

VI Convención Internacional  
de Comercio Exterior



Organiza



**RGX**  
CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

# Sudáfrica para el empresario PyME



**Cámara de Comercio  
Argentino Sudafricana**

*Fundada en 1972*

Belgrano 126 - Piso 3° - Of. 304  
San isidro - Buenos Aires - Argentina  
Telefono/Fax : 54-11-4743 7090  
E-mail: [info@camara-sudafricana.com.ar](mailto:info@camara-sudafricana.com.ar)

Lic. Hendrik J. Jordaan  
Project Manager  
South Africa Business Centre  
[jordaan@sabcentre.com.ar](mailto:jordaan@sabcentre.com.ar)

[www.rgxonline.com](http://www.rgxonline.com)

22 | 23 | 24 de abril  
**Mar del Plata**



# Historia



Sudáfrica es conocido por:

- Apartheid – Democracia 1994
- Copa del Mundo FIFA 2010



# Realidad socio-cultural



- 11 idiomas oficiales
- 9 provincias

Superficie de 1,219,090 km<sup>2</sup> – la mitad de la superficie continental de Argentina



# Medios de comunicación

- El inglés es el principal idioma comercial pero no es el idioma propio de la mayoría de los sudafricanos
- Principales idiomas:
  - Xhosa
  - isiZulu
  - Afrikaans



# La sociedad sudafricana

- Compuesta por múltiples etnias y razas
- Fuerte sentimiento de patriotismo previo y superior al sentimiento de pertinencia a raíces culturales o étnicas históricamente hablando.
- Equilibrio relativo entre población en zonas urbanas y rurales (tasa de urbanización: 61%)



# Instituciones sudafricanas

- Fuerte influencia británica
- Apego y respeto a leyes, acuerdos y temas negociados
- Estabilidad y previsibilidad política y económica
- Indicadores:
  - Mismo ministro de economía durante 14 años
  - Inflación controlada entre 3 y 6%



# Sistema financiero sudafricano



- Características: estable, previsible, sofisticado y avanzado
- Posicionamiento como proveedor y líder en y para África.
- 4 Bancos principales
  - ABSA
  - First National Bank
  - Nedbank
  - Standard Bank



# Recursos humanos



- División notable entre altamente calificado y con estudios primarios incompletos
- Escasez de recursos humanos calificados en sectores de ingeniería, biotecnología e informática
- Alta tasa de desempleo
- Influjo de inmigrantes ilegales de países limítrofes y de África subsahariana.



# Estrategia gubernamental

- Crecimiento a través de comercio y desarrollo industrial
- Política consensuada a todo nivel y mantenida por gobiernos sucesivos
- Inserción en mercados internacionales de manera transparente y proactiva



# Ubicación geográfica





# Regiones principales



- Población distribuida de manera equilibrada
- Cada región con puertos de acceso definido
- División de sedes gubernamentales
- Importancia de socio dedicado en la región más apropiada.



# Gauteng





# Gauteng



- Ciudad principal: Johannesburg
- Población: 9.6 millones de personas (20.2%)
- Aporte al PBI: 33.3%
- Puertos principales: O.R. Tambo International Airport



# Western Cape





# Western Cape

- Ciudad principal: Cape Town
- Población: 4.8 millones de personas (10.1%)
- Aporte al PBI: 14.5%
- Puertos principales: Cape Town Harbour y Cape Town International airport



# KwaZulu Natal





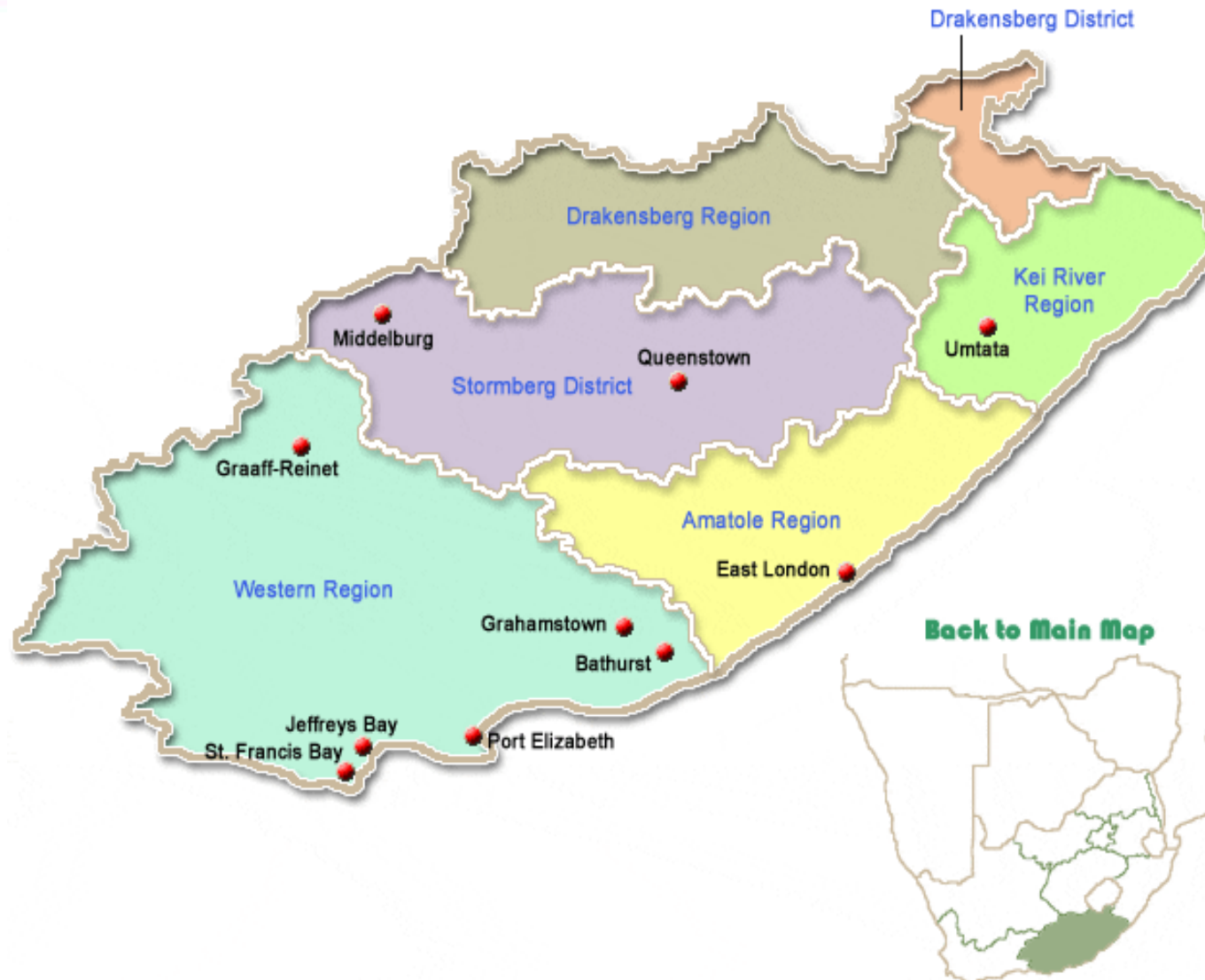
# KwaZulu Natal



- Ciudad principal: Durban
- Población: 10 millones de personas (20.9%)
- Aporte al PBI: 16.7%
- Puertos principales: Durban Harbour y KingShaka International Airport



# Eastern Cape





# Eastern Cape

- Ciudad principal: Port Elizabeth
- Población: 6.9 millones de personas (14.4%)
- Aporte al PBI: 8.1%
- Puertos principales: Port Elizabeth Harbour y Port Elizabeth Airport



# Infraestructura

- Caminos: 362 099 km
- Ferrocarriles: 20 872 km
- Aeropuertos internacionales: 3
- Puertos: 5
- Líneas de teléfonos celulares: 45 millones



# Principales socios comerciales



- Importación:
  - Alemania 11.2%
  - China 11%
  - EE.UU 7.8%
  
- Exportación:
  - Japon 11.1%
  - EE.UU 11.1%
  - Alemania 8%



# Relación con Argentina



- Teñida por el desconocimiento mutuo
- Gran esfuerzo de funcionarios medios
- Creciente comercio bilateral
- Balanza comercial desigual
- Acuerdo de libre comercio SACU – Mercosur
- Reuniones anuales de comisión binacional



# Actores de relevancia



Para una inserción exitosa en el mercado sudafricano se requiere de una decisión estratégica por parte de la empresa argentina.



# Asistencia a la empresa

## Múltiples canales:

- Cámara de Comercio Argentino Sudafricana
- Cancillería argentina
- Embajada de Argentina en Sudáfrica
- Embajada de Sudáfrica en Argentina
- Consultoras privadas



# Oportunidades

Las empresas argentinas deben mirar a Sudáfrica con el objetivo doble de posicionarse en la carrera económica por África y también para aprovechar las relaciones comerciales favorables con Estados Unidos y la Unión Europea. Principalmente en la agroindustria y la industria liviana.



# Riesgos

- Competencia más fuerte desde China e India en términos de costos.
- Competencia más fuerte desde Europa y Estados Unidos en términos de calidad.



# Temas a resolver



- Puja entre el crecimiento económico sostenido con una redistribución natural de ingresos y el malestar social por la falta de materialización de los cambios en las realidades sociales y económicas, volviendo a criterios raciales propios del Apartheid.
- Escasez de agua potable
- Prevención de HIV/SIDA



Muchas gracias

Para más información:  
Lic. Hendrik J. Jordaan  
Project Manager  
South Africa Business Centre  
[jordaan@sabcentre.com.ar](mailto:jordaan@sabcentre.com.ar)  
(011) 15 6274 5888