

# **RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA** **COMERCIAL**

## **ÁFRICA DO SUL**

### **Descartáveis (REF. 5)**



### **Programa Export Plastic**

**Novembro 2006**

---

PRO-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

[www.proativaconsultoria.com.br](http://www.proativaconsultoria.com.br) – [proativa@plugin.com.br](mailto:proativa@plugin.com.br)

**Coordenação:**

---

Marcos José de Almeida Duarte  
marcos.jose@plugin.com.br

Flávia Moraes  
flavia.moraes@plugin.com.br

**Equipe Técnica:**

---

Fabrcio Ehlers  
Hans Richter  
John Sevante  
Letícia Fischer  
Letícia Lorenzini  
Paloma Antonio  
Paula Muniz  
Sabrina Pasini

---

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

www.proativaconsultoria.com.br – proativa@plugin.com.br

## SUMÁRIO EXECUTIVO

---

O setor de plásticos tem sido um dos que têm apresentado os melhores resultados na África do Sul, com um crescimento médio anual de 3,2%, de 1992 a 2002.

A indústria é composta de fabricantes de matérias-primas (locais e estrangeiros), convertedores e distribuidores. Há 3 fabricantes locais de polímeros: Sasol Polymers, Dow Plastics e Sans Fibers. A Sasol Polymers fornece resinas PVC, PE-LD, PE-LLD e PP. A Dow Plastics fornece resinas PE-HD e PP. A Sans Fibers produz fibras e garrafas tipo PET.

O setor de transformados de plásticos fabrica produtos plásticos por extrusão e moldagem de matérias-primas plásticas. Os produtos fabricados localmente incluem filmes e sacolas, lâminas, tubos, perfis, móveis, componentes automotivos, produtos médicos, mono-filamentos e fibras, produtos plásticos e muitos outros.

O segmento de materiais para embalagem conta com 52% do total das vendas (2005). Os demais setores representativos são: componentes para construção (7%), componentes para eletro-eletrônicos (6%), componentes automotivos (4%) e componentes para agricultura (4%).

No período do *apartheid*, ocorrido de 1948 a 1993, a estratégia da África do Sul era de substituir as importações a qualquer custo. A indústria química (incluindo plásticos) foi criada com a filosofia de isolacionismo e protecionismo. Isso encorajou a instalação de plantas de pequena escala de produção, com capacidades direcionadas à demanda local.

A partir de 1994, com as mudanças na África do Sul e o processo de globalização, ficou virtualmente impossível para as empresas locais competir com as empresas estrangeiras dentro do País. Isto é particularmente verdadeiro para os mercados de *commodities*. Agora, as indústrias locais estão começando a atuar por nichos.

Apesar de haver condições favoráveis de competição da indústria de plástico, como custos de mão-de-obra relativamente baixos, infra-estrutura desenvolvida e fornecedores locais das principais matérias-primas, há um grande *deficit* na balança comercial.

As principais associações do setor plástico são: *Plastic Federation of South Africa (PFSA)*, *Plastic Converters Association (PCA)* e *Chemical and Allied Industries Association (CAIA)*. Estas entidades foram visitadas, como parte deste projeto.

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>5</b>
<b>2. VISÃO GERAL DO MERCADO .....</b>	<b>6</b>
2.1 Aspectos Geográficos .....	6
2.2 Aspectos Econômicos .....	9
2.3 Descrição e principais aplicações do produto .....	14
2.4 O setor químico sul-africano .....	14
2.5 Produção local .....	17
2.6 Dados de Comércio Exterior.....	19
2.7 Principais fatores que afetam o crescimento do mercado.....	24
2.8 Oportunidades de negócios .....	24
<b>3. AMBIENTE COMPETITIVO .....</b>	<b>25</b>
3.1 Capacidades locais.....	25
3.2 Concorrência internacional .....	27
<b>4. CLIENTES CONTATADOS .....</b>	<b>30</b>
4.1 Relação clientes contatados.....	30
4.2 Observações gerais a respeito da forma de comercialização do produto pesquisado .....	38
<b>5. LOGÍSTICA DO MERCADO .....</b>	<b>41</b>
5.1 Canais de distribuição.....	41
5.2 Considerações de entrada no mercado .....	41
5.3 Agentes comerciais .....	50
<b>6. BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>51</b>
<b>7. EVENTOS PROMOCIONAIS .....</b>	<b>52</b>
<b>8. DADOS DE CONTATO.....</b>	<b>54</b>
<b>9. CONCLUSÕES.....</b>	<b>59</b>
<b>ANEXO – ENTREVISTAS COM POTENCIAIS CLIENTES .....</b>	<b>60</b>

## 1. INTRODUÇÃO

---

O programa EXPORT PLASTIC NACIONAL ([www.exportplastic.com.br](http://www.exportplastic.com.br)) é uma iniciativa conjunta da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos – APEX ([www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)), da Petrobras, produtores de resinas termoplásticas ([www.abiquim.org.br](http://www.abiquim.org.br)) e das empresas transformadoras de plástico.

As principais empresas da cadeia petroquímica brasileira, envolvendo a Petrobras, as 4 centrais petroquímicas (Braskem, PQU, Copesul e Rio Polímeros) e 12 empresas produtoras de resinas termoplásticas, fazem parte do programa como agentes indutores deste processo.

O programa foi lançado em 15/12/03 e está integrado a outra entidade do setor, o Instituto Nacional do Plástico – INP ([www.inp.org.br](http://www.inp.org.br)). A atual edição do programa está focando suas ações nos seguintes mercados-alvo: Nafta (EUA, Canadá, México), União Européia, África do Sul, Colômbia, Chile e Venezuela.

O parque industrial tecnológico brasileiro, no setor, reúne várias empresas transformadoras que utilizam máquinas e equipamentos produzidos no Brasil, bem como de equipamentos importados dos EUA, Japão e União Européia.

O programa busca promover e facilitar as ações voltadas à abertura e sedimentação de mercados no exterior através de qualificação técnico-gerencial, da disponibilização de informações estratégico-comerciais e de serviços especializados às empresas participantes.

O objetivo principal da presente pesquisa de mercado é adquirir substanciais informações sobre o mercado sul-africano para descartáveis, que sirvam para conhecer e avaliar a existência de oportunidades de exportação para os produtos “Made in Brazil”, utilizando-se de vários canais de distribuição.

Esta pesquisa de mercado foi desenvolvida com base em (i) visitas e contatos por telefone na África do Sul, com entidades governamentais, associações de classe, clientes potenciais, despachantes aduaneiros, agentes comerciais e fabricantes; (ii) consultas a bancos de dados internacionais; e (iii) visitas às feiras K-2004, Anuga 2005, Fakuma 2005, Brasilplast 2005, Tecnoplast 2005 e Brasilpack 2006.

O presente relatório é complementado pelos seguintes documentos:

- Ministério das Relações Exteriores. **Como Exportar para a África do Sul**. Brasília, 2000.
- Deloitte Touche Tohmatsu. **International Tax and Business Guide**. Joanesburgo, 2004.
- Deneys & Reitz Attorneys. **Doing Business in South Africa**. Sandton, 2006.
- 3S Special Editions Ltd. **South Africa Business Guidebook**. Norwood, 2005.

No texto deste relatório, foi utilizada uma taxa de câmbio R\$/R de 6,36.

## 2. VISÃO GERAL DO MERCADO

---

### 2.1 Aspectos Geográficos

A República da África do Sul (Figura 1) está situada na extremidade austral do continente africano, prolongando-se do Oceano Atlântico ao Oceano Índico. A extensão territorial é de 1.221.037 km<sup>2</sup>, incluindo as Ilhas Príncipe Eduardo e Marion. O País tem fronteiras terrestres com Botsuana (1.840 km), Lesoto (909 km), Moçambique (491 km), Namíbia (885 km), Suazilândia (430 km) e Zimbábue (225 km).

**FIGURA 1 – Mapa da África do Sul**



Fonte: Promoting Credible Elections and Democratic Governance in Africa (EISA).

A costa marítima é fechada e possui apenas algumas baías apropriadas para portos. A Baía Saldanha, a sudoeste, constitui o único porto natural, ao longo de aproximadamente 3.000 km da linha costeira. A foz da maioria dos rios é inadequada para ser utilizada como porto.

Conforme os termos da Constituição em vigor, a República da África do Sul é dividida em nove províncias, cada uma com sua legislatura, primeiro-ministro e ministros próprios. A distribuição populacional das províncias sul-africanas, conforme o censo de 2001, consta na Tabela I:

**TABELA I - Distribuição da população por províncias – Censo 2001**

<b>PROVÍNCIA</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>POPULAÇÃO (milhares de habitantes)</b>	<b>PARTICIPAÇÃO (%)</b>
KwaZulu-Natal	Durban	9.426	21,03
Gauteng	Joanesburgo	8.837	19,72
Cabo Oriental (Eastern Cape)	Bhisho	6.437	14,36
Província do Norte (Limpopo)	Polokwane	5.274	11,77
Cabo Ocidental (Western Cape)	Cidade do Cabo	4.524	10,09
Noroeste (North West)	Makikeng	3.669	8,19
Mpumalanga	Nelspruit	3.123	6,47
Estado Livre (Free State)	Bloemfontein	2.707	6,04
Cabo do Norte (Northern Cape)	Kimberley	823	1,84
<b>Total</b>		<b>44.820</b>	

Fonte: Statistics South África.

Os dados do censo de 2001 mostraram que a população total da África do Sul era de 44,8 milhões de habitantes. Mais recentemente, estimativas para 2006 demonstraram que a população total sul-africana é de 47,4 milhões de habitantes.

O País possui três capitais: Administrativa (Pretória), Legislativa (Cidade do Cabo) e Judiciária (Bloemfontein).

## Transportes

Os últimos anos têm sido críticos para o setor de transporte da África do Sul, pois o rápido crescimento das necessidades de transporte não foi atendido com adequados investimentos em trens, infra-estrutura portuária e manutenção de estradas.

Em 2005, o Governo comprometeu-se a investir R 37 bilhões (US\$ 6 bilhões) em infra-estrutura de transportes nos próximos anos, criando Parcerias Público Privadas (PPP's) e buscando investimentos no setor.

A Transnet é uma empresa governamental que controla a maioria das ferrovias, portos e aeroportos. Possui nove divisões: Spoortnet, *National Ports Authority (NPA)*, SA Port Operations, Petronet, FreightDynamics, Propnet, Metrorail, Transtel e Transwerk .

A completa rede de rodovias da África do Sul une locais da grande área metropolitana aos pequenos vilarejos. Possui 535 mil km de extensão, sendo que 105 mil km são asfaltados. A Spoortnet opera uma rota de 21.303 km de estradas de ferro (34.110 km de trilhos), das quais 42,6% são eletrificadas.

Os aeroportos internacionais operados pela Companhia de Aeroportos Sul-Africana (ACSA) são Joanesburgo, Cidade do Cabo e Durban e, os principais aeroportos domésticos são Bloemfontein, Porto Elizabeth, East London, George, Pilanesberg, Kimberley e Upington.

A NPA gerencia e controla sete portos sul-africanos: Durban, Cidade do Cabo, Porto Elizabeth, East London, Baía Mossel, Baía Richard e Saldanha. Os três principais portos são: Durban (representa 48% da movimentação de carga brasileira), Elizabeth (corresponde a 32% da movimentação de carga brasileira) e Cidade do Cabo (corresponde a 18% da movimentação de carga brasileira).

A cidade de Joanesburgo possui um dos maiores portos secos, onde 60% da carga que chega de Durban é desembarçada.

## **2.2 Aspectos Econômicos**

A África do Sul possui a mais sofisticada economia de livre mercado do continente africano. Apesar de representar apenas 3% da superfície total do continente, o país é responsável por 40% da produção industrial, 25% do Produto Interno Bruto (PIB), mais da metade da geração de eletricidade e 45% da produção mineral na África.

Os setores financeiro, legal, de comunicação, energético e de transportes são bem desenvolvidos; a bolsa de valores encontra-se entre as 10 maiores do mundo; a moderna infra-estrutura suporta uma eficiente distribuição de produtos para grandes centros urbanos por toda a região. Entretanto, o crescimento não tem sido suficientemente forte para diminuir a taxa de desemprego e outros problemas sócio-econômicos, especialmente a pobreza e a falta de poder econômico no País.

Os principais dados econômicos constam na Tabela II:

**TABELA II - Principais dados econômicos e paridade de moedas, de 2001 a 2005**

<b>ÁFRICA DO SUL</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Inflação</b>	5,7%	9,2%	5,8%	1,4%	3,4%
<b>Produto Interno Bruto (crescimento %)</b>	2,7%	3,7%	3,0%	4,5%	4,9%
<b>Renda per capita (US\$)</b>	2.633	2.440	3.612	4.627	5.100
<b>Taxa de desemprego</b>	29,5%	30,5%	28,2%	26,2%	25,3%
<b>Taxa de câmbio (R/US\$)*</b>	11,55	8,96	6,52	5,73	6,36
<b>Taxa de câmbio (R/Euro)*</b>	10,41	9,12	8,04	7,67	7,91
<b>Taxa de câmbio (R/Libra)*</b>	16,61	14,21	11,39	11,06	11,10
<b>Taxa de câmbio (R/R\$)*</b>	0,19	0,41	0,44	0,47	0,37

Fonte: Fundo Monetário Internacional (FMI), Department of Trade and Industry (DTI) e Banco Central do Brasil (BACEN).

Observação: \* valores de compra da moeda em 31/12/2001, 31/12/2002, 31/12/2003, 31/12/2004 e 31/12/2005.

O crescimento do PIB teve uma forte contribuição do desempenho dos setores financeiro, de produção e de comércio exterior.

A Tabela III apresenta a balança de pagamentos sul-africana.

**TABELA III - Balança de pagamentos (US\$ bilhões)**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006*</b>
<b>CONTA CORRENTE</b>	<b>-7.400</b>	<b>-10.100</b>	<b>-12.500</b>
PRODUTOS E SERVIÇOS	-1.500	-3.500	-5.600
Exportação de Produtos e Serviços	57.100	64.900	73.000
Importação de Produtos e Serviços	-58.600	-68.400	-78.600
RENDAS	-4.400	-4.900	-5.100
TRANSFERÊNCIAS	-1.500	-1.700	-1.800
<b>FLUXO DE CAPITAIS</b>	<b>13.200</b>	<b>15.500</b>	<b>16.900</b>
CONTA CAPITAL	100	0	0
CONTA FINANCEIRA	6.800	11.000	16.900
Investimentos Diretos	-600	6.300	5.200
<i>Responsabilidades</i>	800	6.400	5.300
<i>Recursos</i>	-1.400	-100	-100
Investimentos de Carteira	6.000	4.800	5.100
<i>Responsabilidades</i>	7.000	5.700	6.100
<i>Recursos</i>	-900	-900	-100
Outros Investimentos (a)	1.400	-100	6.600
<i>Responsabilidades</i>	1.700	3.500	3.700
<i>Recursos</i>	-300	-3.600	2.900
<b>ERROS E OMISSÕES</b>	<b>6.300</b>	<b>4.500</b>	<b>0</b>
<b>BALANÇO DE PAGAMENTOS</b>	<b>2.700</b>	<b>2.200</b>	<b>1.700</b>
<b>ITENS ADICIONAIS</b>			
DÍVIDA EXTERNA	20.200	19.300	18.800
DÍVIDA EM MOEDA ESTRANGEIRA	13.000	11.900	11.600
Dívidas de curto prazo	4.900	4.900	4.700
TOTAL DA DÍVIDA EXTERNA	6.100	5.400	6.400

\*Dados estimados

(a) Inclui, principalmente, empréstimos, reposições e depósitos.

Fonte: Fundo Monetário Internacional (FMI)

## **Os principais setores de atividades**

### **Comércio**

O comércio da África do Sul tem se tornado cada vez mais diversificado e contribui para a metade do PIB sul-africano. As indústrias de transformação exportam, principalmente, produtos de ferro e aço, papel e celulose, produtos químicos e alimentícios, correspondendo a 35% das exportações.

A África do Sul é um grande exportador de produtos agrícolas, especialmente milho, açúcar, frutas e vegetais; mas, como toda a África, enfrenta expressivas variações nos níveis de produção, devido à seca periódica. As importações sul-africanas consistem, sobretudo, de máquinas e equipamentos, peças para carros, óleos crus, vestuário e produtos têxteis.

Os objetivos da política em vigor são: livrar o país do protecionismo, liberar o comércio e promover as exportações. Mas, conforme a economia vem se expandindo, as demandas por importações continuam a pressionar a balança do comércio, normalmente positiva, e a limitada participação de capital estrangeiro.

Em junho de 1996, o governo lançou a Estratégia de Redistribuição e Crescimento de Empregos (GEAR), com o objetivo de criar uma economia competitiva, crescente e de geração de empregos, redistribuir os recursos e as oportunidades para os pobres, facilitar o acesso à saúde, à educação e à moradia.

A estratégia engloba reformas orçamentárias e redução do *déficit*, liberação do comércio e reforma de tarifas, mercado de trabalho flexível, investimento em infra-estrutura renovada, incentivos fiscais para atrair investimentos e comprometimento com as políticas coordenadas.

### **Agricultura**

A África do Sul possui uma agricultura composta de um setor comercial bem desenvolvido e áreas rurais orientadas para o sistema de subsistência. Cerca de 13% da área do País é usada para a produção de safras agrícolas. A terra com alto potencial arável é composta de somente 22% da área total. Cerca de 1,3 milhões de hectares são irrigáveis.

O maior fator limitador da produção agrícola é a disponibilidade de água. Quase 50% da água existente na África do Sul é usada na agricultura.

Estima-se que o setor agro-industrial detenha 15% do PIB. Entretanto, a participação da agricultura no PIB sul-africano tem caído de forma constante, conforme o aumento da participação de outros setores produtivos. A suscetibilidade às condições climáticas, decorrente de culturas regadas pela chuva e não por irrigação artificial, ocasiona uma grande flutuação do rendimento agrícola. No que se refere à agroindústria, o setor desempenha um papel significativo na produção e no emprego, sendo ainda responsável por uma boa parcela das receitas de exportação de produtos agrícolas processados e não processados.

Atualmente, a principal cultura é o milho, o alimento sul-africano básico; também se cultivam o trigo e a cevada. Frutas subtropicais são culturas regionais importantes, bem como a cana-de-açúcar. A África do Sul é um importante fornecedor mundial de lã.

A pesca marítima é importante para as comunidades costeiras e constitui uma fonte significativa de alimentos. O setor engloba tanto embarcações básicas, quanto navios-fábrica modernos.

### **Mineração**

A indústria de mineração tem sido, por mais de um século, a locomotiva da economia sul-africana, atraindo capitais, desenvolvendo tecnologias, pagando impostos e fornecendo empregos a várias centenas de milhares de trabalhadores.

O País é o maior produtor de platina, ródio, ouro, cromo, ferro-cromo, vanádio, manganês e vermiculita. A indústria de mineração também é a maior produtora de alumínio, cobre, ferro-manganês, minério de ferro, níquel, silício, urânio e silicatos de alumínio.

A contribuição do setor de mineração no PIB declinou de 7,4% em 2003 para 7,1% em 2004. As vendas primárias de produtos minerais cresceram 6,4% em 2004, com relação a 2003.

O ouro é o mais importante metal explorado, representando um grande papel no PIB sul-africano, bem como nas exportações, no valor total da produção mineral e nos empregos formais não agrícolas.

O carvão e os metais do grupo platina são os seguintes em relevância, sendo a platina produzida quase que exclusivamente para o mercado exportador. A África do Sul é um dos principais exportadores mundiais de carvão. O país ocupa posição de destaque no mercado mundial de diamantes, em especial diamantes do tipo gema.

**Setor Manufatureiro**

A África do Sul desenvolveu um setor manufatureiro diversificado que cresceu nas atividades de serviços e nas áreas industriais, especialmente: agro-processamento, automotivo, químico, ICT e eletrônica, metais, têxteis, roupas e calçados.

As indústrias manufatureiras estão fortemente concentradas em áreas urbanas, especialmente na região em torno de Joanesburgo. Outros centros industriais importantes são: Cidade do Cabo, Porto Elizabeth, East London e Durban. Menores, mas não menos importantes, são as zonas industriais de Kimberley, Bloemfontein, Queenstown e Baía Mossel.

As exportações de manufaturados aumentaram nos anos recentes em função de taxas cambiais favoráveis, melhoria da produtividade, da qualidade, e da adoção de estratégias comerciais mais voltadas para o comércio exterior.

**Construção**

O setor de construção contribuiu com 7% do PIB em 2004. Neste mesmo ano, os investimentos residenciais contribuíram com 31,8% do total dos investimentos em construção e os não-residenciais com 26,5%. A construção civil contribuiu com 41,7% deste total.

O setor de construção sul-africano tem gerado um crescimento devido às baixas taxas de juros, sustentadas por uma demanda de residências privadas e os planos ambiciosos do Governo em fazer investimentos pesados em residências de baixa renda, escolas, hospitais, prisões, estradas e portos.

**Turismo**

A África do Sul está se tornando rapidamente um destino turístico popular. O turismo estrangeiro na África do Sul sempre foi influenciado pelo nível de estabilidade no país. Um número recorde de 6,7 milhões de turistas visitou a África do Sul em 2004, mais do dobro do número dos que visitaram o País em 1994, o ano de sua primeira eleição democrática.

Conforme estimativas, o turismo contribuiu com 7,4% do PIB da África do Sul, o qual foi estimado em R40 bilhões (US\$ 6 bilhões) em 2004, proporcionando ao setor as maiores taxas de crescimento.

O segmento de turismo é visto como um importante fator para a criação de postos de trabalho, pois estima-se que, para cada oito turistas que visitam o país, cria-se um novo posto de trabalho auto-sustentado. Prevê-se que, até o ano 2010, quase 1,25 milhões de pessoas estejam trabalhando no setor.

As principais atrações turísticas do País incluem as reservas de caça nacionais e reservas naturais, os jardins botânicos e zoológicos, os balneários ao longo da costa e os refúgios montanhosos. O turismo ecológico representa o segmento de crescimento mais rápido da economia sul-africana.

### **2.3 Descrição e principais aplicações do produto**

Descartáveis produzidos a partir de resinas de PP e PS (podendo haver misturas com PEBD e PEBDL). São aplicados em talheres, pratos, embalagens protetoras de bolos, bandejas, taças e outros. Os códigos aduaneiros pesquisados foram NCM 39.23.90.00 e 30.24.10.00

### **2.4 O setor químico sul-africano**

O setor químico sul-africano tem uma longa história, tendo sido fundado na parte final do século 19, como resultado da demanda por produtos químicos e explosivos. Uma vez que o País não possui reservas significantes de petróleo e, até recentemente, poucas reservas de gás natural, sua indústria química foi desenvolvida a partir da gaseificação do carvão.

O estabelecimento da indústria petroquímica deu-se nos anos 50, quando o primeiro óleo a partir de plantas de carvão foi produzido em Sasolburg. Entretanto, somente nos anos 60 e 70 foi possível à indústria química desenvolver-se com base em matérias-primas locais, ao invés de importadas, pois isso se tornou impossível devido ao *apartheid*. Seguiu-se então o estabelecimento de duas plantas de produção de óleo sintético de carvão pela Sasol em Secunda, durante os anos 80.

O setor químico industrial foi moldado por um ambiente político e regulatório que criou uma filosofia de isolacionismo e protecionismo durante os anos de *apartheid*. Isso gerou uma abordagem interna para o País, com foco na substituição das importações, e encorajou o aparecimento de plantas de pequeno porte, com capacidades voltadas à demanda e tendência a serem pouco econômicas.

Através do isolamento da indústria, da concorrência internacional e do uso de elevadas taxas de importação, os produtos processados localmente têm sido, em geral, menos competitivos nos mercados internacionais. Além

disso, pudemos comprovar o interesse das empresas locais em receberem cotações de produtos brasileiros, especialmente de resinas.

Atualmente, as empresas sul-africanas no setor químico estão focadas na necessidade de ser competitivas internacionalmente e a indústria está se moldando de forma adequada.

Outra consequência do foco na substituição das importações foi a construção de plantas químicas no interior do País, próximas às plantas de óleos sintéticos. Estas plantas são pequenas e seus custos não são muito competitivos nos mercados internacionais, parcialmente devido aos elevados custos de transporte aos portos. Entretanto, estão bem localizados para exportação para Zimbábue, Namíbia e Botsuana.

Desde a metade dos anos 80, a Sasol está envolvida em desenvolver produtos químicos de alto valor agregado para vários mercados. A empresa passou a atuar em campos de novos produtos químicos, incluindo a acrilonitrila, fibras acrílicas, polipropileno, olefinas alfa-fenólicas de alto valor e cetonas. Em 1999 a empresa começou a expandir sua produção de xenônio e criptonita.

### **Estrutura Industrial**

A indústria química sul-africana é de grande importância econômica para o País, contribuindo com cerca de 5% do PIB e aproximadamente com 25% das vendas de manufaturados. Esta indústria é complexa e diversificada, sendo os produtos finais compostos de vários produtos químicos, que oferecem propriedades e características adequadas ao mercado, sendo dividida em: primeira, segunda e terceira gerações.

#### **Primeira Geração**

São produtos primários quase que exclusivamente alifáticos e incluem olefinas (etilenos, propilenos, mono-pentenos, mono-hexenos e mono-octenos) e oxigenatos (álcoois, cetonas e ácidos carboxílicos). Alguns aromáticos (fenóis, cresóis e xilenóis) são obtidos como co-produtos no processo de gaseificação.

Os produtos primários inorgânicos incluem os ácidos sulfúricos, fosfóricos, clorídricos, hidróxidos de sódio e óxidos de cálcio. A produção de petroquímicos na África do Sul é largamente concentrada nas plantas Sasol II e Sasol III, situadas em Secunda e Natref. A Sasol produz cerca de 2 milhões de toneladas por ano de vários tipos de olefinas da indústria do petróleo. Cerca de 600 mil toneladas de olefinas são usadas pela indústria química e os demais 1,4 milhões de toneladas são usadas em combustíveis.

Quando comparadas com as plantas internacionais de petroquímicos baseadas no gás natural ou etano, as plantas sul-africanas de óleos sintéticos tendem a ser menos competitivas, e é difícil justificar novos investimentos em tecnologias de produtos sintéticos.

Alguns benzenos e outros aromáticos são produzidos pela refinaria Engen, em Durban. Uma quantidade modesta de propileno é produzida pela refinaria Sapref em Durban. A planta Mosref gera álcoois e cetonas.

### **Segunda Geração**

A maioria dos produtos de segunda geração produzida localmente inclui: polietilenos (LDPE, LLDPE e HDPE), polipropilenos, polivinil (PVC), poliésteres, náilon, fibras acrílicas, ácidos hidroclorídricos e nítricos, nitratos de amônia, cianidos de sódio e cálcio, sulfato de sódio, hipocloritos de cálcio, sulfatos de alumínio e produtos de cromo.

Há três fabricantes de polímeros locais: Sasol Polymers, Dow Plastics e Sans Fibers. A Sasol Polymers produz PVC, PE-LD, PE-LLD e PP. A Dow Plastics polimeriza PE-HD e PP. Os etilenos e a maioria dos propilenos são obtidos do processo de gaseificação do carvão da Sasol. A Sans Fibers produz fibras e garrafas PET.

### **Terceira Geração**

Há um grande número de empresas envolvidas na produção local e importação de produtos químicos de terceira geração.

O setor de transformados de plásticos fabrica produtos plásticos por extrusão e moldagem de matérias-primas plásticas. Os produtos fabricados localmente incluem filmes e sacolas, lâminas, tubos, perfis, móveis, componentes automotivos, produtos médicos, monofilamentos e fibras, produtos plásticos e muitos outros.

O setor de materiais para embalagem conta com 52% do total das vendas em 2005. Os demais setores representativos são:

- Componentes para construção (7%),
- Componentes para eletro-eletrônicos (6%),
- Componentes automotivos (4%),
- Componentes para agricultura (4%),
- Componentes para engenharia mecânica em geral (4%),
- Componentes para medicina (4%),
- Utensílios domésticos (2%),

- Brinquedos e lazer (2%),
- Roupas e calçados (2%),
- Móveis (2%), e
- Outros (11%).

## **2.5 Produção local**

A produção de plásticos é uma importante atividade na África do Sul, sendo diversificada e bem integrada. Algumas poucas empresas (cerca de 10) são fortemente representadas no setor de embalagem, enquanto a maioria das empresas menores (cerca de 1.200) opera em outros segmentos do mercado, isto é, agricultura, construção, automotivo, engenharia, eletro-eletrônico, médico, esportes e lazer, utensílios domésticos, transporte e outros. As grandes empresas deste mercado são Nampak, Consol, Huhtamaki, Polyoak e Astrapak, processando cerca de 80% dos polímeros do mercado.

Além do setor de embalagens, os fabricantes de tubos Amiantit, Incedon-DPI, Marley e Petzetakis são os maiores convertedores de polímeros. Os fabricantes de fitas e fibras são os principais convertedores de polipropilenos, para a indústria de móveis. Produtores intermediários, como a Ampaglass, produzem lâminas para uso dos convertedores.

A África do Sul possui uma boa indústria de reciclagem. O percentual de reciclagem não mudou drasticamente na última década e permanece em torno de 15% ao ano. Várias iniciativas, algumas delas conduzidas por legislações, têm como objetivo o aumento do nível de reciclagem.

O tamanho da indústria é determinado pela quantidade de polímeros convertidos em produtos pelos transformadores de plásticos. Conforme dados obtidos na *Plastics Federation of South Africa (PFSA)*, a Tabela IV mostra dados do consumo anual de plásticos, no período de 1999 a 2004.

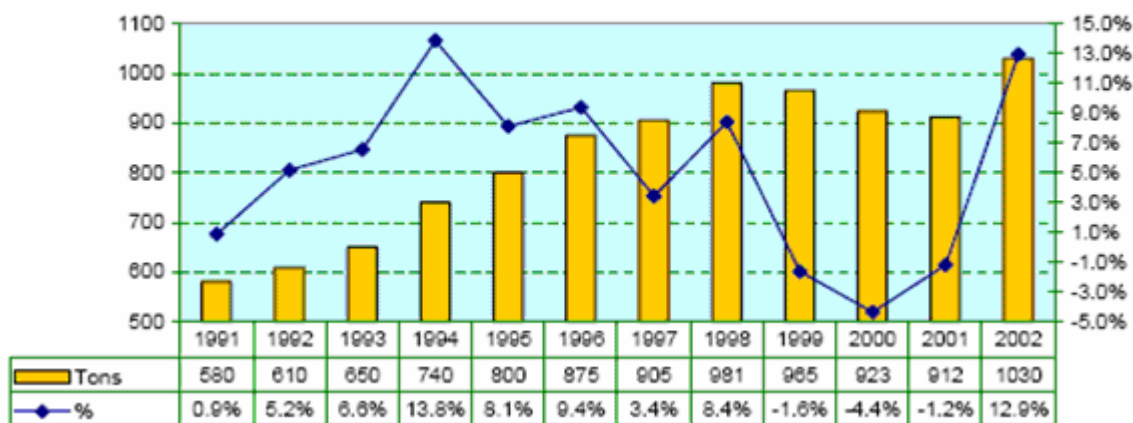
**TABELA IV – Consumo de polímeros (toneladas)**

Polímeros	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ABS & SAN	10.000	10.000	9.000	10.000	10.000	
ACRYLICS	10.000	15.000	16.500	20.000	15.000	
EPOXIDES	6.000	5.500	5.800	7.000	6.000	
<b>PE-HD</b>	<b>155.000</b>	<b>140.000</b>	<b>142.000</b>	<b>155.000</b>	<b>160.000</b>	<b>160.000</b>
<b>PE-LD</b>	<b>125.000</b>	<b>115.000</b>	<b>160.000</b>	<b>260.000</b>	<b>280.000</b>	<b>279.000</b>
<b>PE-LLD</b>	<b>95.000</b>	<b>107.000</b>	<b>106.000</b>			
PET	54.000	70.000	80.000	70.000	80.000	81.000
POLYAMIDES	5.000	5.500	6.250	10.000	10.000	
POLYCARBONATES	4.000	4.300	3.800	5.000	4.000	
POLYURETHANES	26.000	20.000	16.200	16.000	20.000	
<b>PP</b>	<b>165.000</b>	<b>165.000</b>	<b>176.000</b>	<b>190.000</b>	<b>195.000</b>	<b>210.000</b>
PS & EPS	35.000	30.000	35.500	46.000	55.000	
<b>PVC</b>	<b>122.000</b>	<b>112.000</b>	<b>100.900</b>	<b>150.000</b>	<b>155.000</b>	<b>154.000</b>
UF & MF & PF	2.000	4.000	4.600	5.000	4.000	
UNSAT. POLYESTERS	30.000	30.000	29.000	30.000	25.000	
OTHER	119.900	88.800	19.430	56.000	67.000	
<b>TOTAL</b>	<b>963.900</b>	<b>922.100</b>	<b>910.980</b>	<b>1.030.000</b>	<b>1.086.000</b>	<b>884.000</b>

Fonte: Plastics Federation of South Africa (PFSA)

O mercado de transformados de plásticos emprega mais de 30.000 pessoas e faturou, em 2005, cerca de R 30 bilhões (US\$ 5 bilhões).

A Figura 2 mostra o crescimento do consumo de resinas plásticas no período de 1991 a 2002:

**FIGURA 2 – Consumo de resinas plásticas na África do Sul, em ton e % de crescimento**

Fonte: Plastics Federation of South Africa (PFSA).

## **2.6 Dados de Comércio Exterior**

Apesar dos anos de sanções econômicas, a África do Sul tem tido historicamente uma economia aberta, no sentido de que o comércio exterior tem correspondido a uma percentagem relativamente elevada do PIB. Como país em desenvolvimento, depende de importações industriais e, portanto, qualquer ativação da economia afeta negativamente a balança comercial.

As Tabelas V a VIII apresentam os volumes de importação e exportação dos códigos HS selecionados.

**TABELA V - Volumes e países de origem das importações do HS 392390 – Valores FOB**

PAÍS	Importações (mil US\$)		
	2003	2004	2005
China	911.086	1.604.283	36.798
Itália	1.094.411	896.413	1.317.226
França	241.482	463.828	466
Israel	274.527	604.336	659.213
Reino Unido	474.614	326.149	636.409
Estados Unidos	703.032	702.545	585.795
Índia	750.027	797.016	440.001
Turquia	5.037	313.587	388.558
Alemanha	220.579	183.579	339.936
Taiwan	281.141	283.203	327.425
Outros	2.664.485	2.514.008	5.267.193
<b>TOTAL</b>	<b>7.620.421</b>	<b>8.688.947</b>	<b>9.999.020</b>

PAÍS	Importações (kg)		
	2003	2004	2005
China	1.476.613	2.043.823	31.119
Itália	233.898	184.538	317.621
França	13.294	51.802	2
Israel	98.238	209.421	297.265
Reino Unido	122.308	63.051	177.510
Estados Unidos	114.622	65.969	81.654
Índia	142.059	139.766	75.562
Turquia	1.637	113.972	131.769
Alemanha	21.804	15.254	35.668
Taiwan	70.011	50.772	36.202
Outros	823.730	583.967	2.055.703
<b>TOTAL</b>	<b>3.118.214</b>	<b>3.522.335</b>	<b>3.240.075</b>

PAÍS	Preço médio importações (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
China	0,62	0,78	1,18
Itália	4,68	4,86	4,15
França	18,16	8,95	233,18
Israel	2,79	2,89	2,22
Reino Unido	3,88	5,17	3,59
Estados Unidos	6,13	10,65	7,17
Índia	5,28	5,70	5,82
Turquia	3,08	2,75	2,95
Alemanha	10,12	12,03	9,53
Taiwan	4,02	5,58	9,04
Outros	3,23	4,31	2,56
<b>TOTAL</b>	<b>2,44</b>	<b>2,47</b>	<b>3,09</b>

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

www.proativaconsultoria.com.br – proativa@plugin.com.br

**TABELA VI - Volumes e países de destino das exportações do HS 392390 – Valores FOB**

PAÍS	Exportações (mil US\$)		
	2003	2004	2005
Estados Unidos	211.506	788.747	1.421.009
Zimbábue	1.991.410	1.436.111	1.140.752
Nigéria	4.920.119	3.166.541	734.979
Moçambique	959.784	868.074	577.557
Zâmbia	434.431	668.353	575.299
Egito	26.200	87.808	488.241
Gana	1.409.534	1.431.573	439.778
Angola	712.387	880.391	408.554
Maurício	217.211	175.544	281.819
Malauí	363.062	264.105	211.294
Outros	2.249.817	3.289.975	1.671.422
<b>TOTAL</b>	<b>13.495.462</b>	<b>13.057.223</b>	<b>7.950.703</b>

PAÍS	Exportações (kg)		
	2003	2004	2005
Estados Unidos	87.216	87.998	150.095
Zimbábue	563.404	393.480	1.155.590
Nigéria	837.435	609.154	557.394
Moçambique	409.743	227.503	1.090.487
Zâmbia	115.365	203.623	164.643
Egito	2.746	7.550	57.443
Gana	312.739	337.424	993.951
Angola	315.706	199.303	139.588
Maurício	113.860	34.858	787.571
Malauí	83.590	83.086	134.968
Outros	937.160	627.421	446.539
<b>TOTAL</b>	<b>3.778.964</b>	<b>2.811.400</b>	<b>5.678.269</b>

PAÍS	Preço médio exportações (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
Estados Unidos	2,43	8,96	9,47
Zimbábue	3,53	3,65	0,99
Nigéria	5,88	5,20	1,32
Moçambique	2,34	3,82	0,53
Zâmbia	3,77	3,28	3,49
Egito	9,54	11,63	8,50
Gana	4,51	4,24	0,44
Angola	2,26	4,42	2,93
Maurício	1,91	5,04	0,36
Malauí	4,34	3,18	1,57
Outros	2,40	5,24	3,74
<b>TOTAL</b>	<b>3,57</b>	<b>4,64</b>	<b>1,40</b>

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

www.proativaconsultoria.com.br – proativa@plugin.com.br

**TABELA VII - Volumes e países de origem das importações do HS 392410 – Valores FOB**

PAÍS	Importação (mil US\$)		
	2003	2004	2005
China	3.924.916	6.239.280	7.998.474
Tailândia	2.357.889	3.766.148	3.905.437
Índia	417.157	929.627	1.122.522
Hong Kong	566.301	816.623	975.744
Estados Unidos	526.289	845.334	803.880
Quênia	3.881	11.389	693.206
Taiwan	554.632	651.422	519.782
Itália	222.884	401.739	315.651
Coréia	64.044	221.149	293.561
Brasil	5.491	123.876	148.099
Outros	658.179	1.357.431	1.350.192
<b>TOTAL</b>	<b>9.301.662</b>	<b>15.364.018</b>	<b>18.126.549</b>

PAÍS	Importação (kg)		
	2003	2004	2005
China	1.665.781	2.543.955	3.094.531
Tailândia	838.866	1.259.819	1.204.293
Índia	351.264	716.111	683.222
Hong Kong	322.280	460.333	274.554
Estados Unidos	116.688	168.612	172.219
Quênia	2.145	620	1.016
Taiwan	187.175	218.106	159.544
Itália	32.746	87.399	63.987
Coréia	38.626	67.166	91.649
Brasil	1.850	29.969	35.287
Outros	262.310	390.361	366.080
<b>TOTAL</b>	<b>3.819.731</b>	<b>5.942.451</b>	<b>6.146.382</b>

PAÍS	Preço médio importações (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
China	2,36	2,45	2,58
Tailândia	2,81	2,99	3,24
Índia	1,19	1,30	1,64
Hong Kong	1,76	1,77	3,55
Estados Unidos	4,51	5,01	4,67
Quênia	1,81	18,37	682,29
Taiwan	2,96	2,99	3,26
Itália	6,81	4,60	4,93
Coréia	1,66	3,29	3,20
Brasil	2,97	4,13	4,20
Outros	2,51	3,48	3,69
<b>TOTAL</b>	<b>2,44</b>	<b>2,59</b>	<b>2,95</b>

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

**TABELA VIII - Volumes e países de destino das exportações do HS 392410 – Valores FOB**

PAÍS	Exportação (mil US\$)		
	2003	2004	2005
Maurício	455.355	231.715	3.492.542
Angola	295.728	319.211	421.442
Zâmbia	285.727	238.004	332.267
Moçambique	187.363	152.069	242.387
Reino Unido	257.978	260.911	225.405
Estados Unidos	59.057	214.112	188.678
Gabão	6.821	195	99.451
Malauí	114.754	90.054	96.889
Zimbábue	165.075	152.387	96.404
Tanzânia	104.677	106.485	96.497
Outros	847.428	489.688	924.162
<b>TOTAL</b>	<b>2.779.962</b>	<b>2.254.832</b>	<b>6.216.125</b>

PAÍS	Exportações (kg)		
	2003	2004	2005
Maurício	157.113	40.154	43.771
Angola	81.754	69.326	70.874
Zâmbia	123.318	68.369	124.539
Moçambique	109.673	35.001	73.745
Reino Unido	37.897	26.508	81.571
Estados Unidos	14.484	42.146	18.337
Gabão	1.522	26	12.072
Malauí	51.106	17.594	30.044
Zimbábue	26.319	32.272	13.242
Tanzânia	41.819	23.434	22.151
Outros	187.639	121.899	330.154
<b>TOTAL</b>	<b>832.644</b>	<b>476.729</b>	<b>820.500</b>

PAÍS	Preço médio exportações (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
Maurício	2,90	5,77	79,79
Angola	3,62	4,60	5,95
Zâmbia	2,32	3,48	2,67
Moçambique	1,71	4,34	3,29
Reino Unido	6,81	9,84	2,76
Estados Unidos	4,08	5,08	10,29
Gabão	4,48	7,48	8,24
Malauí	2,25	5,12	3,22
Zimbábue	6,27	4,72	7,28
Tanzânia	2,50	4,54	4,36
Outros	4,52	4,02	2,80
<b>TOTAL</b>	<b>3,34</b>	<b>4,73</b>	<b>7,58</b>

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

www.proativaconsultoria.com.br – proativa@plugin.com.br

## **2.7 Principais fatores que afetam o crescimento do mercado**

O setor plástico é altamente dependente das matérias-primas obtidas do carvão, ao invés do petróleo, ao contrário da maioria dos mercados internacionais. O custo dos produtos oriundos do petróleo são inferiores aos oriundos do carvão. Entretanto, a maioria dos polímeros é produzida a custos competitivos e a Sasol está passando a utilizar gás natural em sua produção.

O preço dos polímeros e o custo da mão-de-obra são os principais fatores para a produção de transformados plásticos, conforme indicado pelos fabricantes locais.

### **Reciclagem**

As regulamentações de sacolas plásticas, implementadas nos últimos anos, tiveram um profundo impacto no setor de embalagens e na indústria de reciclagem sul-africana. A indústria de reciclagem está sob severa limitação de capacidade e não terá condições de expandir seus volumes de produção. Isso indica uma clara oportunidade de investimentos em plantas de reciclagem, já que é um setor de mão-de-obra intensiva. Isso também representa oportunidade para os catadores de plásticos.

## **2.8 Oportunidades de negócios**

A maioria das empresas sul-africanas do setor de plástico é de pequeno e médio porte. Com isso, existem boas oportunidades para empresas brasileiras desenvolverem *joint ventures* com empresas locais especializadas.

Alternativamente, produtos com preços competitivos podem ter sucesso junto aos fornecedores ou usuários finais de produtos plásticos, devido à sensibilidade dos preços e alto nível de padronização.

Em outros setores, existem oportunidades para empresas com equipamentos de ponta que possam ser competitivos no mercado internacional. Os fabricantes locais do setor automotivo, por exemplo, estão buscando fabricantes de componentes que possam competir em níveis de tolerância, qualidade e preço.

### 3. AMBIENTE COMPETITIVO

#### **3.1 Capacidades locais**

Pontos Fortes: as empresas locais têm como grande vantagem a proximidade dos clientes e o atendimento mais direto.

Pontos Fracos: as empresas locais têm tido dificuldade para manter a concorrência de preços com os exportadores estrangeiros, especialmente asiáticos.

Fatores de Diferenciação: prazos curtos de entrega.

Estratégias Utilizadas: os concorrentes locais têm buscado vender diretamente aos clientes, com prazos de pagamentos mais dilatados, e visitas regulares.

Os principais concorrentes no mercado doméstico são:

#### **Astrapak**

1 Imvubu Cl, Riverhorse Valley

Durban, 3630

Tel: +27 31 569 6100

Fax: +27 31 569 6063

[www.astrapak.co.za](http://www.astrapak.co.za)

#### **Huhtamaki South Africa**

Industry Road - New Era

Springs

Tel: +27 11 813-1200

Fax: +27 11 813-2438

[www.huhtamaki.co.za/](http://www.huhtamaki.co.za/)

**Nampak**

Nampak Centre, 114 Dennis Road,

Atholl Gardens, Sandton, 2196

P O Box 784324

Tel: +27 11 719 6300

Fax: +27 11 444 5761

[www.nampak.co.za](http://www.nampak.co.za)

**Polyoak**

Waterford Road - Diep River

P.O. Box 125

Plumstead

7801 Western Cape

Tel: +27 21 710 9200

Fax: +27 21 712 1342

[www.polyoak.co.za](http://www.polyoak.co.za)

**Versapak (Pty) Ltd**

P O Box 344, 7620

Paarl

Tel: +27 21 877-5500

Fax: +2721 877-5559

[info@versapak.co.za](mailto:info@versapak.co.za)

[www.versapak.co.za](http://www.versapak.co.za)

### **3.2 Concorrência internacional**

Pontos fortes: as empresas estrangeiras têm como grande vantagem os preços mais competitivos. Participam de feiras de interesse e atuam com vendas através de representantes ou distribuidores.

Pontos fracos: as empresas estrangeiras têm dificuldade em atender a prazos de entrega curtos e os países asiáticos têm problemas com as diferenças culturais com os sul-africanos.

Fatores de diferenciação: preços baixos.

Estratégias utilizadas: os concorrentes estrangeiros têm buscado vender diretamente aos clientes sul-africanos e visitando-os regularmente.

Abaixo estão relacionados alguns concorrentes estrangeiros que atuam no mercado sul-africano:

#### **Anson Food Packaging**

62 Station Road  
Haddenham, Ely, Cambs CB6 3XD  
United Kingdom  
Tel: +01 353 740990  
Fax: +01 353 741365  
[www.ansonpackaging.com](http://www.ansonpackaging.com)

#### **Bunzl Catering Supplies**

Epsom Chase  
1 Hook Road  
Epsom, Surrey, KT19 8TY  
United Kingdom  
Tel: 01372 736300  
Fax: 01372 736301  
[www.bunzl catering.co.uk](http://www.bunzl catering.co.uk)

**Buyrite International Co., Ltd**

6th Floor, Kangli Building, #35  
Chi Gang Bei Lu, Haizhu District,  
Guangzhou City  
Guangdong Province, China  
Tel: +86 20 84296228  
Fax: +86 20 84296338  
[www.buyrite-intl.com](http://www.buyrite-intl.com)

**Dispoz-o**

1372 N. Old Laurens Road  
Fountain Inn, SC 29644  
Estados Unidos  
Tel: +1 800 849 0225  
Fax: +800 849 3477  
[www.dispoz-o.com](http://www.dispoz-o.com)

**Pactiv Corporation**

1900 West Field Court  
Lake Forest, 60045  
Illinois, Estados Unidos  
Tel: +1 847 482 2000  
[www.pactiv.com](http://www.pactiv.com)

**Plastico Limited**

100, Morden Road,  
Mitcham, Surrey, CR4 4DA  
United Kingdom  
Tel: +44 208 646 0456  
Fax: +44 208 646 5440  
[www.plastico.co.uk](http://www.plastico.co.uk)

**Swisspack Ltd.**

Jervis House, Curbridge Business Park  
Downs Road, Witney, Oxon, OX29 7WJ

United Kingdom

Tel: +44 870 241 0285

Fax: +44 870 241 0286

[www.swisspack.co.uk](http://www.swisspack.co.uk)

**Taizhou JinXin Industry & Trade Co., Ltd.**

No.109 Xingxing Road, Hongjia, Jiaojiang district

Taizhou City, 318015

Zhejiang Province, China

Tel: +86 576 8016718

Fax: +86 576 8010718

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

**TransPack-India**

Survey No. 263,

Village -Lunej, Golana Road,

Khambhat, Anand District, 388 620

Gujarat, Índia

Tel: +91 2698 224604

Fax: +91 2698 225730

[www.transpackindia.co.uk](http://www.transpackindia.co.uk)

**Zhejiang Lisi Investment Group Share Holding L.L.C.**

28/F, Lisi Building, 787 East Baizhang Road

Ningbo City, 315040

Zhejiang Province, China

Tel: + 86 574 87254052

Fax: +86 574 87362717~452

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

## 4. CLIENTES CONTATADOS

### 4.1 Relação clientes contatados

Estão listados abaixo os potenciais clientes encontrados no mercado sul-africanos para descartáveis:

**1. A Golan Packaging Enterprises**

Box 751, Highlands North  
Johannesburg, Gauteng, 2037  
Tel: +27 11 728 3947  
agpe@global.co.za  
www.foodpackagingsystems.com  
Contact: Mr Amotz Golen

**2. Acton Foods & Packaging**

P.O.Box 5141 Benoni South,  
Johannesburg, Gauteng, 1502  
Tel: +27 (11) 421-8616  
Contact: Muhammed Ghanchi

**3. Azochem Laboratories (Pty) Ltd.**

250 Nadine Street, Robertville,  
Roodepoort, Gauteng, 1700  
Tel: +27 11 472 5516  
willa@azochem.co.za  
www.azochem.co.za  
Contact: Willa Vanbernerwe

**4. Budget Cash & Carry**

13 Maltzan St  
PO Box 12033 Zwartkop,  
Pretoria West, Gauteng, 0157  
Tel: +27 12 327 6627  
Cell: +27 82 371 7785  
younsa@telkom.net  
Contact: Younus Aboo

**5. Chipkins Catering Supplies (Pty) Ltd**

Corner Kelvin & Bunsen Streets  
Industria, Johannesburg  
Tel: +27 11 247 1000  
Fax: +27 11 474 7569  
johan.du.plooy@jhb.chipkins.co.za  
Contact: Johan Du Plooy

**6. Cupmasters Cc**

PO Box 131329 Bryanston, 2021  
Albian Rd., Bryanston  
Sandton, Gauteng, 2196  
Tel: +27 11 463 1379  
Fax: +27 11 463 5281  
cupmaster@global.co.za  
Contact: Anna Marie LeRoux

**7. Densons Wholesalers (B Jassat)**

377 Berg Street  
Pietermaritzburg, Kwazulu Natal, 3200  
Tel: +27 33 345 1061  
Fax: +27 33 345 3984  
riza@densons.co.za  
Contact: Riza Roussouille

**8. Dixie Wholesalers (Pty) Ltd.**

36 Columbine Place  
AVOCA, 4051, KwaZulu Natal  
Tel: +27 31 569 2246  
Fax: +27 31 569 2248  
admin@dixiesa.com  
Contact: Dewood Motala

**9. Freddo Ice Cream**

Cypress Dve 13 Cypress Park Glen Anil

Durban, Kwazulu Natal

Tel: +27 31 569 3219

Cell: +27 82 490 1258

guido@freddo.co.za

Contact: Guido Peria

**10. Gelati De Luxe**

Unit F, Kyalami Shopping Centre

Main Road Kyalami

Midrand, Gauteng

Tel: +27 11 466 0890

Fax: +27 11 466 3573

Contact: Ian Humphrey

**11. General Packaging and Industrial Supplies**

312 Chamberlain Rd, Jacobs,

Durban, KawZulu-Natal, 4052

Tel: +27 31 461 4510

gpis@mweb.co.za

Contact: Daniel Naicker

**12. Hic Straw's (Pty) Ltd.**

No.13 Scheckter Road, Killarney Gardens

Cape Town, Western Cape, 7441

Tel: +27 21 556 0813

Fax: +27 21 556 0815

andy@hictraws.com

Contact: Andy Pani

**13. Independant Cash & Carry (ICC) Group**

Unit 6 Tuscan Gardens, Office Park

Midrand, Gauteng

Tel: +27 11 318 4838

[peter@iccgroupp.co.za](mailto:peter@iccgroupp.co.za)

[www.iccgroupp.co.za](http://www.iccgroupp.co.za)

Contact: Peter Dodson

**14. JTS Dynamics Imports and Exports (Pty) Ltd**

No.1 Monica Gardens, Earl Avenue

Windsor West, Randburg, 2194

Cell: +27 83 464 5805

[jts.dynamics@mweb.co.za](mailto:jts.dynamics@mweb.co.za)

Contact: Jairus Shanmugam

**15. Kit Kat Cash & Carry**

327 Church Street West,

P.O.Box 19798 Pretoria West, 0117

Gauteng

Tel: +27 012 327 6100

Fax: +27 083 371 5007

[vipuls@kitkatgroup.com](mailto:vipuls@kitkatgroup.com)

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

Contact: Vipul Shaw

**16. KRB Safety & Packaging CC**

Unit 41 Industrial Park

254 Nadine Street, Robertville

Roodepoort, Gauteng, 1724

Tel: +27 11 674 1982

Fax: +27 11 674 1905

[allen@k-r-b.co.za](mailto:allen@k-r-b.co.za)

Contact: Allen Colloppen

**17. Lancewood Chesse (Pty) Ltd.**

Unit A, Parc Du Mont, Railway Rd.  
Montague Gardens, 7441 Western Cape  
PO Box 9988, George 6530  
Tel: +27 44 878 1894  
Fax: +27 44 878 1895  
hans@lancewood.co.za  
www.lancewood.co.za  
Contact: Hans Essel

**18. Metcash Africa**

cnr CrownWood Rd & Amethyst St, Theta Ext 1  
Crown Mines, 2092 Gauteng  
P.O Box 3018, Johannesburg 2000  
Tel: +27 11 490 2380  
www.metro.co.za  
rshaw@metcash.co.za  
Contact: Rodney Shaw

**19. Mistro Foods**

96-100 East Street  
Devland, Garden View, P.O.Box 75361  
Johannesburg, Gauteng, 2047  
Tel : +27 11 989-9500  
Fax: +27 11 989-9519  
paresh@mistro.co.za  
www.mistro.co.za  
Contact: Paresh Mistry

**20. Mtuba Cash & Carry**

PO Box 730 One Step Shop  
Mtubatuba 3605  
Tel: +27 35 550 0577  
Fax: +27 35 550 0536  
Contact: Ivan Naidoo

**21. Packit Packaging**

(The Business Tool Kit CC)  
354 Voortrekker Road, Maitland,  
Cape Town, Western Cape, 7404  
Tel: +27 21 511 8780  
Fax: +27 21 511 8781  
barry@packit.co.za  
Contact: Barry Boonzaier

**22. Plastic Blown Containers**

48 Peters Road, Sea Cow Lake  
Durban, KwaZulu- Natal  
Tel: + 27 31 577 7407  
fmohamed@plasticblown.co.za  
Contact: Feroz Mohamed

**23. Rhodes Food Group**

Pniel Road Groot  
Drakenstein, Western Cape 7680  
Tel: +27 21 870 4000  
www.rhodesfoodgroup.com  
ebrahimp@rfffoods.com  
Contact: Tanswell Ebrahim

**24. Running Wolf Trading Company (Pty) Ltd**

77 Sir Lowry Road  
Cape Town, 8008 Western Cape  
Tel: +27 21 461 3190  
Fax: +27 21 461 4254  
www.banks-shop.co.za  
ian@banks-shop.co.za  
Contact: Ian Cohen

**25. Servopak**

Building B, Capital Hill Commercial Estate  
C/O Le Roux Road & K101  
Midrand, Gauteng, 1682  
Tel.: +27 11 312 0700  
Fax.: +27 11 312 0706  
billy@servopak.co.za  
www.servopak.co.za  
Contact: Billy Beer/ Kelly Solimon

**26. Shelf-line 107 (Pty) Ltd**

Old Saldanha Bay Canning Factory  
Main Road, Saldanha, 7395  
Tel: +27 22 714 3008  
Fax: +27 22 714 4263  
nneptune@telkomsa.net  
Contact: Leone Moucon

**27. Shoprite Group**

Cnr William Dabs and Old Paarl Roads  
Brackenfell 7560, Western Cape  
Tel: +27 21-980-4000  
Fax: +27 21-980-4050  
www.shoprite.co.za  
rvanderboon@shoprite.co.za  
Contact: Caroline Vanzyl

**28. The Baking Tin**

12 Harris Drive, Ottery East  
Cape Town 7800, Western Cape  
Tel: +27 21 704 1710  
Fax:+27 21 704 1714  
www.thebakingtin.co.za  
geoff@thebakingtin.co.za  
Contact: Mr Geoff Spence

**29. Wrap 'n Bag**

5 Sim St  
Pomona, Kempton Park, 1528  
Tel: +27 11 979 2816  
Fax: +27 11 979 3317  
wrapnbag@iafrica.com  
Contact: Jorge Amaro

**30. Zizamele Packaging**

5 Skakel St.  
KlipBank, St Helena Bay  
Vrederburg, 7080  
PO Box 921, Vredenburg  
Tel: +27 22 713 1200  
trachurus@lando.co.za  
Contact: Andre Mostert

#### **4.2 Observações gerais a respeito da forma de comercialização do produto pesquisado**

De maneira geral, o que se observa é o seguinte:

- Sazonalidade: praticamente inexistente nos clientes entrevistados.
- Canais de distribuição utilizados: a maioria das empresas entrevistadas afirma comprar diretamente de distribuidores, mas deseja passar a comprar diretamente dos fabricantes.
- Modalidades de compra e condições de pagamento: os prazos de pagamento variam de cliente para cliente, mas a maioria prefere o pagamento 30 a 60 dias após a emissão do conhecimento de embarque.
- Forma de Cotação: a forma mais citada é CIF Joanesburgo.
- Prazos e Condições de Entrega: varia de 6 a 8 semanas.
- Procedência das Compras: a maioria das empresas compra de fornecedores sul-africanos. Os produtos importados são procedentes principalmente da China e Europa.
- Prazo Médio das Programações Antecipadas: de 6 a 12 meses. Algumas empresas não fazem programação de compras.

Com relação a preços, conseguimos obter alguns valores praticados na venda ao consumidor final na rede de lojas Makro e Trade Center cujos resultados encontram-se nas Tabelas IX e X.

Para se obter os preços praticados na venda aos distribuidores, considerar que a margem (*mark up*) na venda dos supermercados locais varia de 30 a 40%, e a margem (*mark up*) dos distribuidores locais varia de 35 a 52%.

**TABELA IX – Preços de produtos plásticos fabricados na Rede Makro**

<b>Marca</b>	<b>Produto</b>	<b>Quant.</b>	<b>Tamanho</b>	<b>Preço (ZAR)</b>
Hobby life	Container	1	10l	45,00
Addis	Storage Box	1	26l	35,00
Teva	Party cups	100		38,99
Knights	Plastic forks	100		11,25
Alfa	Plastic forks	250		39,95
Alfa	Plastic knives	250		39,95
Alfa	Plastic lids	100		25,49
Glad	Cling wrap	300m	330cm	79,95
Glad	Cling wrap	30m	330cm	14,95
Alpas	Juice glass	4		23,00
Alpas	Wine glass	4		23,00
Alpas	Wiskey glass	4		23,00
Fell	Wine glass	1		19,80
Fell	Salad bowl	1		19,00
Fell	Melamine bowl set	6		49,00
Fell	Ice bucket	1		29,00
Fell	Square food keeper	4		30,00
Fell	Tall water bottle	1	1.5l	12,90
Addis	Measuring jug	1	1.5l	59,00
Leerdam	Wine glass	6	350ml	49,00
Consol	Beer mug	6	500ml	44,00
Addis	Cutlery tray	1		45,00
Addis	X-Large dish tray	1		69,00
Acro	Cling wrap	300m	30cm	48,50

**TABELA X – Preços de produtos plásticos praticados na Rede Trade Center**

<b>Marca</b>	<b>Produto</b>	<b>Quant.</b>	<b>Tamanho</b>	<b>Preço (ZAR)</b>
Valupak	Tubs white	100	500ml	76,25
Valupak	Tubs white	100	250ml	44,89
Valupak	Tubs white	100	175ml	36,45
Valupak	Plastic tumblers	50	300ml	36,79
Valupak	White plastic forks	250		49,65
Valupak	White plastic knives	250		49,65
Valupak	White plastic dessert spoons	250		71,75
Valupak	White plastic tea spoons	500		39,35
Family Favorite	Plastic tubs	100	300ml	68,15
Family Favorite	Wax paper	10m	300mm	5,85
Glad	Cling Wrap	30m	330mm	16,05
Glad	Cling Wrap	5 m	330mm	8,39
Jijyy	Cling wrap	60m	330mm	18,39
Twinsave	Wax-rap	10m	300mm	5,29
Family Favorite	Econowrap	1400m	380mm	514,15
Family Favorite	General All-purpose film	1400m	380mm	646,05
Family Favorite	Econowrap	1400m	300mm	419,55
Oásis	Plastic plates	20		14,99
Oásis	Soup bowls	6		3,99
Cenplast	Biscuit Barrel	1	4l	34,45
Addisware	Softseal	1		27,99
Addisware	Container	1	4.5l	68,99
Plastiroc	Bucket Lid	1	25l	31,99
Plastiroc	Glasses	4		8,99
DM Procom	Bar accessories	10		38,99
The Bob Factory	Plastic Hi Ball Glasses	6		39,99
The Pub Factory	Cocktail Swords	30		8,34
Terra Pot	Plant pot	1	35cm	15,99
Terra Pot	Plant pot	1	25cm	8,99
Addis	Plant pot	1	52cm	59,99
Sebor	Watering can	1	5l	35,99

## **5. LOGÍSTICA DO MERCADO**

### **5.1 Canais de distribuição**

Para as empresas que desejam expandir suas operações para a África austral, a África do Sul possui uma posição excelente. Os exportadores podem considerar diversas alternativas para a distribuição e venda dos produtos na África do Sul. Dentre elas, a utilização de agentes comerciais, distribuidores, *trading companies*, montar parcerias com os concorrentes locais ou vendas diretas.

Os tipos mais importantes de intermediários na África do Sul são agentes comerciais e distribuidores, que agem como intermediários entre os exportadores e os clientes potenciais. Os distribuidores trabalham, em geral, com produtos de mesma categoria, comprando as mercadorias e revendendo-as aos clientes. Os agentes trabalham sob comissão, depois de terem recebido os pedidos dos clientes.

Os agentes locais que representam os exportadores estrangeiros são integralmente responsáveis por todos os regulamentos e controles. Para tal, é necessário que sejam registrados junto a Diretoria de Importação e Controle do Departamento de Comércio e Indústria (DTI).

Caso o exportador queira distribuir seus produtos na África do Sul sem um intermediário, uma companhia local deve ser estabelecida. Isto envolve não somente despesas consideráveis, mas também organização e controles excessivos.

### **5.2 Considerações de entrada no mercado**

Apesar da larga influência da cultura inglesa, as seguintes recomendações ajudam a assegurar uma melhor comunicação e respeito com os potenciais clientes:

- Os cartões de visitas são geralmente simples, incluindo-se somente dados básicos como o logo da empresa, nome, título, endereço, telefone, fax, e-mail e sítio eletrônico.
- Os sul-africanos são muito pontuais e devem ser marcadas reuniões antecipadamente.
- Há 11 línguas oficiais na África do Sul, incluindo-se o inglês, de forma que os visitantes fluentes neste idioma não deverão ter problemas de comunicação.
- Nomes em africâner e afro-indígenas podem ser mais complicados para se pronunciar.
- Os sul-africanos gostam de trocar presentes e este gesto é considerado generoso.
- O contato pessoal é muito importante nos negócios.
- Os sul-africanos são abertos e bem relaxados em seus negócios. Portanto, não se deve tentar acelerar decisões.

### Condições de pagamento usuais no território

Os importadores sul-africanos utilizam a maioria dos métodos de pagamento disponíveis no comércio internacional, incluindo-se: pagamento adiantado, cartas de crédito, vendas em consignação, transferências internacionais, etc.

### Legislação de importações

A África do Sul utiliza o Sistema Harmonizado para Classificação e Codificação de Mercadorias no Comércio Internacional, utilizando 8 dígitos para sua classificação aduaneira.

Nas Tabelas XI, XII e XIII estão listadas as cargas tributárias, restrições às importações e preferências tarifárias para produtos fabricados no Brasil ou em outros países que não façam parte da UE ou SADC, bem como para os países pertencentes à UE e SADC.

**TABELA XI - Cargas tributárias, restrições às importações e preferências tarifárias para produtos fabricados no Brasil ou outro País que não faça parte da UE ou SADC**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	RESTRIÇÕES À IMPORTAÇÃO	TARIFA DE IMPORTAÇÃO	PREFERÊNCIA TARIFÁRIA
3923.90.10	Textile spinning cans	Não	0%	Não
3923.90.20	Capsules and tubular neckbands, for bottles and similar containers	Não	5%	Não
3923.90.90	Other	Não	15%	Não
3924.10.00	Tableware and kitchenware	Não	20%	Não

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

**TABELA XII - Cargas tributárias, restrições às importações e preferências tarifárias para produtos fabricados nos países membros da EU**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	RESTRIÇÕES À IMPORTAÇÃO	TARIFA DE IMPORTAÇÃO	PREFERÊNCIA TARIFÁRIA
3923.90.10	Textile spinning cans	Não	0%	Não
3923.90.20	Capsules and tubular neckbands, for bottles and similar containers	Não	0%	Não
3923.90.90	Other	Não	11,25%	Não
3924.10.00	Tableware and kitchenware	Não	15%	Não

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

www.proativaconsultoria.com.br – proativa@plugin.com.br

**TABELA XIII - Cargas tributárias, restrições às importações e preferências tarifárias para produtos fabricados em países membros da SADC**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	RESTRIÇÕES À IMPORTAÇÃO	TARIFA DE IMPORTAÇÃO	PREFERÊNCIA TARIFÁRIA
3923.90.10	Textile spinning cans	Não	0%	Não
3923.90.20	Capsules and tubular neckbands, for bottles and similar containers	Não	0%	Não
3923.90.90	Other	Não	0%	Não
3924.10.00	Tableware and kitchenware	Não	0%	Não

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

### Preferências tarifárias

A África do Sul é signatária de vários acordos multilaterais e bilaterais. Também é beneficiária de vários acordos de preferência tarifária com outros Países e blocos econômicos. A África do Sul é membro-fundador do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e é membro da Organização Mundial do Comércio (WTO), sendo signatário de todos os acordos relacionados a *dumping*, subsídios, propriedade intelectual, serviços e resolução de disputas.

Atualmente, um acordo de livre comércio está sendo negociado entre os Estados Unidos da América (EUA) e a África do Sul, espera-se que sejam oferecidos benefícios similares aos negociados com a União Européia (UE). Outros acordos semelhantes estão sendo antecipados com vários países, em especial com o Oriente Médio. A África do Sul também é beneficiária do Acordo para o Crescimento e Oportunidade para a África (AGOA), assinado com os EUA.

Além disso, alguns países industrializados disponibilizaram um Sistema Geral de Preferências (GSP), que oferece vários acessos preferenciais a produtos provenientes de Países como a África do Sul, desde que cumpram com as regras de origem.

Os blocos econômicos em que a África do Sul está inserida são os seguintes:

a) União Aduaneira da África Austral (SACU): A SACU é composta pelos seguintes Países: Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia. Os membros usam uma tarifa externa comum e os bens podem ser transacionados livremente, havendo cotas entre os estados membros.

b) Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC): A África do Sul juntou-se a SADC em Agosto/94. Os outros membros desta Comunidade são: Angola, Botsuana, República Democrática do Congo, Lesoto, Malawi, República de Maurício, Moçambique, Namíbia, Seicheles, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue. O acordo SADC obriga seus países-membro a promover a integração econômica em direção a um mercado comum. Em 1996 foi assinado um acordo de livre comércio para a eliminação de tarifas aduaneiras, barreiras não-tarifárias e restrições.

### **Acordos de Comércio Bilaterais**

**Malawi:** O acordo entre a África do Sul e Malawi foi assinado em 1967 e fornece taxas preferenciais, reduções tarifárias e regulamentações de certos produtos transacionados entre os dois Países. O acordo foi alterado e todos os bens originários de Malawi podem entrar na África do Sul com isenção de impostos (*duty-free*). Os produtos sul-africanos que entram em Malawi recebem o *status* aduaneiro de nação mais favorecida.

**Zimbábue:** Um acordo entre a África do Sul e o Zimbábue, firmado em 1964, possibilita tarifas aduaneiras preferenciais, redução de alíquotas e cotas para alguns produtos transacionados entre os dois Países. Existe a possibilidade de que este acordo seja estendido para o setor agrícola.

**Moçambique:** Este acordo abrange um arranjo preferencial muito amplo, regulando os setores de mineração, ferrovias, portos e comércio. Um número limitado de produtos moçambicanos tem preferência tarifária.

**União Européia:** Em 2000, a África do Sul e a União Européia (UE) concluíram um acordo de livre comércio, que busca promover o comércio e a cooperação entre os países envolvidos. O acordo foi estruturado de forma a reduzir as tarifas a zero em 85% das importações da UE, até 2012, resultado de um declínio contínuo nas tarifas dos produtos importados deste bloco. O acordo também permite a eliminação de tarifas européias para a grande maioria de produtos sul-africanos, no mesmo período, em uma taxa acelerada. Este acordo também requer que outras iniciativas sejam tomadas, para acelerar o processo de liberalização de comércio recíproco.

**Brasil:** Em dezembro de 2004 foi criado um acordo de preferências tarifárias fixas entre o MERCOSUL e a SACU. O Acordo, quando internalizado ao ordenamento jurídico das partes, estabelecerá preferências a cerca

de 1.900 itens, dos quais 958 outorgados pelo MERCOSUL na nomenclatura NCM e 951 outorgados pela SACU em sua nomenclatura. Os principais setores contemplados foram o agroindustrial, químico, bens de capital, automotivo, plásticos e produtos de consumo. Este acordo não se encontra em vigor ainda. Para a internacionalização deste acordo no Brasil, é necessário que exista um mínimo de ratificações dos estados parte do MERCOSUL e SACU, o que não ocorreu até o momento.

### **Regime Alfandegário (tarifas de importação)**

#### *Valoração Aduaneira*

O valor das mercadorias importadas e sujeitas a direitos aduaneiros pela África do Sul é calculado com base no preço FOB no país de exportação.

#### *Direito Aduaneiro específico*

Os direitos aduaneiros específicos calculados com base no peso das mercadorias levam em consideração o peso legal da mercadoria, acrescido do peso do recipiente imediato no qual se vende o produto (embalagem), a não ser que se especifique de outra forma na tarifa.

### **Restrições para importação**

Não identificamos nenhuma restrição para a importação de descartáveis.

### **Controle na Importação**

O Serviço de Receita da África do Sul (SARS) é responsável pelas medidas de controle aduaneiro.

### **Impostos internos aplicáveis à importação**

O único imposto interno aplicável na importação de descartáveis é o *Imposto sobre o Valor Agregado (VAT)*. O VAT é de 14% e é cobrado sobre os bens importados e produzidos localmente, exceto em alguns casos específicos.

### **Importação em zonas livres (portos livres e/ou zonas francas)**

A África do Sul designou sua primeira Zona de Desenvolvimento Industrial (IDZ) em 2001. As IDZ's permitem a importação isenta de impostos de determinadas matérias-primas para a produção e zero VAT em materiais adquiridos da África do Sul, sendo permitida a venda de produtos internamente ao País, desde que sejam pagas as cargas de importação dos produtos prontos.

Atualmente, há IDZ's localizadas perto do Porto de Elizabeth, East London, Baía Richards e do Aeroporto de Joanesburgo. Não há portos livres estabelecidos na África do Sul.

**Normas e regulamentações: qualidade, certificados sanitários, embalagem de transporte, segurança e meio ambiente**

O Escritório de Normas da África do Sul (SABS) edita regulamentações técnicas obrigatórias, em nome do Departamento de Comércio e Indústria (DTI). Estas normas têm como objetivo proteger o consumidor de produtos inseguros e práticas de comércio injustas.

Em 2003, o Governo Sul-Africano promulgou uma regulamentação ambiental relacionada a sacolas plásticas, em especial aquelas usadas em supermercados. Nenhuma delas pode ser fabricada ou importada, sem cumprir com as normas técnicas do SABS, o que obriga a emissão de uma licença de importação.

Em visita a SABS, as normas que foram recomendadas para este projeto são as seguintes:

- SANS 51/00 – Injection-moulded unplasticized poly (vinyl chloride) (PVC-U) fittings – Oven test – Test method and basic specifications.
- SANS 161-1/02 – Plastics – Polypropylene (PP) moulding and extrusion materials Part 1: Designation system and basis for specifications.
- SANS 161-2/02 – Plastics – Polypropylene (PP) moulding and extrusion materials Part 2: Preparation of test specimens and determination of properties.
- SANS 1538/01 – Plain-woven glass rovings for glass-reinforced plastic laminates.
- SANS 1494/89 – Mobile refuse bins.
- SANS 5594/75 – Sulphate ions in aqueous extracts of plastics for medical use (limit test).
- SANS 5601/75 – Intracutaneous reactivity of plastics for medical use.
- SANS 5603/75 – Frangibility of, and air leaks in, plastic containers for medical use.
- SANS 5604/75 – Strength of plastic containers for intravenous solutions.

- SANS 5605/84 – Water permeability of plastic containers for medical use.
- SANS 5606/75 – Impermeability to micro-organisms of plastic containers for medical use
- SANS 5893/03 – Rubber and plastic test equipment – Tensile, flexural and compression types (constant rate of traverse) – Specification.
- SANS 6023/84 – Tissue culture toxicity of plastics for medical use.
- SANS 6024/84 – Particulate matter in plastics containers for medical use.
- SANS 6025/84 – Vinyl chloride monomer content of polyvinyl chloride plastics for medical use.
- SANS 10349/04 – Fibre-reinforced plastics (FRP) composites – Glossary of technical terms
- SANS 20825/93 – Environmentally acceptable hand dishwashing and light duty detergent (liquid).
- CKS 449/76 – Plastics (polyolefin) containers for general use in hospitals.
- CKS 517/78 – Rubber and plastics sports balls (medicine, medau, and gymnastics).
- SANS 122/02 – Pressure-sensitive adhesive tapes for electrical purposes (Metric units).
- SANS 4591/03 – Plastics – Film and sheeting – Determination of average thickness of a sample, and average thickness and yield of a roll, by gravimetric techniques (gravimetric thickness).
- SANS 4593/03 – Plastics – Film and sheeting – Determination of thickness by mechanical scanning.
- SANS 50868-5 – Packaging materials and systems for medical devices which are to be sterilized Part 5: Heat and self-sealable pouches and reels of paper and plastic film construction – Requirements and test methods.
- SANS 60252-1/01 – Ac motor capacitors Part 1: General – Performance, testing and rating – Safety requirements – Guide for installation and operation.

- CKS 340/79 – Plastics refuse bags (disposable).
- CKS 559/81 – Plastics nursery planting bags.
- VC 8087/03 – Compulsory specification for plastic carrier bags and flat bags.

### **Legislação anti-dumping e preços mínimos**

Na África do Sul, os processos de anti-dumping são conduzidos pela Comissão de Comércio Internacional (ITAC), que possui uma legislação própria. Em reunião na ITAC, fomos informados que não há nenhum processo a respeito de descartáveis.

### **Disposições sobre marcas e patentes**

Na África do Sul, os direitos de propriedade privada, de estrangeiros ou de nacionais, são igualmente protegidos pela legislação e existem as mesmas oportunidades para as entidades privadas tanto estrangeiras, quanto domésticas.

A África do Sul é membro das duas principais convenções multilaterais relativas à propriedade intelectual: a Convenção de Paris para a Proteção da Propriedade Intelectual (abrangendo patentes, marcas registradas, desenhos industriais e concorrência desleal) e a Convenção de Berna para a Proteção de Trabalhos Literários e Artísticos (abrangendo os direitos autorais). A África do Sul também é membro da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (WIPO), uma agência do sistema das Nações Unidas.

#### *Patentes*

As patentes são registradas ao amparo da Lei de Patentes, de 1978, e são concedidas por 20 anos.

#### *Marcas registradas*

As marcas são registradas ao amparo da Lei de Marcas Registradas, de 1993, que entrou em vigor recentemente e conforma-se às convenções internacionais. Podem registrar-se novos desenhos sob a Lei de Desenhos, 1967, que concede direitos autorais durante cinco anos. A posse de uma marca segue-se à aceitação pelo “Office of the Register”. Para ser aceitável, a marca deve ser inconfundível ou capaz de se tornar inconfundível, e não pode ser um termo genérico ou uma representação gráfica. Uma condição do registro é que o requerente pode solicitar o “registro defensivo”.

Uma marca é registrada por dez anos e pode ser renovada indefinidamente de dez em dez anos; assim como pode ser cancelada caso não seja usada durante cinco anos, se um proprietário individual falecer, ou se a empresa que a possui seja liquidada. Além disso, a marca também pode ser cancelada caso o registro tenha sido feito “sem causa suficiente”, situação em que requerente registrou a marca sem ter a intenção de usá-la.

### **Rotulagem e embalagem**

A legislação sul-africana exige rotulagens e embalagens adequados aos produtos. No caso de descartáveis, a origem do produto deve ser claramente identificada. Todos os produtos encaminhados para a África do Sul devem seguir o Sistema Internacional (SI).

As embalagens devem conter a marca dos fabricantes. Os termos devem ser em inglês ou africâner, entretanto o idioma inglês é mais comumente usado.

### **Disposições para o envio de amostras comerciais de origem brasileira**

A África do sul aplica o sistema “Carnet ATA” para a entrada no país de amostras comerciais, material de publicidade e equipamentos profissionais. Enquanto as mercadorias importadas em base temporária para reexportação subsequente são isentas do controle de importação, os “Carnets ATA” não podem conferir isenção de direitos às outras condições de importação/exportação temporária. As mercadorias destinadas a processamento não podem ser importadas sob o sistema de “Carnets ATA”. As mercadorias importadas ou exportadas sob o sistema de um “Carnet ATA” deverão estar devidamente marcadas para efeitos de identificação, de modo a facilitar a sua passagem pela alfândega.

### **5.3 Agentes comerciais**

Nesta pesquisa, mantivemos contatos com alguns agentes comerciais e um deles foi entrevistado pessoalmente.

A lista daqueles que têm interesse em trabalhar com os associados do INP é:

#### **African Grain**

9 Copper Street – Delmas

Johannesburg, SA

Tel: +27 13 665 4479

Sr. Jaco Jacobs

jacojacobs@tiscali.co.za

#### **Compo Agencies (Pty) Ltd**

150 Woburn Ave

Benoni West, Benoni, 1501

Tel: +27 11 421 6321

Fax: +27 11 422 3648

Sr. Dave Greenslade

guy@mikamed.co.za

#### **Marnicor**

8 Bunsen Street, Heidelberg

Johannesburg 1438, Gauteng

Tel: +27 16 341 6130/1

Sr. Johan Louw

## 6. BIBLIOGRAFIA

CIPRO. **Companies: close corporations, private companies, public companies, section 21 companies, external companies, co-operatives.** Pretoria: CIPRO.

CIPRO. **Intellectual property: designs, patents, copyrights, trade marks.** Pretoria: CIPRO.

DELLOITTE TOUCHE TOHMATSU. **International Tax and Business Guide.** August, 2004.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU. **Investing in South Africa.** Johannesburg: Studio at Deloitte, 2006.

DENEYS REITZ ATTORNEYS. **Doing business in South Africa.** Johannesburg: Deneys Reitz Attorneys, 2006.

DOBREVA, R.; MAHOMED, G.; POGUE, T; ROBERTS, Simon. **Plastics industry overview report.** Witwatersrand: University of the Witwatersrand, 2005.

DOBREVA, R. **Trade and poverty in South África: the link between trade and poverty: the case of Polymers.** Cape Town: University of Cape Town, 2006.

ERNST & YOUNG. **Doing Business in South Africa.** June, 2005.

GCIS. **South Africa yearbook 2004/05.** Pretoria: GCIS, 2004/2005.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Cómo Exportar Sudáfrica.** Brasília: MRE, 2000.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Como exportar: África do Sul.** Brasília: MRE, 2000.

ROBERTS, S. **Globalization industrial development and the plastics industry in South Africa.** Witwatersrand: University of the Witwatersrand, 2001.

STATISTICS SOUTH AFRICA. **Stats in brief 2005.** Pretoria: Statistics South Africa, 2005.

THE DTI. **Cost of doing business in South Africa.** Pretoria: The DTI.

THE DTI. **South Africa business guidebook.** Edition 10, 2005/2006.

## 7. EVENTOS PROMOCIONAIS

### **Decorex JHB 2007**

Decor, design and lifestyle exhibition

August 8-12, Johannesburg

[www.decorex.co.za](http://www.decorex.co.za)

### **Design for Living 2007**

Lifestyle exhibition

April 29-01 May, Cape Town

[www.designforliving.co.za](http://www.designforliving.co.za)

### **Oil Africa 2008**

Oil, Gas & Petrochemical Expo & Conference (Every 2 years)

March 2008, Cape Town

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

### **Pro-Plas Africa Expo 2007**

Plastic Machinery & Materials Exhibition (Every 2 years)

March 13-16, Sandton

[www.proplasafrica.co.za](http://www.proplasafrica.co.za)

### **Propak Africa 2007**

African International Packaging and Plastics incorporating (Every 3 years)

March 13-16, Johannesburg

[www.propakafrica.co.za](http://www.propakafrica.co.za)

### **The Rand Show 2007**

Multi-sectoral consumer exhibition

March 30-April 15, Johannesburg

[www.randshow.co.za](http://www.randshow.co.za)

### **SAITEX 2006**

South Africa's Multi-sectors International Trade Fair (Every year)

October 10<sup>th</sup> – 13<sup>th</sup>, Johannesburg

[www.saitex.co.za](http://www.saitex.co.za)

---

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

[www.proativaconsultoria.com.br](http://www.proativaconsultoria.com.br) – [proativa@plugin.com.br](mailto:proativa@plugin.com.br)

**SARCD A International 2007**

Gift, toy and decor trade exhibition

March 15-18, Johannesburg

[www.sarcda.co.za](http://www.sarcda.co.za)

---

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

[www.proativaconsultoria.com.br](http://www.proativaconsultoria.com.br) – [proativa@plugin.com.br](mailto:proativa@plugin.com.br)

## 8. DADOS DE CONTATO

### Representação diplomática e consular brasileira

#### **Consulado Geral do Brasil na Cidade do Cabo**

Saphmarine Building, 7th floor

22, Riebeeck Street

Cape Town 80001

Tel. +27 21 421-4040/41/42

brconstc@cis.co.za

#### **Embaixada do Brasil na África do Sul**

Hadefields, Block C, 1st floor

1267 Pretorius Street

Hatfield 0083 - Pretoria

Tel. +27 12 426-9400

secomcn@brazilianembassy.org.za

www.brazil.co.za

### Órgãos oficiais sul-africanos de interesse para os empresários brasileiros

#### **Companies and Intellectual Property Registration Office (CIPRO)**

DTI Campus

77 Meintjies Street, Sunnyside

Pretoria 0001

Tel +27 11 254-9405

www.cipro.gov.za

#### **Department of Trade and Industry (DTI)**

Private Bag X84

Pretoria 0001

Tel.: +27 12 394-9500

www.thedti.gov.za

---

PRÓ-ATIVA CONSULTORIA EMPRESARIAL

Av. Loureiro da Silva, 2001 – Cj. 403/914/917 – 90050.240 Porto Alegre – RS – Brasil

Tel: (51) 3026-4773 – Fax: (51) 3224-8033

www.proativaconsultoria.com.br – proativa@plugin.com.br

**Industrial Development Corporation of South Africa - IDC**

PO Box 784055  
Sandton, 2146  
Tel: +27 (0)11 269 3000  
[www.idc.co.za](http://www.idc.co.za)

**International Trade Administration Commission (ITAC)**

Private Bag X753  
Pretoria 0001  
Tel +27 11 394-3590  
[www.itac.org.za](http://www.itac.org.za)

**South Africa Bureau of Standards (SABS)**

1 Dr Lategan Road – Groenkloof  
Pretoria 0001  
Tel +27 12 428-6666  
[www.sabs.co.za](http://www.sabs.co.za)

**South Africa Revenue Service (SARS)**

299 Bronkhorst Street, Nieuw Muckleneuk  
Pretoria 0001  
Tel +27 12 422-4000  
[www.sars.org.za](http://www.sars.org.za)

**South African Reserve Bank - SARB**

P.O. Box 3125  
Pretoria, 001  
Tel: +27 (0)12 313 3911  
[www.reservebank.co.za](http://www.reservebank.co.za)

**Associações ligadas ao setor plástico****Chamber of Commerce and Industry - Johannesburg**

Cnr Empire Road and Owl Street

6<sup>th</sup> Floor JCC House

Milpark Johannesburg 2001

Tel.: +27 11 726-5300

[www.jcci.co.za](http://www.jcci.co.za)

**Plastics Convertors Association**

18 Gazelle Avenue, Corporate Park

Halfway House – Midrand 1685

Tel.: +27 11 653-4792

[www.plastfed.co.za](http://www.plastfed.co.za)

**Plastics Federation of South Africa (PFSA)**

18 Gazelle Avenue, Corporate Park

Halfway House, Midrand 1685

Tel.: +27 11 314-4021

[www.plastfed.co.za](http://www.plastfed.co.za)

**The Chemical and Allied Industries Association (CAIA)**

25 Owl Street, 15th Floor

Auckland Park - Johannesburg 2092

Tel: +27 11 482-1671

Fax: +27 11 726-8310

[www.caia.co.za](http://www.caia.co.za)

**Empresas de transportes****Cia. Libra de Navegação**

Rua São Bento, 8 – 8º andar  
20090-010 Rio de Janeiro - RJ  
Tel: +21 2203-5000  
Fax: +21 2283-3001  
[www.libra.com.br](http://www.libra.com.br)

**Companhia Sudamericana de Vapores S.A (CSAV)**

Avenida das Nações Unidas, 12551, 25º andar, Conj. 2501  
04578-903 São Paulo - SP  
Tel.: +11 4003-2728  
Fax: +112181-5001  
[www.csav.com](http://www.csav.com)

**Maersk Brasil Brasmar Ltda.**

Praia do Flamengo, 154 - 2º Andar  
22210-030 Rio de Janeiro - RJ  
Tel. : +21 2555-2816 / 2555-2800  
[www.maersk.com](http://www.maersk.com)

**MOL Brasil Ltda**

Alameda Santos, 1940 – 4º andar  
01418-200 São Paulo - SP  
Tel.: +11 3145-3999  
[www.molbrasil.com.br](http://www.molbrasil.com.br)

**Despachante aduaneiro e empresas de logística****Megafreight Services**

25 Jones Road, Jet Park, Boksburg  
Kempton Park – Johannesburg 1620  
Tel +27 11 971-1000  
[www.megafreight.co.za](http://www.megafreight.co.za)

**Assessoria jurídica e contábil****Baker Tilly South Africa**

2 Riebeeck Street, 21<sup>st</sup> Floor, ABSA Centre  
Cape Town 8000  
Tel +27 21 410-8500  
[www.greenwoods.co.za](http://www.greenwoods.co.za)

**Deneys Reytz Attorneys**

82 Maude Street  
Sandton – Johannesburg 2196  
Tel +27 11 685-8500  
[www.deneysreitz.co.za](http://www.deneysreitz.co.za)

**Revista Técnica****Packaging Review South Africa**

IHS Building  
Cnr. Northern Parkway & Handel Rd.  
Ormonde - Johannesburg, 2091  
Tel.: +27 11 835-2221  
[www.packagingreview.co.za](http://www.packagingreview.co.za)

## 9. CONCLUSÕES

Concluimos que o mercado sul-africano para descartáveis oferece possibilidades interessantes de negócios aos exportadores brasileiros, inclusive porque os demais concorrentes estrangeiros têm conseguido competir com os produtos locais.

Entretanto, há alguns aspectos a serem considerados:

a) reais possibilidades de vendas dos produtos brasileiros: isso depende de uma análise caso-a-caso, especialmente se os exportadores brasileiros conseguirem oferecer preços de venda compatíveis com os preços praticados localmente.

b) fatores vantajosos para os produtos brasileiros:

- a existência de uma cadeia petroquímica integrada no programa Export Plastic;
- o tempo de frete ser de 14 a 18 dias entre Santos e Durban, bem inferior ao prazo de 28 dias entre os portos asiáticos e Durban.

c) fatores de restrição para os produtos brasileiros:

- falta de divulgação dos produtos brasileiros no mercado sul-africano;
- falta de participação dos exportadores brasileiros nas principais feiras locais.

d) estratégias competitivas de penetração no mercado sul-africano: nomeação de agentes comerciais dedicados a alguns produtos, para poder explorar melhor as oportunidades e prestar um atendimento mais direto.

## ANEXO – ENTREVISTAS COM POTENCIAIS CLIENTES

### **Budget Cash & Carry**

Endereço: 13 Maltzan St.  
Swartkorp, Pretoria West, 0157  
Tel: +27 12 327 6627  
Cel.: +27 82 371 7785

Responsável: Sr. Younus Aboo – younusa@telkomsa.net

Cargo: proprietário da empresa

Consumidor Final     Distribuidor/Fornecedor     Atacadista     Outro (importador)

### **1. Perfil da Empresa**

Empresa distribuidora e fornecedora de utensílios domésticos e plásticos em geral. Atua também como importadora.

### **2. Informações de Compras**

**Produtos que teria interesse:** Utensílios domésticos e descartáveis.

**Quantidade de Compras:** 10 a 20 containeres de 20' e 40' por mês

Valor Total: US\$ 3.000 a 15.000 por container

**Período de Compras:** Não há sazonalidade.

**Modalidades de Compras:** Diretamente dos Fornecedores na África do Sul e na China. Compras realizadas na Índia são através de distribuidores. Produtos plásticos são importados da Índia, e produtos de porcelana, vidros e plásticos são importados da China.

**Condições de Pagamento:** 30 dias após o conhecimento de embarque.

**Prazos de Entrega:** Compras realizadas na China: 6 semanas após o pedido

Compras realizadas na Índia: mesma semana do pedido

Compras realizadas na África do Sul: mesma semana do pedido

Planejamento de Compra: Não há previsão.

Informações Adicionais: No momento a empresa está enfrentando sérios problemas relacionados à reciclagem de produtos sul-africanos do setor plástico.

