

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA **COMERCIAL**

ÁFRICA DO SUL

Sacos de Ráfia (REF. 4)



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 – proativa@plugin.com.br

Coordenação:

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

Flávia Moraes
flavia.moraes@plugin.com.br

Equipe Técnica:

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

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 *déficit* 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

1. INTRODUÇÃO	5
2. VISÃO GERAL DO MERCADO	6
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
3. AMBIENTE COMPETITIVO	25
3.1 Capacidades locais.....	25
3.2 Concorrência internacional	26
4. CLIENTES CONTATADOS	29
4.1 Relação clientes contatados.....	29
4.2 Observações gerais a respeito da forma de comercialização do produto pesquisado	38
5. LOGÍSTICA DO MERCADO	39
5.1 Canais de distribuição.....	39
5.2 Considerações de entrada no mercado	39
5.3 Agentes comerciais	49
6. BIBLIOGRAFIA	50
7. EVENTOS PROMOCIONAIS	51
8. DADOS DE CONTATO	53
9. CONCLUSÕES	58
ANEXO – ENTREVISTAS COM POTENCIAIS CLIENTES	59

1. INTRODUÇÃO

O programa EXPORT PLASTIC NACIONAL (www.exportplastic.com.br) é uma iniciativa conjunta da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos – APEX (www.apexbrasil.com.br), da Petrobras, dos produtores de resinas termoplásticas (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). 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 sacos de rafia (“woven bags”), 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 km², 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

PROVÍNCIA	CAPITAL	POPULAÇÃO (milhares de habitantes)	PARTICIPAÇÃO (%)
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
Total		44.820	

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 R37 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, aonde 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

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

	2004	2005	2006*
CONTA CORRENTE	-7.400	-10.100	-12.500
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
FLUXO DE CAPITAIS	13.200	15.500	16.900
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
ERROS E OMISSÕES	6.300	4.500	0
BALANÇO DE PAGAMENTOS	2.700	2.200	1.700
ITENS ADICIONAIS			
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 milhão 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 milhão 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

Sacos de rafia produzidos a partir de resinas de PEAD (polietileno de alta densidade) e de PP (polipropileno), utilizado para o empacotamento de resinas termoplásticas, grãos, arroz, sementes, açúcar e fertilizantes, dentre outras aplicações. Os códigos aduaneiros pesquisados foram NCM 63.05.33.90 e NCM 63.05.33.10. Quando produzidos com rafia de largura superior a 5 mm foi usado o HS 39.23.29 e com largura inferior a 5 mm foi usado o HS 63.05.33.

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 usando-se 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, monopentenos, 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 milhão 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 hidrocloreídricos 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.

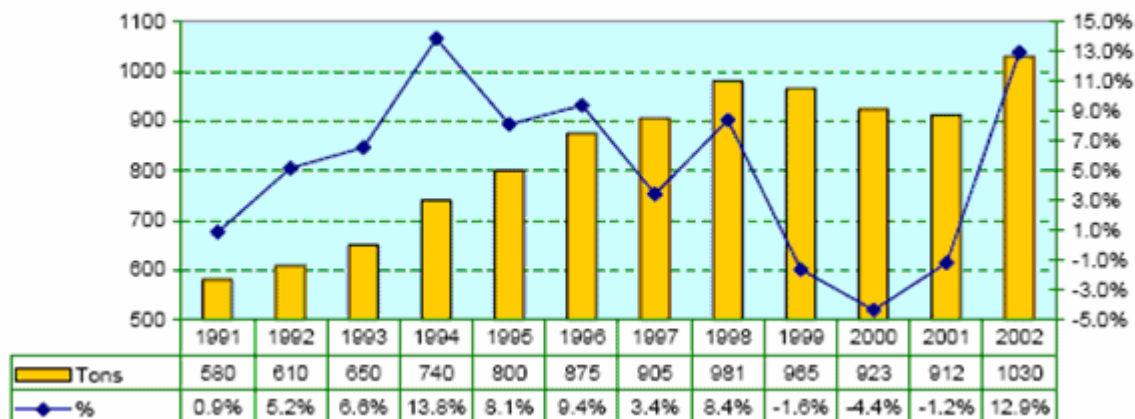
TABELA IV – Consumo de polímeros (toneladas)

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	
PE-HD	155.000	140.000	142.000	155.000	160.000	160.000
PE-LD	125.000	115.000	160.000	260.000	280.000	279.000
PE-LLD	95.000	107.000	106.000			
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	
PP	165.000	165.000	176.000	190.000	195.000	210.000
PS & EPS	35.000	30.000	35.500	46.000	55.000	
PVC	122.000	112.000	100.900	150.000	155.000	154.000
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	
TOTAL	963.900	922.100	910.980	1.030.000	1.086.000	884.000

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, VI, VII e VIII apresentam os volumes de importação e exportação dos códigos HS selecionados.

TABELA V - Volumes e países de origem das importações do HS 630533 – Valores FOB

PAÍS	Importações (mil US\$)		
	2003	2004	2005
China	1.419.677	1.591.686	2.392.624
Indonésia	347.912	669.487	460.392
Índia	1.040	381.701	359.738
Vietnã	0	55.049	226.628
Estados Unidos	75.962	62.069	155.331
Polônia	78.931	170.231	136.960
Turquia	4.295	2.050	109.759
Hong Kong	18	157.516	85.133
Nova Zelândia	0	62.687	60.136
Filipinas	0	0	38.396
Outros	436.686	548.851	75.720
TOTAL	2.364.519	3.701.329	4.100.817

PAÍS	Importações (kg)		
	2003	2004	2005
China	706.637	875.414	1.309.414
Indonésia	216.534	461.072	317.018
Índia	196	159.154	156.627
Vietnã	0	40.979	151.592
Estados Unidos	5.930	6.249	14.019
Polônia	11.747	23.524	23.702
Turquia	15.489	2.100	35.624
Hong Kong	3	89.180	18.000
Nova Zelândia	0	102.742	140.600
Filipinas	0	0	10.000
Outros	182.076	153.154	41.306
TOTAL	1.138.612	1.913.568	2.217.902

PAÍS	Preço médio importações (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
China	2.01	1.82	1.83
Indonésia	1.61	1.45	1.45
Índia	5.30	2.40	2.30
Vietnã	0.00	1.34	1.49
Estados Unidos	12.81	9.93	11.08
Polônia	6.72	7.24	5.78
Turquia	0.28	0.98	3.08
Hong Kong	6.08	1.77	4.73
Nova Zelândia	0.00	0.61	0.43
Filipinas	0.00	0.00	3.84
Outros	2.40	3.58	1.83
TOTAL	2.08	1.93	1.85

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

TABELA VI - Volumes e países de destino das exportações do HS 630533 – Valores FOB

PAÍS	Exportações (mil US\$)		
	2003	2004	2005
Zimbábue	492.586	7.527.416	3.619.666
Moçambique	142.727	35.554	455.862
Quênia	21.166	1.994	383.797
Congo	92.075	376.962	206.133
Angola	288.601	557.664	111.534
Zâmbia	64.170	202.953	100.360
Serra Leoa	206.789	86.213	76.469
Gana	24.931	37.650	36.748
Malauí	268.318	171.972	19.479
Nigéria	7.305	18.262	13.177
Outros	129.850	184.202	29.188
TOTAL	1.738.517	9.200.842	5.052.414

PAÍS	Exportações (kg)		
	2003	2004	2005
Zimbábue	926.803	2.658.605	1.817.551
Moçambique	77.036	9.848	7.632.424
Quênia	6.000	336	103.101
Congo	33.264	195.242	100.020
Angola	115.212	222.855	16.449
Zâmbia	17.970	45.710	24.564
Serra Leoa	104.121	42.721	32.574
Gana	23.044	8.400	8.410
Malauí	124.821	89.853	1.000
Nigéria	1.709	3.138	2.415
Outros	30.532	53.855	5.115
TOTAL	1.460.512	3.330.563	9.743.623

PAÍS	Preço médio exportações (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
Zimbábue	0,53	2,83	1,99
Moçambique	1,85	3,61	0,06
Quênia	3,53	5,93	3,72
Congo	2,77	1,93	2,06
Angola	2,50	2,50	6,78
Zâmbia	3,57	4,44	4,09
Serra Leoa	1,99	2,02	2,35
Gana	1,08	4,48	4,37
Malauí	2,15	1,91	19,48
Nigéria	4,27	5,82	5,46
Outros	4,25	3,42	5,71
TOTAL	1,19	2,76	0,52

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

TABELA VII - Volumes e países de origem das importações do HS 392329 – Valores FOB

PAÍS	Importações (mil US\$)		
	2003	2004	2005
China	2.867	4.483.144	5.245.739
Israel	1.495.665	2.136.775	2.773.217
Malásia	2.209.651	1.301.872	1.072.591
Itália	889.357	621.446	752.610
Tailândia	104.051	324.386	475.215
Espanha	101.518	618.046	349.417
Taiwan	784.355	547.075	341.497
Coréia	183.573	351.722	336.789
Argentina	154	1.250	315.322
França	189.147	223.619	315.473
Outros	5.719.364	4.945.028	2.622.961
TOTAL	11.679.703	15.554.364	14.600.831

PAÍS	Importações (kg)		
	2003	2004	2005
China	2.091.675	2.707.465	2.390.666
Israel	199.206	237.580	333.511
Malásia	993.922	560.605	498.384
Itália	150.463	79.008	159.662
Tailândia	50.741	102.797	168.017
Espanha	40.968	93.888	78.274
Taiwan	408.940	263.326	217.284
Coréia	21.985	48.718	42.448
Argentina	58	47	143.840
França	12.576	16.355	43.476
Outros	809.580	1.429.749	1.970.155
TOTAL	4.780.114	5.539.538	6.045.717

PAÍS	Preço médio (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
China	0,00	1,66	2,19
Israel	7,51	8,99	8,32
Malásia	2,22	2,32	2,15
Itália	5,91	7,87	4,71
Tailândia	2,05	3,16	2,83
Espanha	2,48	6,58	4,46
Taiwan	1,92	2,08	1,57
Coréia	8,35	7,22	7,93
Argentina	2,66	26,61	2,19
França	15,04	13,67	7,26
Outros	7,06	3,46	1,33
TOTAL	2,44	2,81	2,42

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

TABELA VIII - Volumes e países de destino das exportações do HS 392329 – Valores FOB

PAÍS	Exportações (mil US\$)		
	2003	2004	2005
Moçambique	832.381	792.475	1.375.724
Índia	701.400	1.063.435	1.161.524
Reino Unido	862.720	1.010.092	862.665
Zimbábue	581.961	755.612	823.468
Gana	38.933	533.243	703.504
Quênia	429.597	484.954	446.419
Angola	877.006	732.971	386.445
França	153.746	373.915	304.014
Zâmbia	516.052	710.524	306.635
Austrália	732.225	264.335	247.443
Outros	8.867.780	3.077.642	2.186.531
TOTAL	14.593.799	9.799.196	8.804.373

PAÍS	Exportações (kg)		
	2003	2004	2005
Moçambique	349.417	718.264	621.434
Índia	96.168	282.991	378.628
Reino Unido	291.178	330.640	275.177
Zimbábue	578.590	155.436	238.487
Gana	6.264	539.689	1.009.210
Quênia	80.748	65.966	60.758
Angola	298.744	363.286	134.688
França	22.447	95.290	77.616
Zâmbia	249.149	652.029	372.918
Austrália	107.348	92.776	87.330
Outros	1.576.103	1.262.100	1.181.376
TOTAL	3.656.156	4.558.467	4.437.622

PAÍS	Preço médio (US\$/kg)		
	2003	2004	2005
China	2,38	1,10	2,21
Israel	7,29	3,76	3,07
Malásia	2,96	3,05	3,13
Itália	1,01	4,86	3,45
Tailândia	6,22	0,99	0,70
Espanha	5,32	7,35	7,35
Taiwan	2,94	2,02	2,87
Coréia	6,85	3,92	3,92
Argentina	2,07	1,09	0,82
França	6,82	2,85	2,83
Outros	5,63	2,44	1,85
TOTAL	3,99	2,15	1,98

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

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.

Os principais concorrentes no mercado doméstico são:

Baypac cc.

North End 6056

PO Box 2380

Port Elizabeth

Tel: +27 41 484 2261

Fax: +27 41 484 2231

sales@baypac.co.za

www.baypac.co.za

Damax Group Holdings (PTY) Ltd

16 Mpande Rd,

Sebenza, Edenvale

Rynfield, 1514

Gauteng, R.S.A

Tel: +27 11 452 6688

Fax: +27 11 452 8688

enquiries@damax-group.co.za

www.damax-group.co.za

Pack-Line Holdings

5 Belfast Road, Gately, East London
Box 14029, Westbank, East London, 5218
Tel.: +27 43 731-1696
Fax: +27 43 731-1722
www.astrapak.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: 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 localmente.

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

Agriculture Bag Mfg., Inc.

960 98th Avenue
Oakland, 94603
California, USA
Tel.: +1 510 632-5637
Fax: +1 510 632-2056
www.agriculturebag.com

Anhui Tianda Group

Zhenxing Road, Tongsheng Town
Tianchang Anhui, 239311
China
Tel.: +86 550 751-8500
Fax: +86 550 751-1023
www.tianda-group.com

Dickson for Sacks

Seath Road, Rutherglen Industrial Estate
Glasgow, G73 1RW
Scotland, UK
Tel.: +44 141 643 0244
Fax: +44 141 643 0219
www.sackmaker.com

Eagle Bag Corporation

700 A Independent Road
Oakland, 94621
California, USA
Tel.: +1 510 639 7191
Fax: +1 510 639 7251
www.eaglebag.com

Hangzhou Ruiyu Industrial Co.,Ltd

1188 Binan Rd.
Binjinang District
Hangzhou, China
Tel: +86 571 87774198
Fax: +86 571 87774025
www.ruiyu.com.cn

JinWoo Corporation

1816 Kumkang-venturetel, 1108 Bisan-dong
Dongan-Ku Anyang-si, Kyunggi-Do, 431-050
South Korea
Tel: +82 31 389 0770~2
Fax: +82 31 389 0772
www.jin-woo.co.kr

Lucky Star International, Inc.

13587 Quiet Hills Dr
Poway, 92064
California, USA

Tel: +1 858 513 1913
www.polypropylene-bags.com

LBK Packaging

Overbrook Court , Overbrook Lane
Knowsley Business Park, L34 9FB
Liverpool, UK
Tel: +44 151 547 5380
Fax: +44 151 549 0693
www.lbkpackaging.co.uk

SG Baker

Union Street
Friockheim
Angus DD11 4TD
Scotland, UK
Tel: +44 1241 828 681
www.sgbaker.co.uk

Zibo Linzi Ruitong Plastic Fabric Co., Ltd.

Wutai Development Zone, Linzi District
Zibo City, 255420
Shandong Province, China
Tel: +86 533 7663177
Fax: +86 533 7663077
www.ruitongsb.com/english/about.htm

4. CLIENTES CONTATADOS

4.1 Relação clientes contatados

Estão listados abaixo os potenciais clientes encontrados no mercado sul-africanos para sacos de rafia:

1. Africa Oilseeds and Protein Marketing (pty) Ltd

Schweizer Str. 59, Schweizer,

Reneke, Northwest, 2780

Tel.: +27 53 963 2196

viljoenpj@telkomsa.net

Contact: Mr. Pietviljoen

2. African Grain

9 Copper Street,

Delmas 2210

Tel: +27 (0)13 665 4479

Fax: +27 (0)13 665 4476

jacojacobs@tiscali.co.za

www.africangrain.co.za

Contact: Jaco Jacobs

3. Africore Storage Systems CC

2 Mallet Road, Knights,

Germiston, Gauteng

Tel: +27 11 822 7205

Fax: +27 11 822 7305

craig@africore.co.za

www.africore.co.za

Contact: Craig Cerri

4. Autopak Distributors CC

Unit 3 Quintas Park

331 Inanda Road,

Durban (Springfield Park), 4051

Tel: +27 31 577 2888

Fax: +27 31 577 2904

nirvisa@mweb.co.za

Contact: Allan Latchmanna

5. Autopak Distributors CC

Unit 3 Quintas Park
331 Inanda Road,
Springfield Park, 4051
Tel: +27 31 577 2888
Fax: +27 31 577 2904
nirvisa@mweb.co.za
Contact: Allan Latchmanna

6. Baypac Packaging CC

PO Box 2380
North End 6056,
Port Elizabeth, Eastern Cape
Tel: +27 41 484 2261
Fax: +27 41 484 2231
dave@baypac.co.za
www.baypac.co.za
Contact: Dave Gerhard

7. Capstone Seeds

1 Power Lane
Howick, Kwazulu Natal, 3290
Tel: +27 33 330 4474
Fax: +27 33 330 3252
exports@capstone.co.za
www.capstone.co.za
Contact: Chantal Naddock

8. CLP Concrete Lining Products

Mponeng Mine, P O Box 999,
Carletonville, Gauteng, 2500
Tel: +27 18 786 1755
Fax: +27 18 788 4906
rmphale@clp-online.co.za
www.clp-online.co.za
Contact: Robert Mphale

9. Damax Plastics & Packaging cc
16 Mpande Road
Sebenza
Edenvale 1609, Gauteng
Tel: +27 11 452 6688
Fax: +27 11 452 8688
jennym@damax-group.co.za
Contact: Jenny McKay/ Tammy Sanders

10. Dow Plastics
Eugene Houdry Street
Sasolburg, Free State
P O Box 700
Sasolburg, 1947
Tel. +27 16 970 4000
Fax +27 16 976 6283
apotgieter@dow.com
www.dow.co.za
Contact: Andre Potgieter

11. Future Packaging
1498 Zeiss Road, Laser Park
Honeydew, Gauteng, 2040
PO Box 460
Tel: 011 794 3310
Fax: 011 794 2264
tonya@futurpac.co.za
www.futurpac.co.za
Contact: Tonya Booth/ Claus Hennings

12. HNV Plast - Buddy Plastics & Trading cc
Stand 66 Sardine Road, Wadeville,
Germiston, Gauteng
Tel: +27 11 827 55 31
hmvplast@iafrica.com
Contact: Tony Harris

13. Hygrotech S.A. (Pty) Ltd.

P.O.Box 17220, Pretoria North
1 Gerard Braak Street, Pyramid, 0120
Tel: +27 12 545 8000
Fax :+27 12 545 0099
chem@hygrotech.co.za
www.hygrotech.com
Contact: Richard Koos

14. Illovo Sugar Ltd.

Illovo Sugar Park, 1 Montgomery Drive
Mount Edgecombe, Kwazulu Natal
PO Box 194, Durban, 4300
Tel: +27 31 508 4300/ 4512
Fax:+27 31 508 4499
gparsons@illovo.co.za
www.illovo.co.za
Contact: Graham Parsons

15. Isiswe Mills (Pty)

2 Watt Street
Middleburg, Mpumalanga, 1050
PO Box 345
Tel: 013 246 2443
drummond@isiswe.co.za
www.isiswe.co.za
Contact: Drummond Hammond

16. 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
Contact: Jairus Shanmugam

17. Kerano Trading SA

789 Gardens Business Village
Hope Street Gardens
Cape Town, Western Cape, 8001
Tel: +27 21 465 1924
Fax: +27 21 465 2448
kerano@mweb.co.za
Contact: Norbert Ketzner

18. 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
www.kitkatgroup.com
Contact: Vipul Shaw

19. Kombat (Pty) Ltd

39 Dr Gordon St.
P.O. Box 514, Greytown, 3250
Kwazulu Natal
Tel: +27 33 417 1906
Fax: +27 33 413 2940
kombat@kombat.co.za
www.kombat.co.za
Contact: Jackues Minnaar

20. 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
Contact: Allen Colloppen

21. Lenco Holdings

2nd Floor Slade House Boundary Terraces

1 Mariendahl Lane

Newlands, 7700 Western Cape

Tel: 021-670 5000

Fax: 021-683 7792

www.lenco.co.za

melvine@satics.co.za

Contact: Melvine Ellin

22. MR Price

65 Nmr Ave, North Concourde Durban Station

Durban Central, 4001, Kwazulu Natal

Tel: +27 31 310 8500

Fax: +27 31 304 3725

www.mrprice.co.za

jgibbon@mrpricegroup.com

Contact: Joanne Gibbon

23. Natal Portland Cement Co (Pty) Ltd

199 Coedmore Road, Bellair,

Durban, 4094 Kwazulu Natal

Tel: +27 31 450 4411

Fax: +27 31 451 9010

www.npc.co.za

yvonne.venketraju@za.cimpor.com

Contact: Yvonne Venketraju

24. Pannar Seed (Pty) Ltd.

P.O. Box 19

Greytown, 3250 KwaZulu- Natal

Tel: +27 33 413 9500

Fax: +27 33 413 1097

www.pannar.com

rob.boyle@pannar.co.za

Contact: Robert Boyle

25. Plaslope (Pty) Ltd

36 Simba Street, Sebenza

Edenvale, 1609 Gauteng

Tel: +27 11 452 1115

Fax: +27 11 452 3609

www.plaslope.com

glenda.aereboe@plaslope.com

Contact: Glenda Aereboe

26. Polyung Bag Manufacturing CC

24a Blue St. Ezakheni Industrial

Ladysmith 3370, Kwazulu Natal

Tel: 27 36 634 1150

Fax: 27 36 634 1498

www.polyung.co.za

danielm@polyung.co.za

Contact: Daniel

27. PxD Plastics

309 Derdepoort Road,

Unit 18, Tannery Centre, Silverton,

Pretoria, Gauteng

Tel: +27 012 804 3776

Fax: +27 012 804 6630

www.pxd.co.za

info@pxd.co.za

Contact: Roland Rashke

28. Rhino Plastics (pty) Ltd.

P.O. Box 4241

Korsten, Port Elizabeth, 6014

Tel: +27 41 451 3197/2233

dianav@rhinoplastics.co.za

www.rhinoplastics.co.za

Contact: Diana V.

29. 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

30. Shield Multi Trade

Private Bag X9008

Crown Mines, 2025

Tel: +27 11 495 3600

Fax: +27 11 495 3687

sasha@micronpack.co.za

Contact: Sasha Eaglestone

31. Silverstone Milling

11 Silverstone Road, Killarney Gardens,

Milnerton 7441 Western Cape

Tel: +27 21 557 9855

www.silverstonemilling.co.za

silverstones@telkomsa.net

Contact: Danie Fourie

32. Spacepack

14 Northgate Place, Redhill

Durban, 4026 Kwazulu Natal

Tel: +27 31 266 0510

Fax: +27 86 267 3801

dumonte@iafrica.com

Contact: Robert Dumonte

33. Tongaat-Hulett Sugar Limited

31 Moreland Drive, Industrial Park

Red Hill, Kwazulu Natal, 4071

Private Bag 3, Glenashley 4022, KN

Tel: +27 31 570 7301

Fax: +27 31 460 0366

colin.baxter@huletts.co.za

www.huletts.co.za

Contact: Colin Baxter

34. TSB Sugar

(Head Office)

Mhlati Farm

PO Box 47, Malelane 1320

Tel: +27 13 791 1000

Fax: +27 13 790 0297

www.tsb.co.za

vzyl@tsb.co.za

Contact: Chris VanZyl

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 dos fabricantes, sem utilizar distribuidores, agentes, representantes, etc.
- Modalidades de compra e condições de pagamento: os prazos de pagamento variam de cliente para cliente, mas a maioria prefere o pagamento 30 dias após a emissão do conhecimento de embarque.
- Forma de Cotação: a forma mais citada é CIF Joanesburgo.
- Prazos e Condições de Entrega: 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 Índia.
- Prazo Médio das Programações Antecipadas: 6 a 12 meses. Algumas empresas não fazem programação de compras.

Com relação a preços, foram obtidos alguns valores praticados na venda aos distribuidores:

- Sacos de rafia de 50 kg (92 cm x 62 cm): R 1,65/unidade.
- Sacos de rafia de 1 ton (90 cm x 90 cm x 90 cm): R 30,00/unidade.
- Sacos de rafia de 50 kg: variando de R 2,00 a R\$ 2,70/unidade.

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 IX, X e XI 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 IX - 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	RESTRICÇÕES À IMPORTAÇÃO	TARIFA DE IMPORTAÇÃO
3923.29.05	Carrier bags, of polymers of propylene, with a thickness of 24 microns or more, unprinted or printed with a single resin system ink based on a co-solvent polyamide with a mass of dry solid content not exceeding 2,25 per cent of the mass of the unprinted bag or printed with other inks with a mass of dry solid content not exceeding 1,125 per cent of the mass of the unprinted bag	Não	15%
3923.29.15	Flat bags, of polymers of propylene, with a thickness of 24 microns or more, unprinted or printed with a single resin system ink based on a co-solvent polyamide with a mass of dry solid content not exceeding 2,25 per cent of the mass of the unprinted bag or printed with other inks with a mass of dry solid content not exceeding 1,125 per cent of the mass of the unprinted bag (excluding immediate packings as defined in Note 6 (c), refuse bags and refuse bin liners)	Não	15%
3923.29.90	Other	Não	15%
6305.33.10	Knitted or crocheted	Não	20%
6305.33.90	Other	Não	25%

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

TABELA X - Cargas tributárias, restrições às importações e preferências tarifárias para produtos fabricados nos países membros da UE

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	RESTRICÇÕES À IMPORTAÇÃO	TARIFA DE IMPORTAÇÃO	PREFERÊNCIA TARIFÁRIA
3923.29.05	Carrier bags, of polymers of propylene, with a thickness of 24 microns or more, unprinted or printed with a single resin system ink based on a co-solvent polyamide with a mass of dry solid content not exceeding 2,25 per cent of the mass of the unprinted bag or printed with other inks with a mass of dry solid content not exceeding 1,125 per cent of the mass of the unprinted bag	Não	11,25%	Não
3923.29.15	Flat bags, of polymers of propylene, with a thickness of 24 microns or more, unprinted or printed with a single resin system ink based on a co-solvent polyamide with a mass of dry solid content not exceeding 2,25 per cent of the mass of the unprinted bag or printed with other inks with a mass of dry solid content not exceeding 1,125 per cent of the mass of the unprinted bag (excluding immediate packings as defined in Note 6 (c), refuse bags and refuse bin liners)	Não	11,25%	Não
3923.29.90	Other	Não	11,25%	Não
6305.33.10	Knitted or crocheted	Não	15%	Não
6305.33.90	Other	Não	18,75%	Não

Fonte: South African Revenue Service (SARS)

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

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	RESTRICÇÕES À IMPORTAÇÃO	TARIFA DE IMPORTAÇÃO	PREFERÊNCIA TARIFÁRIA
3923.29.05	Carrier bags, of polymers of propylene, with a thickness of 24 microns or more, unprinted or printed with a single resin system ink based on a co-solvent polyamide with a mass of dry solid content not exceeding 2,25 per cent of the mass of the unprinted bag or printed with other inks with a mass of dry solid content not exceeding 1,125 per cent of the mass of the unprinted bag	Não	0%	Não
3923.29.15	Flat bags, of polymers of propylene, with a thickness of 24 microns or more, unprinted or printed with a single resin system ink based on a co-solvent polyamide with a mass of dry solid content not exceeding 2,25 per cent of the mass of the unprinted bag or printed with other inks with a mass of dry solid content not exceeding 1,125 per cent of the mass of the unprinted bag (excluding immediate packings as defined in Note 6 (c), refuse bags and refuse bin liners)	Não	0%	Não
3923.29.90	Other	Não	0%	Não
6305.33.10	Knitted or crocheted	Não	0%	Não
6305.33.90	Other	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 sacos de rafia.

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 sacos de rafia 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-molded unplasticized poly (vinyl chloride) (PVC-U) fittings – Oven test – Test method and basic specifications.
- SANS 161-1/02 – Plastics – Polypropylene (PP) molding and extrusion materials Part 1: Designation system and basis for specifications.
- SANS 161-2/02 – Plastics – Polypropylene (PP) molding 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 – Sulfate 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 plastic containers for medical use.
- SANS 6025/84 – Vinyl chloride monomer content of polyvinyl chloride plastics for medical use.
- SANS 10349/04 – Fibre-reinforced plastic (FRP) composites – Glossary of technical terms
- SANS 20825/93 – Environmentally acceptable hand dishwashing and light duty detergent (liquid).
- CKS 449/76 – Plastic (polyolefin) containers for general use in hospitals.
- CKS 517/78 – Rubber and plastic 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 testing 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 – Plastic refuse bags (disposable).
- CKS 559/81 – Plastic 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 sacos de rafia.

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 possua 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 empacotamentos adequados aos produtos. No caso de sacos de rafia, 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

www.marnicor.com

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

Design for Living 2007

Lifestyle exhibition

April 29-01 May, Cape Town

www.designforliving.co.za

Oil Africa 2008

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

March 2008, Cape Town

www.fairconsultants.com

Pro-Plas Africa Expo 2007

Plastic Machinery & Materials Exhibition (Every 2 years)

March 13-16, Sandton

www.proplasafrica.co.za

Propak Africa 2007

African International Packaging and Plastics incorporating (Every 3 years)

March 13-16, Johannesburg

www.propakafrica.co.za

The Rand Show 2007

Multi-sectoral consumer exhibition

March 30-April 15, Johannesburg

www.randshow.co.za

SAITEX 2006

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

October 10th – 13th, Johannesburg

www.saitex.co.za

SARCD A International 2007

Gift, toy and decor trade exhibition

March 15-18, Johannesburg

www.sarcda.co.za

8. DADOS DE CONTATO

Representação diplomática e consular brasileira

Consulado Geral do Brasil na Cidade do Cabo

Saphmarine Building, 7th floor

22, Riebeek Street

Cape Town 80001

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

brconsct@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

Industrial Development Corporation of South Africa - IDC

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

International Trade Administration Commission (ITAC)

Private Bag X753
Pretoria 0001
Tel +27 11 394-3590
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

South Africa Revenue Service (SARS)

299 Bronkhorst Street, Nieuw Muckleneuk
Pretoria 0001
Tel +27 12 422-4000
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

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

Cnr Empire Road and Owl Street

6th Floor JCC House

Milpark Johannesburg 2001

Tel.: +27 11 726-5300

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

Plastics Federation of South Africa (PFSA)

18 Gazelle Avenue, Corporate Park

Halfway House, Midrand 1685

Tel.: +27 11 314-4021

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

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

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

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

MOL Brasil Ltda

Alameda Santos, 1940 – 4º andar
01418-200 São Paulo - SP
Tel.: +11 3145-3999
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

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

2 Riebeeck Street
21st Floor, ABSA Centre
Cape Town 8000
Tel +27 21 410-8500
www.greenwoods.co.za

Deneys Reytz Attorneys

82 Maude Street
Sandton – Johannesburg 2196
Tel +27 11 685-8500
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

9. CONCLUSÕES

O mercado sul-africano para sacos de rafia oferece algumas possibilidades 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

African Grain

Endereço: 9 Cooper St.
 Delmas, 2210
 Tel : +27 13 665 4479
 Cel.: +27 82 338 1725
 www.africangrain.co.za

Responsável: Mr. Jaco Jacobs/ Mr. Andre Erlank – jacojacobs@tiscali.co.za

Cargo: Proprietário

(x) Consumidor Final () Distribuidor/Fornecedor () Atacadista (x) Outro
 (Grãos e Sementes) (agente)

1. Perfil da Empresa

Consumidor final de grãos e sementes e atua também como agente comercial.

2. Informações de Compras

Produtos que teria interesse: Filmes Plásticos, Filmes PVC, Sacos de Ráfia e Sacos Plásticos LDPE

Quantidade de Compras: Para uso interno: 8.000 sacos por mês – 50kg, 92x62cm, 74g/m²

5.000 sacos por mês – 1ton, 90x90cm, 180g/m²

Para Revenda: 10.000 sacos de 1ton por mês

100.000 sacos de 50kg por mês

Valor Total: sacos de 1ton: R 25-30 por unidade

Sacos de 50kg: R 1,65 por unidade

Período de Compras: Abril – Agosto (maior necessidade de compras)

Modalidades de Compras: Diretamente dos Fornecedores

Fornecedores: Bloemfontein, Lady Smith

Condições de Pagamento: 30 a 60 dias após Conhecimento de Embarque, 50% do pagamento no pedido de compra e 50% na entrega.

Prazos de Entrega: 4 a 6 semanas, CIF Joanesburgo.

Planejamento de Compra: Previsão de compras para 6 a 12 meses.

Informações Adicionais: O proprietário da empresa esteve na Índia 2 semanas atrás para procurar fornecedores de sacos de ráfia. Sr. Jacó trabalha na indústria de alimentos e tem experiências com o Brasil. A empresa possui um grande depósito na África do Sul e pretendem colocar outros 7 depósitos, de 2.000 m² cada unidade.

Damax Plastics and Packaging

Endereço: 16 Mpande St. - Sebenza
 Edenvale, 1609
 Tel.: +27 11 452 6688
 www.damax-group.co.za

Responsável: Sra. Jenny McKay/Sra. Tammy Sanders – jennym@damax-group.co.za

Cargo: responsável pelas compras

Consumidor Final Distribuidor/Fornecedor Atacadista Outro

1. Perfil da Empresa

A Damax Plastics and Packaging faz parte de um grupo que conta com a parceria da Kahn & Kahn Plastics, Halston Distributor, Sebenza Pack, DDK Aluminium and Glass, Young and Tromp Construction, Indico-Red Trading e Spectrum Tool and Die. A empresa está localizada em Joanesburgo, possui experiência nos mercados de embalagens e plásticos. A inovadora linha de produtos é extensa e tem grande aplicabilidade em processos de embalagem, bem como de construções.

2. Informações de Compras

Produtos que teria interesse: Filmes plásticos em bobinas (filme estirável de 13, 17, 23 e 27 μ), Filmes Laminados de PVC de 30 μ , Sacos de Ráfia.

Período de Compras: Todos os meses, com maior necessidade em Outubro e Novembro.

Modalidades de Compras: Diretamente.

te dos Fornecedores. A empresa importa do Reino Unido sacos para a indústria médica.

Fornecedores: Astrapac (África do Sul), porém esta empresa não tem preço e qualidade competitivos, pois somente está interessada em vender para grandes clientes.

Condições de Pagamento: 30 dias após o conhecimento de embarque. FOB ou CIF Joanesburgo.

Prazos de Entrega: Astrapac entrega em 1 semana. Para importações, 6 semanas está bom.

Planejamento de Compra: Não há previsão. Compra todos os meses.

Informações Adicionais: A empresa exporta para Suíça, Moçambique, Angola e Botsuana.

Dow Plastics

Endereço: Eugene Howdy St.
Sasolbrug, Free State, PO Box 700
Tel.: +27 16 970 4000
www.dow.co.za

Responsável: Sr. André Potgieter – apotgieter@dow.com

Cargo: Gerente de Compras

Consumidor Final Distribuidor/Fornecedor Atacadista Outro

1. Perfil da Empresa

Empresa líder em ciência e tecnologia, fundada em 1897. Fornece inovadores produtos e serviços químicos, plásticos e agrícolas para diversos mercados consumidores. Oferece uma vasta linha de produtos e serviços para clientes em mais de 175 países, ajudando-os a prover desde água, alimentos e farmacêuticos até tintas, embalagens e produtos de cuidado pessoal.

2. Informações de Compras

Produtos que teria interesse: Sacos de Ráfia de 1375 kg.

Quantidade de compra: 4.000 a 5.000 sacos de rafia por mês.

Modalidades de Compras: Diretamente dos Fornecedores.

Fornecedores: Ráfia Bags (África do Sul)

Condições de Pagamento: 30 a 60 dias. 45 dias após o conhecimento de embarque.

Prazos de Entrega: CFR

Future Packaging

Endereço: 1498 Zeiss Road – Laser Park
 Honeydew, Joanesburgo, 2040
 Tel.: +27 11 794 3310
 www.futurpac.co.za

Responsável: Sra. Tonya Booth – tonya@futurpac.co.za

Cargo: compradora

Consumidor Final Distribuidor/Fornecedor Atacadista Outro

1. Perfil da Empresa

A empresa conta com um escritório em Joanesburgo e outro em Durban, oferecendo uma grande variedade de produtos de embalagem, a preços competitivos, com serviço rápido e confiável, e um time de representantes treinados.

2. Informações de Compras

Produtos que teria interesse: Filmes plásticos em bobinas (filme estirável de 15, 17, 20, 23, 25 e 30 μ); Filmes Laminados de PVC de 15 a 25 μ ; Sacos de Ráfia.

Quantidade de compra: Filme estirável: 15 a 20ton/mês

 Filme Laminado: container de 20' a cada 6 semanas

 Sacos de ráfia: 15 a 20 sacos/mês

Período de Compras: Diariamente. Picos em Junho e Julho, Setembro, Outubro e Novembro.

Modalidades de Compras: Diretamente dos Fornecedores. Importa produtos da China, Israel, Reino Unido, Suíça, Alemanha e França.

Condições de Pagamento: Carta de Crédito 60 dias após conhecimento de embarque. CIF Joanesburgo.

Prazos de Entrega: 6 semanas. A empresa possui um depósito.

Planejamento de compra: 6 meses no mínimo.

Informações adicionais: A empresa participou recentemente de um projeto no Brasil. Sr. Marco Wydra já esteve na empresa. Importa liquid bags da Itália (30.000 unidades por mês).

Illovo Sugar Ltd

Endereço: 1 Montgomery Drive
Mount Edgecombe, Durban 4300
Tel : +27 31 508 4512
www.illovo.co.za

Responsável: Sr. Graham Parsons – gparsons@illovo.co.za

Cargo: Gerente de Compras

Consumidor Final Distribuidor/Fornecedor Atacadista Outro

1. Perfil da Empresa

A Illovo é a maior produtora de açúcar da África e atua em seis países. Além de açúcar a empresa fabrica outros produtos derivados de alto valor na cadeia produtiva.

2. Informações de Compras

Produtos que teria interesse: Sacos de rafia.

Quantidade de Compras: 40.000 a 50.000 sacos por ano.

Período de Compras: Duas vezes por ano. Maior necessidade em Março e Setembro.

Modalidades de Compras: Diretamente dos fornecedores

Condições de Pagamento: 30 dias do conhecimento de embarque.

Prazos de Entrega: Mercadoria deve ser entregue diretamente na refinaria.

Tongat-Hulett Sugar Ltd.

Endereço: 31 Moreland Drive, Red Hill Industrial Park
 Red Hill, Kwazulu-Natal, 4071
 Tel.: +27 31 570 7301
 www.huletts.co.za

Responsável: Sr. Colin Baxter

Cargo: Diretor de Compras

(x) Consumidor Final () Distribuidor/Fornecedor () Atacadista () Outro

1. Perfil da Empresa

A Hulett é uma empresa fabricante de açúcar, foi fundada em 1892 e está localizada em Kwazulu-Natal, Durban.

2. Informações de Compras

Produtos que teria interesse: Filmes Plásticos em bobinas (estirável) espessura: 20µ

Sacos de rafia – 25 e 50kg

Quantidade de Compras: Filmes Plásticos: 7.000 por ano

Sacos de rafia: para açúcar – 3.000.000 por ano (67% bege e 33% branco)

Para alimentos animais: 2.500.000 por ano

Valor: Sacos de rafia: US\$ 2.000.000 (cerca de 70% é comprado da China)

Período de Compras: uma ou duas vezes por mês.

Modalidades de Compras: Diretamente dos fornecedores.

Fornecedores: Um total de 100% dos sacos de rafia para açúcar e 75% dos sacos para alimentos animais são importados da China. Os filmes Plásticos são comprados localmente.

Condições de Pagamento: Carta de Crédito. 90 dias a partir do conhecimento de embarque.

Não se pode pagar adiantado porque o Reserve Bank só libera os fundos uma vez que as mercadorias foram recebidas e liberadas na aduana.

Prazos de Entrega: 4 semanas para transporte.

2 semanas para fabricação.

Planejamento de Compra: Trimestral.