| 301 -- HÁBITAT | 0,08 |
| 203 -- BEBIDAS SIN ALCOHOL | 0,01 |
| 104 -- ANIMALES VIVOS Y SUS PRODUCTOS | 0,01 |
| SubTotal | 1,89 |
| Total | 1,89 |

Millones €



RELACIONES COMERCIALES SUDÁFRICA/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Sudáfrica en el año 2013 fue de 1.406,04 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 197,74%.

En el ranking de productos exportados para 2013 por España destacan tecnología industrial (643,97 millones de euros), donde se incluyen vehículos de transporte (con casi 300 millones de euros) y equipos, componentes y accesorios de automoción (123 millones de euros, aproximadamente); industria química (163,35 millones de euros), destacando farmoquímica (51,41 millones de euros) y materias primas y semimanufacturas plásticas (45,14 millones de euros); industria auxiliar mecánica y de la construcción (135,15 millones de euros), principalmente productos siderúrgicos (más de 97 millones de euros); y materias primas, semimanufacturas y productos intermedios (97,89 millones de euros), entre los que se encuentran otros productos no comprendidos en otro sector y semimanufacturas de madera y papel.

España importó productos sudafricanos en 2013 por valor de 711,07 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan medio ambiente y producción energética (168,78 millones de euros), principalmente combustibles y lubricantes y equipos de medio ambiente; materias primas, semimanufacturas y productos intermedios (162,9 millones de euros), entre los que pueden destacarse productos sin elaborar y productos semielaborados metálicos no ferrosos; industria auxiliar mecánica y de la construcción (más de 100 millones de euros) y exclusivamente productos siderúrgicos; tecnología industrial (82 millones de euros), cuyos principales productos importados vehículos de transporte (35,2 millones de euros) y equipos, componentes y accesorios de automoción (más de 32 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-Sudáfrica

| BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-SUDÁFRICA 2012-2013 | | | | | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|
| | 2012 - Exportación | 2012 - Importación | 2012 - Saldo | 2012 - Cobertura - % | 2013 - Exportación | 2013 - Importación | 2013 - Saldo | 2013 - Cobertura - % |
| Enero | 66,45 | 59,59 | 6,86 | 111,51 | 90,23 | 51,15 | 39,07 | 176,38 |
| Febrero | 68,86 | 87,69 | -18,83 | 78,53 | 134,18 | 80,13 | 54,05 | 167,45 |
| Marzo | 76,52 | 76,68 | -0,16 | 99,79 | 113,10 | 58,99 | 54,11 | 191,72 |
| Abril | 72,74 | 68,52 | 4,22 | 106,15 | 181,76 | 57,26 | 124,51 | 317,45 |
| Mayo | 75,71 | 66,67 | 9,05 | 113,57 | 105,94 | 64,88 | 41,06 | 163,28 |
| Junio | 85,51 | 72,13 | 13,38 | 118,55 | 99,92 | 53,96 | 45,96 | 185,17 |
| Julio | 76,14 | 75,95 | 0,19 | 100,25 | 139,12 | 61,97 | 77,16 | 224,51 |
| Agosto | 88,31 | 43,98 | 44,34 | 200,82 | 107,09 | 52,68 | 54,41 | 203,29 |
| Septiembre | 79,98 | 82,97 | -2,98 | 96,40 | 98,95 | 61,29 | 37,66 | 161,45 |
| Octubre | 99,38 | 74,77 | 24,61 | 132,91 | 158,71 | 75,60 | 83,12 | 209,95 |
| Noviembre | 109,34 | 74,25 | 35,09 | 147,26 | 80,11 | 47,36 | 32,76 | 169,17 |
| Diciembre | 158,82 | 68,81 | 90,01 | 230,82 | 96,93 | 45,81 | 51,12 | 211,58 |
| TOTAL | 1.057,77 | 852,01 | 205,77 | 124,15 | 1.406,04 | 711,07 | 694,97 | 197,74 |

Millones €

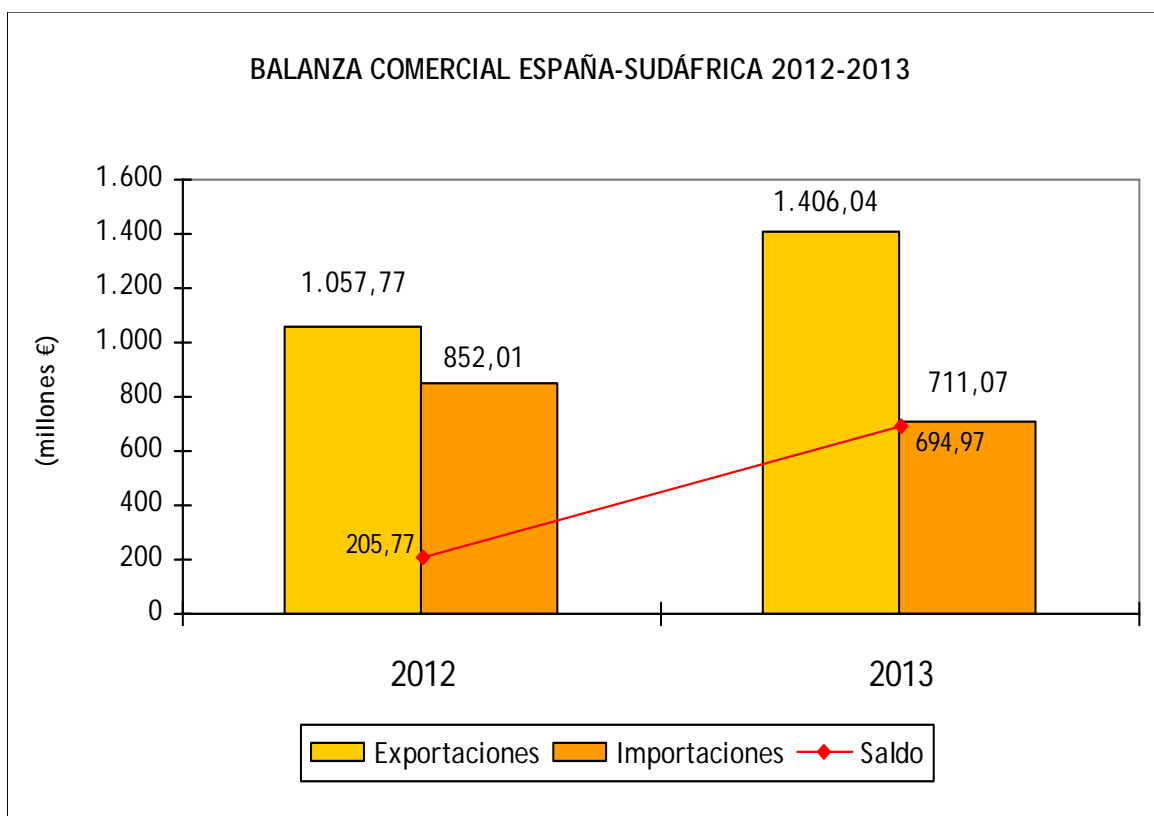


Tabla 10.- Evolución exportaciones España-Sudáfrica

| EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-SUDÁFRICA 2008-2013 | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|----------|----------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| TOTAL | 648,25 | 551,57 | 859,72 | 949,30 | 1.057,77 | 1.406,04 |

Millones €

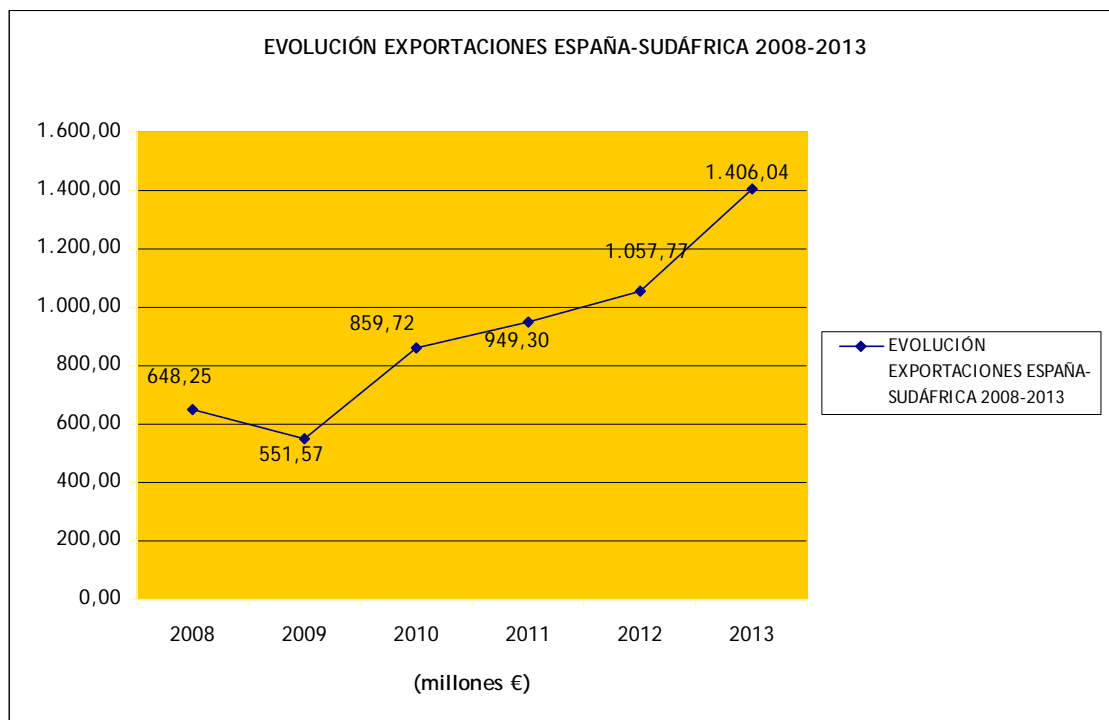


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-Sudáfrica

| RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-SUDÁFRICA 2013 | |
|--|------------------|
| Sectores ICEX | Millones - Euros |
| 402 -- TECNOLOGÍA INDUSTRIAL | 643,97 |
| 404 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS) | 163,35 |
| 405 -- INDUSTRIA AUXILIAR MECÁNICA Y DE LA CONSTRUCCIÓN | 135,15 |
| 406 -- MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS | 97,89 |
| 403 -- MEDIO AMBIENTE Y PRODUCCIÓN ENERGÉTICA | 81,15 |
| 108 -- GRASAS Y ACEITES | 75,73 |
| 301 -- HÁBITAT | 63,35 |
| 302 -- MODA | 52,01 |
| 401 -- TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS TELECOMUNICACIONES | 32,75 |
| 107 -- PANADERÍA Y OTROS | 22,77 |
| 101 -- PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS | 12,79 |
| 303 -- OCIO | 7,58 |
| 105 -- PRODUCTOS CÁRNICOS | 5,91 |
| 304 -- INDUSTRIAS CULTURALES | 4,46 |
| 106 -- PESCADOS Y MARISCO | 3,16 |
| 203 -- BEBIDAS SIN ALCOHOL | 2,91 |
| 201 -- VINOS | 0,49 |
| 202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS | 0,43 |
| 109 -- LÁCTEOS | 0,12 |
| 104 -- ANIMALES VIVOS Y SUS PRODUCTOS | 0,05 |
| SubTotal | 1.406,03 |
| Total | 1.406,04 |

Millones €

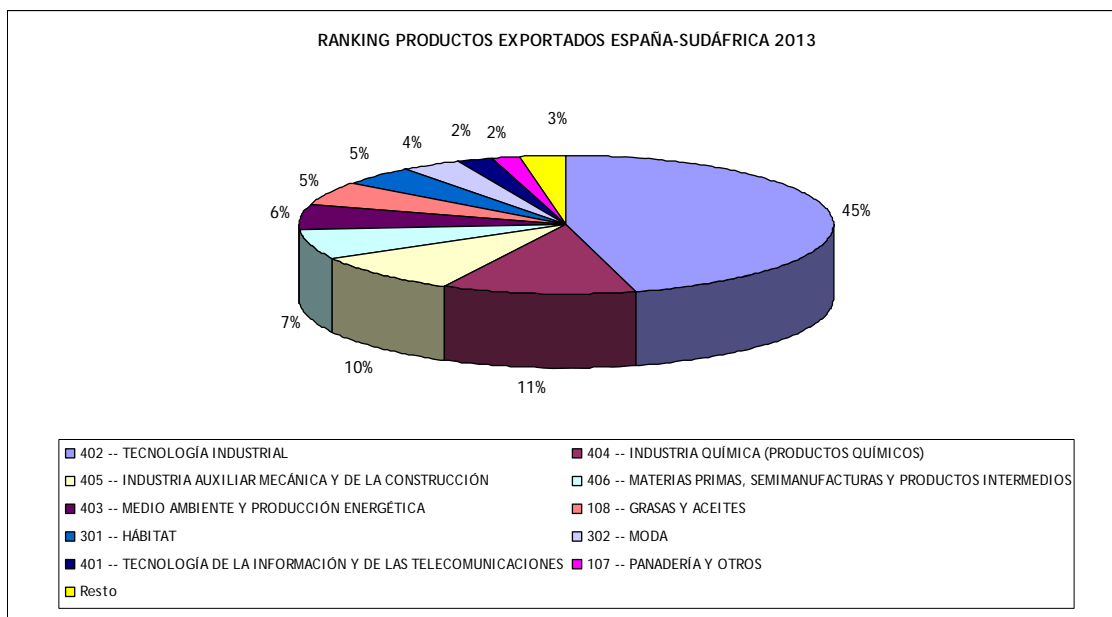


Tabla 12.- Evolución importaciones España-Sudáfrica

| EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-SUDÁFRICA 2008-2013 | | | | | | |
|--|----------|--------|--------|----------|--------|--------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| TOTAL | 1.583,09 | 871,24 | 956,04 | 1.061,84 | 852,01 | 711,07 |

Millones €

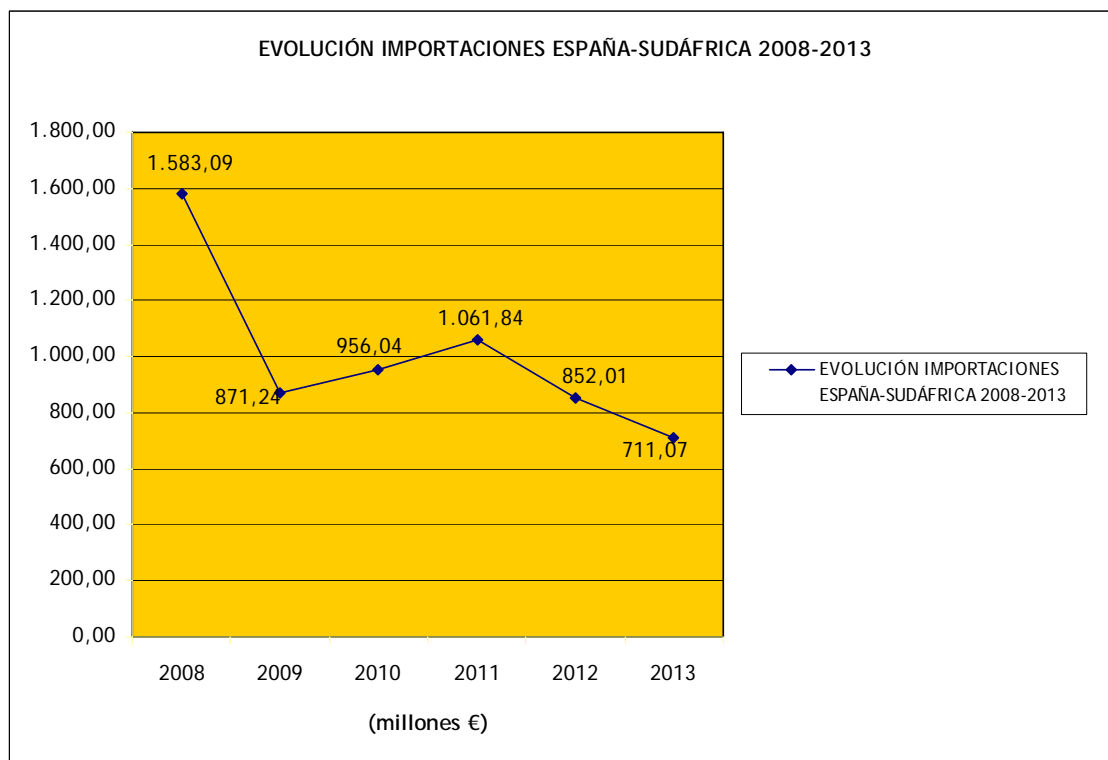
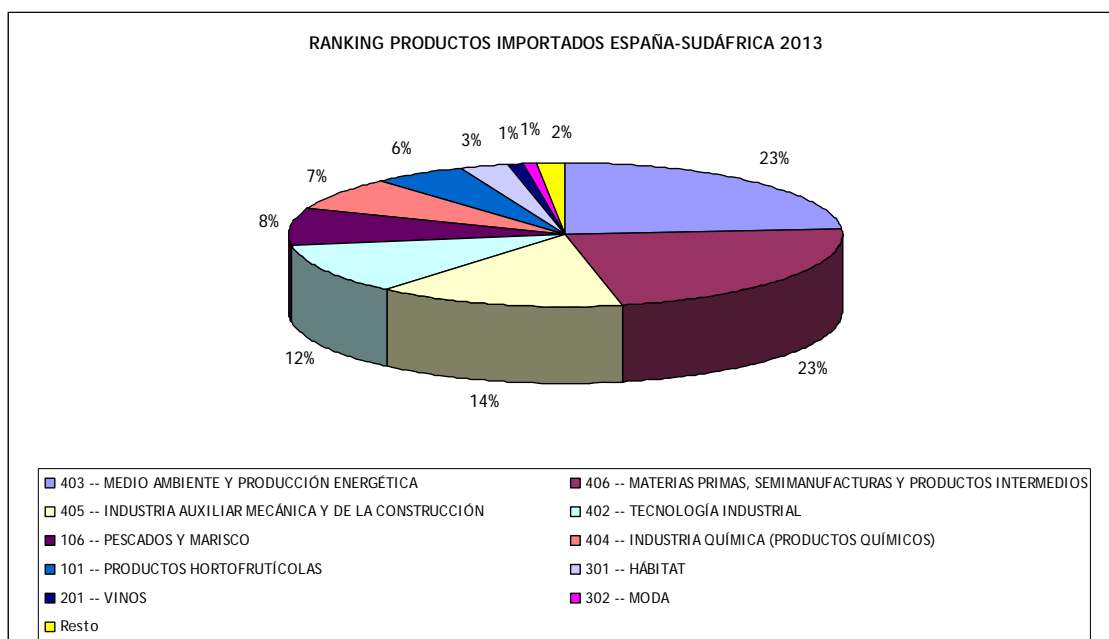


Tabla 13.- Ranking productos importados España-Sudáfrica

| RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-SUDÁFRICA 2013 | |
|--|------------------|
| Sectores ICEX | Millones - Euros |
| 403 -- MEDIO AMBIENTE Y PRODUCCIÓN ENERGÉTICA | 168,78 |
| 406 -- MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS | 162,90 |
| 405 -- INDUSTRIA AUXILIAR MECÁNICA Y DE LA CONSTRUCCIÓN | 102,62 |
| 402 -- TECNOLOGÍA INDUSTRIAL | 81,94 |
| 106 -- PESCADOS Y MARISCO | 58,62 |
| 404 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS) | 52,74 |
| 101 -- PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS | 39,94 |
| 301 -- HÁBITAT | 20,18 |
| 201 -- VINOS | 6,41 |
| 302 -- MODA | 5,33 |
| 202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS | 4,92 |
| 107 -- PANADERÍA Y OTROS | 1,51 |
| 401 -- TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS TELECOMUNICACIONES | 1,46 |
| 303 -- OCIO | 1,07 |
| 203 -- BEBIDAS SIN ALCOHOL | 0,91 |
| 104 -- ANIMALES VIVOS Y SUS PRODUCTOS | 0,76 |
| 304 -- INDUSTRIAS CULTURALES | 0,64 |
| 108 -- GRASAS Y ACEITES | 0,29 |
| 102 -- PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE FLORICULTURA | 0,06 |
| SubTotal | 711,07 |
| Total | 711,07 |

Millones €



COMERCIO EXTERIOR SUDAFRICANO POR PRODUCTOS

Exportaciones: Perlas, minerales, combustibles. **Principales clientes:** China, *Zona Nep, EE.UU.

Importaciones: Combustibles, máquinas, material eléctrico. **Principales proveedores:** China, Alemania, Arabia Saudita.

| | VALOR 2012 | VALOR 2013 | % VAR. 12/13 |
|--|--------------------|--------------------|--------------|
| IMPORTACIONES | 101.610.607 | 103.461.277 | 1,82 |
| 27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación | 22.834.917 | 22.281.032 | -2,43 |
| 84 -- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos | 15.310.834 | 14.913.997 | -2,59 |
| 85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación | 9.008.196 | 10.516.781 | 16,75 |
| 87 -- Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes | 9.266.417 | 9.203.160 | -0,68 |
| 99 -- Materias no especificadas en otra parte | 6.311.359 | 6.234.222 | -1,22 |
| 39 -- Materias plásticas y manufacturas de estas materias | 2.433.767 | 2.520.362 | 3,56 |
| 90 -- Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida | 2.371.806 | 2.436.406 | 2,72 |
| 30 -- Productos farmacéuticos | 2.362.860 | 2.278.371 | -3,58 |
| 29 -- Productos químicos orgánicos | 1.686.546 | 1.696.866 | 0,61 |
| 38 -- Productos químicos diversos | 1.462.203 | 1.670.580 | 14,25 |
| EXPORTACIONES | 86.711.971 | 95.224.783 | 9,82 |
| 71 -- Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares | 18.783.390 | 17.538.374 | -6,63 |
| 26 -- Minerales, escorias y cenizas | 12.559.082 | 13.669.149 | 8,84 |
| 27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación | 9.805.015 | 10.254.341 | 4,58 |
| 87 -- Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes | 7.524.566 | 8.296.946 | 10,26 |
| 84 -- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos | 6.119.537 | 6.693.144 | 9,37 |
| 72 -- Fundición, hierro y acero | 6.617.017 | 6.420.689 | -2,97 |
| 08 -- Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones | 2.308.558 | 2.640.960 | 14,40 |
| 85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación | 1.713.968 | 2.257.638 | 31,72 |
| 76 -- Aluminio y manufacturas de aluminio | 1.759.830 | 1.930.369 | 9,69 |
| 73 -- Manufacturas de fundición, de hierro o de acero | 1.272.449 | 1.553.025 | 22,05 |

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE (miles \$)

*Se podría decir que "Zona NEP" es un grupo de países socios, pero los componentes del grupo varían según el país informante, el año y el producto.

Perfil Socioeconómico y Empresarial



ENTORNO EMPRESARIAL

- Sudáfrica es el mercado de importación más grande y el que ofrece mayores oportunidades a los inversores extranjeros en el África Subsahariana. Su PIB supera incluso al de Egipto, lo que le convierte en el principal país emergente de la zona.
- Gran parte de la incertidumbre política que generaba la política del apartheid (desaparecida en 1994) se ha superado en los últimos años. La organización de la Copa del Mundo de Fútbol en 2010 ha contribuido a crear una imagen de estabilidad en un país de gran potencial.
- Es un país dual, con una población blanca de 5 millones de habitantes que dispone de una renta per cápita y nivel de vida similar al de Europa, y una población negra de 35 millones -la etnia de raza negra más importante es la zulú-. que en su mayoría se asienta en los suburbios de las grandes ciudades en malas condiciones. Sin embargo está surgiendo una clase media cada vez más numerosa de población negra. A ellos hay que añadir una población mestiza (unos 4 millones descendientes de esclavos malayos de las Antillas Holandesas que viven en la costa) y una pequeña población de origen hindú muy activa en el comercio al por menor.
- La mayoría de hombres de negocios son de raza blanca, bien de origen británico o Africaaners -de descendencia centroeuropea, principalmente holandesa-. No obstante es cada vez mayor el número de ejecutivos de raza negra presentes en las empresas. En el mundo de la política y del sector público predominan las personas de raza negra.
- Para favorecer a la población negra se ha introducido la política de la Affirmative Acting (Discriminación Positiva), que entre otras medidas establece la concesión de contratos estatales a empresas pertenecientes a miembros de la comunidad negra.
- La tensión racial ha provocado un gran número de asesinatos y atracos, que hacen que Sudáfrica sea el cuarto país del mundo en el ranking de criminalidad, con un elevado nivel de inseguridad en los suburbios de grandes ciudades y en Johannesburgo. No obstante, el crimen no tiene motivación racial ni política, sino económica.

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 o Zimbabwe. Por otra parte, hay agentes-importadores que tienen sólo un ámbito local. La decisión de elegir uno u otro es complicada ya 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 almacenes e hipermercados de capital

sudafricano. También hay algunas cadenas de capital inglés (Woolworth) y holandés (Makro).

- 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 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 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. Por ejemplo si se les pide que hagan algo hay dos posibles respuestas afirmativas: "I will do it now-now" (significa que lo harán inmediatamente) o "I will do it just now" (significa que no es un asunto urgente y que se hará más adelante).
- El estilo de negociación es amistoso pero formal. Un punto intermedio entre el británico serio y conservador, y el australiano más sencillo e informal.
- Al inicio de la negociación el sudafricano parece poco predispuesto a modificar sus posturas iniciales pero poco a poco va cediendo y mostrándose mucho más flexible.
- 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 "ganador-ganador" en el que ambas partes aprecian y facilitan los beneficios que obtiene la otra.
- El margen de negociación es más amplio que en otros países de cultura anglosajona. Las concesiones 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 ultimátums para acelerar las decisiones no servirán de nada; incluso 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.
- 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.

NORMAS DE PROTOCOLO

- La forma de saludo es un apretón de manos fuerte y rápido, tanto en la presentación como en la despedida. Se desaconseja los besos en las mejillas, reservados para los amigos y familiares.
- 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? Los Afrikaners y la mayoría de la gente de color utilizan la expresión Goeie. Los Zulúes se saludan con la palabra Sawubona.
- 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. o Mrs.
- 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. En la correspondencia escrita formal se aconseja utilizar la abreviatura Dr. (Doctor) antes del apellido de la persona. En las conversaciones sólo debe utilizarse con personas que realmente han obtenido ese grado académico.
- Los dos temas de conversación favoritos son las bellezas naturales del país y los deportes, especialmente el golf pero también el fútbol, el rugby y el cricket.
- Debe evitarse hablar de política, religión y conflictos raciales. Si sale este último tema es mejor escuchar que hablar. Hay que tener en cuenta que en temas raciales los blancos de origen británico tienen unas ideas más moderadas que los Africaaners, que son más extremistas.
- 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 importantes será muy positivo entablar una relación personal antes de cerrar un acuerdo.
- Es habitual que a los visitantes extranjeros se les invite a barbacoas en casas particulares, conocidas con el nombre de braaivleis, expresión Africaaner para "carne asada", que se suele abreviar con la palabra braai. Aunque el anfitrión insista al visitante extranjero para que no lleve nada se considera de buena educación llevar unas botellas de vino o dulces.
- En Sudáfrica ir a un coffee shop no significa ir a un bar, un pub o una cafetería a tomar café, sino a una de las tiendas de barrio - equivalentes a tiendas de ultramarinos- que permanecen abiertas hasta tarde.
- La comida de negocios más habitual es la cena que tiene lugar a partir de las 19:00 h. aunque también se organizan desayunos y almuerzos de trabajo.

- 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.
- El mes de diciembre es prácticamente inhábil a efectos empresariales ya que la mayoría de sudafricanos toma las vacaciones coincidiendo con el verano del hemisferio Sur. Además la fiesta nacional, "El Día de la Reconciliación" se celebra el 16 de diciembre. Hasta la tercera semana de enero no se retoma la actividad empresarial.

ASPECTOS ECONÓMICOS

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS

Sudáfrica tiene un subsuelo rico en recursos minerales. Es el mayor productor y exportador de oro, platino y cromo, y el cuarto productor de diamantes del mundo. El país posee 80% de las reservas mundiales de platino, y posee 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 cerca de 30% del PIB.

El sector de los servicios es floreciente. Emplea a cerca de 70% de la población activa y representa cerca de dos tercios del PNB. El turismo debiera seguir creciendo tras el impulso que dio el Mundial de fútbol. 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 (2,4%), y solo emplea a 5% de la población activa del país. Sudáfrica es el sexto productor mundial de vino.

ACCESIBILIDAD DEL MERCADO

SERVICIOS COMERCIALES Y BANCARIOS

COMERCIALIZACIÓN

Sudáfrica ofrece a los proveedores extranjeros una amplia variedad de métodos de distribución y venta de 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 la mitad de las ventas pasan primero a través del mayorista y después del minorista antes de llegar 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 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 el 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, sector que ha crecido notablemente en los últimos años, sobre todo en los servicios.

BANCOS

Un total de 19 bancos comerciales (14 de propiedad nacional y 5 de propiedad extranjera), y 2 bancos mutualistas están registrados en Sudáfrica. El sector está fuertemente concentrado y cuatro bancos comerciales, Amalgamated Bank of South Africa (ABSA, propiedad de Barclays), FirstRand Bank, Nedbank y Standard Bank (participado en un 20% por el ICBC chino) representan más del 80% del total de activos y tienen una fuerte presencia en los demás países del cono sur de África.

Además de los bancos comerciales, se han creado varios bancos/instituciones financieras de desarrollo de propiedad estatal para financiar proyectos en sectores específicos, para ayudar a las PYME, y para prestar servicios bancarios al sector de la población que no tiene acceso a servicios bancarios.

SISTEMA FISCAL

El Impuesto de Sociedades con un tipo general es del 28%. Las pequeñas y medianas empresas, con ingresos anuales inferiores a los 15 millones de rands (aprox. 1,5 millones de euros) se benefician de una escala variable, con exención total para los primeros 5.000 euros de beneficios y un tipo del 10% hasta los 30.000 euros.

El Impuesto sobre la Renta grava la renta mundial de los residentes, con disposiciones para evitar la doble imposición en el caso de aquellos países con los que existe el correspondiente acuerdo bilateral y la renta generada en Sudáfrica por los no residentes. El tipo de retención es variable.

Con un tipo único del 14%, se aplica a las transacciones de la mayor parte de bienes y servicios, con las excepciones enumeradas en la Value-Added Tax Act.

PROTECCIÓN DE PATENTES Y MARCAS

Sudáfrica es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WPO) y ha firmado los acuerdos más importantes en relación con la Propiedad Intelectual como: la Convención de París, la convención de Berna, el Tratado de Budapest, el Acuerdo de la Haya y el Tratado de Cooperación sobre Patentes (PCT). Sudáfrica forma parte igualmente del Acuerdo TRIPS de la Organización Mundial de Comercio (WTO) y ha firmado el Tratado sobre el Derecho de Marcas (TLT).

La legislación nacional sobre Propiedad Intelectual incluye: Patents Act, Trademarks Act, Desing Act, Copyright Act, Counterfiet goods Act y Plant Breeders' Rights Ant. La Patents Act de 1978 establece un periodo inicial de validez de 10 años para una marca registrada. Dicho plazo puede ser ampliado durante un periodo inicial de 5 años, ampliable por otros os periodos de 5 años.

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

El Instituto de Normalización de Sudáfrica (South African Bureau of Standards, SABS) es el organismo encargado de desarrollar las actividades de normalización y certificación. Para ello trabaja en estrecha colaboración con otros organismos internacionales, como ISO e IEC.

Al mismo tiempo, trata de potenciar la calidad de los productos nacionales mediante la concesión de licencias de uso del símbolo SABS que garantiza el cumplimiento de ciertas especificaciones técnicas y un adecuado nivel de calidad.

Resulta muy recomendable contactar con el SABS (www.sabs.co.za) para asegurarse de los requisitos técnicos y de calidad necesarios para la comercialización de productos en Sudáfrica.

RÉGIMEN DE COMERCIO

El único requisito para la realización de operaciones de comercio exterior de valor superior a 20.000 ZAR (aproximadamente 2.000€) es registrarse en el South Africa Revenue Service, el equivalente sudafricano a nuestra Agencia Tributaria, trámite que puede habitualmente realizarse en un día. Tras el registro se asigna a los solicitantes un número, que debe figurar en todas las declaraciones de aduanas. Sin embargo, en caso necesario y con carácter excepcional es posible utilizar un número codificado general expedido por la aduana a fin de iniciar las actividades de importación o exportación inmediatamente.

Como principio general la importación de cualquier producto puede realizarse mediante presentación de la correspondiente declaración aduanera. Sin embargo se mantienen los permisos de importación para la administración de contingentes arancelarios ó por motivos de salud, sanitarios, fitosanitarios y ambientales, ó en virtud de convenios internacionales de los que Sudáfrica es signataria.

Entre los productos que requieren permiso de importación se encuentran productos alimenticios frescos ó congelados, refinados del petróleo y productos químicos, productos farmacéuticos, armas, máquinas de juego y algunos productos de segunda mano.

Los productos frescos de origen animal ó vegetal sujetos a controles sanitarios ó fitosanitarios solo pueden importados de aquellos países con los que se han concluido protocolos bilaterales. Para estos productos el importador debe obtener la licencia de importación con carácter previo a la salida de la mercancía del puerto de origen.

Para poder despachar las mercancías debe presentarse toda la documentación requerida (conocimiento de embarque, factura comercial,...) junto con la declaración de aduana en las oficinas de aduana del puerto de entrada. La presentación puede hacerse por vía electrónica. La factura comercial debe incluir toda la información necesaria para la determinación del valor del artículo importado a efectos del cálculo de derechos. Se requieren un certificado y la declaración de origen si se aplican derechos preferenciales, como es el caso de las mercancías comunitarias, y en el caso de los productos sujetos a derechos antidumping o compensatorios. El despacho suele requerir como máximo 24 horas para los fletes aéreos, y dos o tres días para los fletes marítimos, según el puerto de entrada. El despacho de los envíos a través de la aduana se puede realizar antes de su llegada a un puerto de Sudáfrica (una vez cargados en el buque de transporte).

ARANCELES

El arancel sudafricano sigue la nomenclatura del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías. La política comercial sudafricana ha estado durante décadas supeditada al modelo de crecimiento hacia dentro, basado en la sustitución de importaciones. No ha habido una política arancelaria coherente sino continuas modificaciones puntuales de los derechos aplicables. Ello dio lugar a un arancel caracterizado por su enorme complejidad, con una gran variedad de derechos; un alto nivel de protección media, en torno al 22% para productos industriales; una gran volatilidad; y un nivel de consolidación de los derechos muy bajo (20% para productos industriales).

Sudáfrica y la Unión Europea firmaron un Acuerdo Comercial, que entró en vigor el 1 de enero de 2000, por el que se establece la reducción progresiva de aranceles en ambos sentidos en un plazo máximo de 12 años. La Unión Europea liberalizará el 95% de sus importaciones de Sudáfrica y Sudáfrica, a su vez, liberalizará el 86% de sus importaciones de la Unión Europea. Para acceder a una información completa sobre el Acuerdo y los calendarios de reducción arancelaria por partida, se puede consultar la página web de la Comisión Europea (<http://europa.eu.int/comm/development/index.htm>).

PERFIL DEMOGRÁFICO

| | |
|-------------------------------|--|
| Población (2014) | 48.375.645 habitantes |
| Capital | Pretoria |
| Otras ciudades | Johanesburgo, Ciudad del Cabo, Durban |
| Crecimiento población (2014) | -0,48% |
| Densidad demográfica (2014) | 39,7 hab/km ² |
| Pirámide de edad (2014) | 0-14: 28,3% 15-64: 65,5% >65: 6,2% |
| Distribución por sexos (2014) | Hombres: 49,6% Mujeres: 50,4% |
| Grupos étnicos | Negros, blancos, asiáticos |
| Religión | Protestantes, católicos, musulmanes, otros |
| Idioma | Zulu (oficial), Xhosa (oficial), Afrikaans (oficial), Sepedi (oficial), Inglés (oficial), Setsuana (oficial), Sesotho (oficial), Xitsonga (oficial), otros |
| Moneda | Rand |

PERFIL GEOGRÁFICO

| | |
|-------------------------|--|
| Superficie | Total: 1.219.090 km ² Tierra: 1.214.470 km ² Agua: 4.620 km ² |
| Fronteras | 4.862 km |
| Costas | 2.798 km |
| Elevaciones | Punto más bajo: Océano Atlántico 0 m Punto más alto: Njesuthi 3.408 m |
| Uso de la tierra (2011) | Arable: 9,87% Cosechas permanentes: 0,34% Otros: 89,79% |

PERFIL ECONÓMICO

| | |
|--------------------------------|---|
| Datos generales (2013) | PIB: 595,7 billones \$ Crecimiento real del PIB: 2% PIB per cápita: 11.500 \$ |
| PIB por sectores (2013) | Agricultura: 2,6% Industria: 29% Servicios: 68,4% |
| Población ocupada por sectores | Agricultura y pesca: % Industria: % Servicios: % |
| Tasa de paro (2013) | 24,9% |
| Tasa de inflación (2013) | 5,8% |

Información
complementaria y
práctica



INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

La historia escrita de Sudáfrica comienza con la llegada de los europeos a la región. Los primeros fueron los portugueses pero los holandeses les arrebataron la colonia a los portugueses en 1652, establecieron pequeños asentamientos en el Cabo de Buena Esperanza y se expandieron hasta formar la Colonia del Cabo. Al final del siglo XVIII los ingleses se apoderaron de la colonia holandesa, transformándose entonces en una colonia británica. La población europea comenzó a expandirse y comenzaron las luchas con los nativos sobre la posesión de la tierra con abundantes bajas en ambos lados. Las hostilidades también se iniciaron entre los holandeses y los británicos y muchos de estos holandeses emigraron y se establecieron en la zona central de la región conocida como Highveld donde formaron cuatro repúblicas. Los holandeses tuvieron dos guerras con los británicos, llamadas guerras Anglo-Boers, que terminaron en la derrota de éstos y de sus repúblicas independientes.

En 1910 las cuatro principales repúblicas de la región se unieron configurando la Unión Sudafricana. A los pobladores de raza negra no se les dio el derecho de voto en esta república y la falta de derechos de los negros, los denominados "hombres de color" y asiáticos continuó erosionando el concepto de Unión. Después de la Segunda Guerra Mundial los blancos dictaron sus reglas racistas a través del Apartheid, mediante una serie de leyes que establecían la segregación racial.

En 1990, después de un largo periodo de resistencia por parte de varios movimientos anti-apartheid y de la presión internacional por campañas como Free Nelson Mandela, el gobierno del Partido Nacional se vio forzado a dar un primer paso hacia la negociación aboliendo la prohibición del Congreso Nacional Africano y otras organizaciones políticas de izquierdas, y liberando a Nelson Mandela después de 27 años en prisión. Para la entrega del poder a la mayoría negra se llevaron a cabo negociaciones que incluían el mantenimiento del sistema económico pre-existente, la ley de reconciliación y la desmantelación de programa nuclear de Sudáfrica para que los africanos no dispusieran de la bomba atómica. La legislación del Apartheid fue gradualmente sustituida de los textos estatutarios y se llevaron a cabo las primeras elecciones multiraciales en 1994. El Congreso Nacional Africano (ANC) las ganó con una gran mayoría, y desde entonces se ha mantenido en el poder. El país está actualmente bajo control de la mayoría negra, la cual constituye el 80 % de la población.

PERFIL POLÍTICO

Las elecciones del 27 de abril de 1994 implantaron en Sudáfrica una democracia de corte parlamentario que puso fin al régimen del apartheid. Los negociadores constitucionales de Kempton Park acordaron la redacción de una constitución definitiva por la llamada Asamblea Constitucional, compuesta por

el Senado (ahora denominado Consejo Nacional de Provincias y que consta de 90 escaños) más la Asamblea Nacional, con 400 escaños. En noviembre de 1996 tuvo lugar la adopción del texto definitivo de la nueva Constitución, que entró en vigor el 4 de febrero de 1997.

Desde las elecciones presidenciales de mayo de 2009 el presidente del gobierno es Jacob Zuma, número 1 del ANC (65,9% de los votos) y esta realizando una labor política básicamente continuista respecto a la de gobiernos anteriores.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

Los ciudadanos españoles que visitan Sudáfrica por motivos de turismo o en tránsito no necesitan visado, sólo pasaporte en vigor. Si visitan Sudáfrica para trabajar, necesitan visado y permiso de trabajo.

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA AÉREA:

Actualmente la compañía Iberia cubre cinco veces por semana el trayecto Madrid-Johannesburgo-Madrid.

VÍA MARÍTIMA:

Existe conexión entre los puertos españoles de Barcelona y Valencia y los sudafricanos de Ciudad del Cabo y Durban, siendo este último el más importante en el transporte de mercancías

FESTIVIDADES Y HORARIOS

Días festivos:

1 de enero (Año Nuevo), 21 de marzo (Día de los Derechos Humanos), Viernes santo, 12 abril (Día de la Familia), 28 de abril (Día de la Libertad), 1 de mayo (Día del Trabajo), 16 de junio (Día de la Juventud), 9 de agosto (Día Nacional de la Mujer), 24 de septiembre (Día de la Herencia), 16 de diciembre (Día de la Reconciliación), 25 de diciembre (Navidad), 26 de diciembre (Día de la Buena Voluntad)

Período anual de vacaciones:

El período anual de vacaciones oscila entre 15 y 20 días, que se suelen disfrutar entre mediados de diciembre y mediados de enero.

Horario local:

No hay diferencia horaria desde finales de marzo a finales de septiembre, mientras que el resto del año Sudáfrica lleva una hora de adelanto con respecto a España.

Horario laboral:

BANCOS:

Lunes a viernes de 09:00 a 15:30 horas, sábados de 08:30 a 11:00 horas.

COMERCIOS:

Lunes a sábados de 09:00 a 18:00 horas.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:

Lunes a viernes de 08:00 a 15:30 horas.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (16/07/2014) Euro-Rand

| EUR | ZAR | EUR | ZAR |
|-----|--------|------|----------|
| 1 | 14,54 | 30 | 436,11 |
| 2 | 29,07 | 35 | 508,80 |
| 3 | 43,61 | 40 | 581,48 |
| 4 | 58,15 | 45 | 654,17 |
| 5 | 72,69 | 50 | 726,86 |
| 10 | 145,37 | 100 | 1.453,71 |
| 15 | 218,06 | 250 | 3.634,27 |
| 20 | 290,74 | 500 | 7.268,55 |
| 25 | 363,43 | 1000 | 14.537,1 |

| ZAR | EUR | ZAR | EUR |
|-----|-------|-------|--------|
| 10 | 0,69 | 300 | 20,61 |
| 20 | 1,37 | 350 | 24,05 |
| 30 | 2,06 | 400 | 27,49 |
| 40 | 2,75 | 450 | 30,92 |
| 50 | 3,44 | 500 | 34,36 |
| 100 | 6,87 | 1000 | 68,71 |
| 150 | 10,31 | 2500 | 171,79 |
| 200 | 13,74 | 5000 | 343,57 |
| 250 | 17,18 | 10000 | 684,14 |

CLIMA

El clima de Sudáfrica está más condicionado por su topografía y los océanos que le rodean que por su latitud. Como corresponde a un país del hemisferio sur, el invierno transcurre de junio a agosto, y el verano de diciembre a febrero.

PRECAUCIONES SANITARIAS

Sólo es necesario seguir un tratamiento preventivo contra la malaria si se visita la zona nordeste del país. El agua corriente es potable en todo el país.

La medicina privada es de gran calidad pero muy costosa. Incluso en caso de urgencia, el paciente extranjero debe presentar garantías de pago (tarjeta de crédito) si quiere ser admitido en un hospital de estas características. Por

esta razón es aconsejable contratar un seguro de viaje lo más completo posible.

WEBS DE INTERÉS

GOBIERNO DE SUDÁFRICA

<http://www.gov.za/>

Información sobre la estructura del gobierno, composición, noticias, legislación. También hay una información general en "About South Africa" con temas de economía, historia, salud, arte y cultura... Incluye también un apartado de "Services" con información de organizaciones, para personas y extranjeros en Sudáfrica. En inglés

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

<http://www.dti.gov.za/>

Se ofrece en esta página información para llevar a cabo inversiones en el país africano, registro y control de las exportaciones e importaciones que se realizan en el país, derechos de los consumidores... En "Offering" contiene un apartado con la legislación existente para llevar a cabo las inversiones en el país y cualquier otra información que pueda resultar de utilidad

Ministerios: <http://www.info.gov.za/aboutgovt/dept.htm>

Aduanas: SA Revenue Services(SARS) Customs & Excise: www.sars.gov.za

SA Bureau of standards: www.sabs.co.za

SA Reserve Bank: www.reservebank.co.za

Industrial development corporation: www.idc.co.za

Exhibition Association of SA www.exsa.co.za

DIRECCIONES DE ORGANISMOS

EN ESPAÑA

EMBAJADA DE SUDÁFRICA EN MADRID

Claudio Coello, 91, 6º

28006 Madrid

Spain

tel.: 34 91 436 37 80

fax: 34 91 577 74 14

c.e.: madrid.embassy@dirco.gov.za

<http://www.dirco.gov.za/madrid/en/>

[SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO](#)

Paseo de la Castellana, 162

28046 Madrid

tel.: 91 349 4000/902 446 006

fax: 91 457 8066

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)

Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
tel.: 91 349 6100/902 349 000
fax: 91 431 6128

EN SUDÁFRICA

EMBAJADA DE ESPAÑA EN SUDÁFRICA

CANCILLERÍA
Lord Charles Complex
337 Brooklyn Road
Brooklyn
Pretoria 0181
tel: 27-12-460 0123
c.e.: emb.pretoria@maec.es

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL EN SUDÁFRICA (JOHANNESBURGO)

8th floor Fredman Towers 13 Fredman drive
P.O. BOX 781050- 2146 Sandton
Johannesburgo
tel.: 00 (27) 11-883 2102/03
fax: 00 (27) 11-883 2624
c.e.: johannesburgo@comercio.mineco.es

JOHANNESBURG CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

JCC House
Milpark - Johannesburg
tel.: 00 (27) 11-726 5300
fax: 00 (27) 11-726 1715, 482 2000
www.jcci.co.za

CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN CIUDAD DEL CABO

37, Shortmarket Street
8001 Cape Town
tel.: 00 (27) 21-422 2415
fax: 00 (27) 21-422 2328
c.e.: conspccabo@mail.mae.es

Datos de la Representación española:

Embajador: D. Juan Ignacio Sell Sanz.

FUENTES DOCUMENTALES

ESTADÍSTICAS Y DATOS DE NEGOCIOS

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID

-
- Santander Trade, <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/sudafrica/politica-y-economia>

HISTORIA

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

POLÍTICA

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- <http://www.mapasmurales.es/paises/sudafrica/>
- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID
- Cómo negociar con éxito en 50 países, Olegario Llamazares García-Lomas

OTROS DATOS

- Tabla de Cambio para Viajes © 1996 - 2013 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.org