



Como Exportar África do Sul

entre

BrazilTradeNet



Ministério das Relações Exteriores
Departamento de Promoção Comercial
Divisão de Informação Comercial



SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| MAPA | 02 |
| INTRODUÇÃO | 03 |
| DADOS BÁSICOS | 04 |
| I - Aspectos Gerais | |
| 1. Geografia | 05 |
| 2. População e centros urbanos | 05 |
| 3. Transportes e comunicações | 07 |
| 4. Organização política e administrativa | 08 |
| 5. Participação em acordos internacionais | 08 |
| II - Economia, Moeda e Finanças | |
| 1. Panorama Geral | 10 |
| 2. Principais setores econômicos | 17 |
| 3. Planejamento econômico | 19 |
| 4. Moeda e finanças | 19 |
| 5. Principais bancos | 20 |
| III - Comércio Exterior | |
| 1. Padrões do comércio exterior | 21 |
| 2. Exportações e importações | 21 |
| 3. Parceiros comerciais | 24 |
| IV - Relações Econômico-Comerciais Brasil-África do Sul | |
| 1. Intercâmbio comercial bilateral | 26 |
| 2. Principais categorias de produtos com potencial de exportação | 29 |
| 3. Investimentos bilaterais | 34 |
| 4. Acordos bilaterais | 34 |

V - Acesso ao Mercado

| | |
|--|----|
| 1. Regulamentos cambiais que afetam as importações | 35 |
| 2. Licenciamento de importações | 36 |
| 3. Tarifas aduaneiras | 36 |
| 4. Outros impostos | 38 |
| 5. Documentos para importação | 38 |
| 6. Cotações | 38 |
| 7. Condições de pagamento | 39 |

VI - Estrutura de Comercialização

| | |
|---|----|
| 1. Amostras e material publicitário | 40 |
| 2. Publicidade | 40 |
| 3. Canais de distribuição | 41 |
| 4. Concorrências públicas | 42 |
| 5. Investimentos | 43 |
| 6. Royalties | 43 |
| 7. Incentivos ao desenvolvimento industrial | 44 |
| 8. Assistência financeira e técnica para a indústria | 44 |
| 9. Direitos de propriedade, patentes e marcas registradas | 44 |
| 10. Formação de empresas | 45 |
| 11. Tipos de entidades empresariais | 46 |
| 12. Política de concorrência | 46 |
| 13. Imposto sobre entidades pertencentes a estrangeiros | 47 |
| 14. Bolsa de valores de Joanesburgo | 47 |
| 15. Zonas de processamento de exportações .. | 47 |

| | |
|---------------------|----|
| ANEXOS | 48 |
|---------------------|----|

| | |
|----------------------------|----|
| BIBLIOGRAFIA. | 70 |
|----------------------------|----|



MAPA DA ÁFRICA DO SUL





INTRODUÇÃO

A África do Sul está situada no extremo sul do continente africano, ocupando uma área total de 1.219.912 km quadrados. Segundo estimativas de junho de 1999, sua população é de aproximadamente 43,1 milhões de habitantes.

A história recente da África do Sul tem sido caracterizada por transformações, que culminaram na eliminação do regime de "apartheid" e na inserção do país como membro da comunidade internacional. As segundas eleições democráticas, em junho de 1999, alicerçaram a democracia sul-africana, conferindo impulso adicional ao processo de reconciliação, reconstrução e desenvolvimento do país.

O atual governo tem como principal programa de trabalho a implementação de privatizações para reestruturação dos ativos estatais e um dos objetivos da política governamental é a redução do desnível entre ricos e pobres. Para tanto, fundamenta a política macro-econômica do "Crescimento, Emprego e Redistribuição" (GEAR). O tema central da GEAR é encorajar o crescimento e o desenvolvimento de micro, pequenas e médias empresas como forma de incrementar o nível de emprego e estimular a participação de grupos desfavorecidos da população na economia. A isso conjuga-se a política governamental de "ação afirmativa", que promove a transformação de todos os setores da economia e da sociedade civil de forma a refletir a composição social e racial da África do Sul.

A economia sul africana é impulsionada pela mineração, e as exportações são lideradas pelo ouro, diamantes e metais não preciosos. A indústria manufatureira apresenta a maior contribuição ao PIB e compreende os setores de mineração e energia, incluindo ferro e aço, metais pesados e beneficiamento de minerais.

O crescimento do PIB tem sido lento nos últimos anos, com pequena recuperação em 1999, quando a economia expandiu 1,2%. O valor do PIB em 1999 foi de US\$ 131 bilhões.

Quanto ao comércio exterior, os principais parceiros comerciais são a Alemanha, os Estados Unidos, o Reino Unido e o Japão. No continente africano, seus principais parceiros são Zimbábue e Moçambique. O ouro representa a maior fonte de divisas em termos individuais e as importações são caracterizadas por bens de capital e insumos industriais.

No que diz respeito ao intercâmbio comercial com o Brasil, o valor importado da África do Sul foi de US\$ 172.389 mil, em 1999, representando uma queda de 40% em relação às importações do ano anterior. No mesmo ano, as exportações somaram US\$ 237.215 mil representando um aumento de 7,3% em relação a 1998. Os principais produtos exportados para a África do Sul no primeiro semestre de 2000 foram: automóveis com motor a expolsão e minério de ferro aglomerado. Os principais produtos importados no mesmo período foram: catodos de níquel não ligados e ródio em forma bruta.

O atual estágio de desenvolvimento econômico da África do Sul, principalmente no tocante ao aumento da demanda por produtos brasileiros, torna esse mercado bastante atrativo para os exportadores brasileiros. Além disso, a perspectiva de negociação de um acordo de livre comércio entre os dois países favorece a intensificação das trocas comerciais entre o Brasil e a África do Sul.



DADOS BÁSICOS

Superfície: 1.219.912 k m²

Capital : Pretória

População: 40,6 milhões (censo de 1996);
43,1 milhões (estimativa de junho de 1999)

Densidade demográfica: 31,1 hab/ km²

Cidades principais: Bloemfontein - Capital Judiciária
Cidade do Cabo – Capital Legislativa
Pretória – Capital Executiva
Joanesburgo – Centro de comércio
Durban – Porto principal
Port Elizabeth – Centro industrial importante

Moeda: Rand (R)
R 6,9635 = US\$ 1,00 (8 de junho de 2000)
Taxa média 1999 – R 6,1131 = US\$ 1,00

PIB a preço de mercado: US\$ 131 bilhões (1999)

| | | |
|-----------------------|------------------|-------|
| Origem do PIB (1999): | Setor Primário | 10,6% |
| | Setor Secundário | 24,5% |
| | Setor Terciário | 64,9% |

| | | |
|---------------------|------|------|
| Crescimento do PIB: | 1997 | 2,5% |
| | 1998 | 0,6% |
| | 1999 | 1,2% |

PIB per capita: US\$ 3.050 (1999)

Comércio exterior (1999):
Exportações (FOB) US\$ 38,7 bilhões
Importações (FOB) US\$ 24,4 bilhões
Saldo US\$ 14,3 bilhões

Intercâmbio Comercial Brasil/África do Sul (1999)
Exportações para a África do Sul: US\$ 237 milhões
Importações originárias da África do Sul: US\$ 172 milhões

Saldo US\$ 65 milhões



I – ASPECTOS GERAIS

1. Geografia

A República da África do Sul está situada na extremidade austral do continente africano, prolongando-se do Oceano Atlântico, a ocidente, ao Oceano Índico, a oriente. A extensão territorial é 1.219.912 km², incluindo as Ilhas Príncipe Eduardo (Ilha Marion e Ilha Príncipe Eduardo). O país tem fronteiras terrestres com Botsuana (1.840 km), Lesoto (909 km), Moçambique (491 km), Namíbia (855 km), Suazilândia (430 km) e Zimbábue (225 km).

O clima varia de subtropical, na costa oriental, a mediterrâneo moderado, no sudoeste. As partes setentrionais do país são quentes e secas, enquanto que na costa ocidental e no interior predominam as condições semidesérticas.

2. População e centros urbanos

a) População

Com base no censo de outubro de 1996, avaliou-se que a população total da África do Sul seja de 40,6 milhões de habitantes. Mais recentemente, uma estimativa fornecida pelo "Statistics South Africa" demonstra que, até junho de 1999, a população total sul-africana era de 43,1 milhões de habitantes. O crescimento médio anual da população em 1998/99 foi de 1,95%.

Em 1996, a população economicamente ativa era de 13,8 milhões de habitantes, dos quais 9,1 milhões de habitantes, ou 66%, estavam empregados. No mesmo ano, 54% da população total habitava zonas urbanas, cabendo fazer menção que o contingente populacional urbano vem crescendo de modo extremamente rápido.

A República da África do Sul é composta de 9 províncias, a saber: Províncias do Norte, do Noroeste, do Gauteng, do KwaZulu-Natal, de Mpumalanga, do Estado Livre, do Cabo Oriental, do Cabo Ocidental e do Cabo do Norte. As províncias do KwaZulu-Natal e Gauteng são as mais populosas, abrigando 38,8% da população, não obstante representarem apenas 9% da área total.

Existem 11 línguas oficiais na África do Sul: africâner (falada por 14,4% da população), inglês (8,6%), sepedi (9,2%), sessuto (7,7%), setsuana (8,2%), zulu (22,9%), cossa (17,9%), ndebele (1,5%), swati (2,5%), tsonga (4,4%) e venda (2,2%). O restante 1% é composto de línguas asiáticas, incluindo tamil, hindi, gujerati e urdu.

Em termos gerais, a população sul-africana é jovem. Os resultados do censo de 1996 indicam que 44% da população tinha menos de 20 anos de idade; 18% tinha entre 10 e 30 anos; 24% entre 31 e 50 anos; 8% entre 51 e 64 anos; e 6% acima de 65 anos. A taxa de alfabetização da África do Sul é de 82,2% da população adulta total.

b) Centros urbanos

Embora seja a menor província do país, Gauteng representa 37% do PIB da África do Sul e abriga 18% da população total. A província detém 70% da força de trabalho e responde por, aproximadamente, 60% do trabalho de pesquisa e desenvolvimento do país. A capital executiva da África do Sul, Pretória, está situada em Gauteng, bem como Joanesburgo, o principal centro comercial e financeiro. Joanesburgo é responsável por 60% do PIB de Gauteng, ou seja, 22% do produto total nacional. A população de Joanesburgo é de 1,9 milhões de habitantes. Pretória, por sua vez, conta com um contingente populacional de 1,1 milhão de habitantes.

As principais atividades econômicas de Gauteng são a mineração (sobretudo de ouro), a atividade manufatureira (48% do total nacional), o comércio, o turismo, os serviços



financeiros e a agricultura. A maioria das sedes das empresas nas áreas financeira, bancária, de seguros e de mineração está baseada em Joanesburgo.

A exemplo de Gauteng, a província de KwaZulu-Natal ocupa apenas 7,5% da área total da África do Sul, mas representa quase 15% do PIB do país. A conurbação Durban-Pietermaritzburg-Pinetown constitui o núcleo da atividade manufatureira da província. As principais indústrias incluem as áreas de calçados, têxteis, vestuário, papel, refino de petróleo, produtos químicos, açúcar e processamento de alimentos.

A província de KwaZulu-Natal está situada às margens do Oceano Índico e abriga o porto mais movimentado e moderno da África. A cidade de Durban, que é o terceiro maior contingente populacional da África do Sul (1,1 milhão de habitantes) também está situada na província de KwaZulu-Natal. O porto da Baía de Richards, construído principalmente para manejar cargas a granel, também está situado no KwaZulu-Natal, o que torna a província uma zona atraente para as indústrias voltadas para as exportações. A província também constitui uma região excelente para o turismo, em função do seu litoral sub-tropical e da cordilheira do Drakensberg.

A Cidade do Cabo, situada na Província do Cabo Ocidental, é a mais antiga e populosa do país, com 2,3 milhões de habitantes. A Cidade do Cabo é a sede do Parlamento Nacional, a capital dos seguros do país e a base para muitas empresas internacionais. Ao longo dos anos, a importância da atividade manufatureira e da construção vem declinando, à medida que se têm explorado as vantagens comparativas da região em termos da agricultura, transportes, comércio e turismo. A agricultura inclui a produção de vinho, frutas, flores, trigo e madeira - sendo todos importantes produtos de exportação. O porto da Cidade do Cabo é moderno e bem equipado. A província compreende, ainda, a Baía Saldanha, situada a noroeste da Cidade do Cabo. O porto da Baía Saldanha foi

especificamente desenvolvido para manejar as exportações sul-africanas de minério de ferro, possuindo, ademais, potencial para manejar outros tipos de carga geral.

Ainda com referência à Província do Cabo Ocidental faz-se menção a outros segmentos econômicos relevantes, quais sejam, o setor têxtil e de vestuário; calçados; mobiliário; produtos químicos e plásticos; maquinaria e indústrias baseadas em tecnologia.

A província do Cabo Oriental, por sua vez, abriga as cidades de Port Elizabeth e East London. Essa província possui uma população de 6,4 milhões de pessoas e contribui com 7,5% para a formação do PIB da África do Sul. O Cabo Oriental produz 40% dos automóveis do país e abriga 10% das indústrias químicas, farmacêuticas e petrolíferas. A província é, também, uma importante região para a atividade agroindustrial, compreendendo a fruticultura. Os têxteis, inclusive artigos de vestuário, angorá e casimira, bem como artefatos de couro (inclusive calçados) integram a atividade econômica da província. Ainda no tocante ao setor de agribusiness, faz-se menção à crescente criação de avestruzes. O Cabo Oriental é considerada a província mais pobre do país, apesar de sua ampla base manufatureira no setor automotivo. Em decorrência de sua situação econômica, a província recebe prioridade nas iniciativas de desenvolvimento do Governo.



Distribuição da população, por províncias - 1996

| Discriminação | População(milhares de hab.) | Part.(%) |
|--------------------|-----------------------------|------------|
| KwaZulu-Natal | 8.417 | 20,7 |
| Gauteng | 7.348 | 18,1 |
| Cabo Oriental | 6.303 | 15,5 |
| Província do Norte | 4.929 | 12,1 |
| Cabo Ocidental | 3.957 | 9,8 |
| Noroeste | 3.355 | 8,3 |
| Mpumalanga | 2.801 | 6,9 |
| Estado Livre | 2.634 | 6,5 |
| Cabo do Norte | 840 | 2,1 |
| Total | 40.584 | 100,00 |

Fonte: The Economist Intelligence Unit. EIU. Country Profile. 1999/2000.

3. Transportes e comunicações

Em termos gerais, a infra-estrutura portuária, ferroviária, viária e de transportes aéreos da África do Sul é bem desenvolvida, o que contribui para uma distribuição eficiente de mercadorias, quer importadas, quer produzidas localmente, em todo o território sul-africano. O serviço de transporte rodoviário, ferroviário e aéreo é satisfatório na maior parte do país. Entretanto, a qualidade da infra-estrutura de transportes nas zonas rurais, nos antigos bantustões e na maioria das "townships" (municipalidades) não-brancas carece de desenvolvimento e de melhoramento.

A infra-estrutura de transportes da África do Sul é, em larga medida, controlada e operada pela empresa Transnet, pertencente ao Governo. As cinco divisões da Transnet incluem a Spoornet (estradas de ferro), a Portnet (portos), a Autonet (estradas), a Petronet (oleodutos) e a South African Airways

(SAA). Todas elas funcionam como empresas separadas. Como resultado do esforço de privatização empreendido pelas autoridades econômicas, a Transnet, encontra-se atualmente em processo de transformação, que resultará na venda de alguns ativos a operadores do setor privado. Por outro lado, diversas empresas do setor privado fornecem serviços de transporte de mercadorias por caminhão e, recentemente, várias linhas aéreas privadas começaram a oferecer seus serviços em concorrência com a linha aérea nacional.

Os serviços de telecomunicações vêm apresentando rápido desenvolvimento nos últimos anos, circunstância que, no médio prazo, deverá mudar o atual perfil da telefonia sul-africana, caracterizado pelo baixo número de aparelhos à disposição da comunidade negra. Nesse quadro, desde 1994, cerca de 1,3 milhão de novos terminais foram instalados no país. Os serviços de telecomunicações são quase que exclusivamente proporcionados pela Telkom S/A Ltd., uma empresa estatal que possui o monopólio da rede de telecomunicações até 2002. Cabe notar que, em abril de 1997, a Telekom Malaysia e a companhia norte-americana SBC Communications assinaram um acordo de compra de 30% da Telkom e, espera-se que, dentro de um curto prazo de tempo, a Telkom esteja totalmente privatizada.

O Governo anunciou que, até junho de 2001, haverá uma segunda empresa licenciada que iniciará operações assim que terminar o período de exclusividade da Telkom. Ademais, existem duas redes de telefones celulares em funcionamento: a Vodacom e a Mobile Telecommunication Networks (MTN). Vale ressaltar que, recentemente, foi emitida licença para uma terceira rede de telefones celulares. A exemplo de outros países, a comunicação por telefones celulares está aumentando rapidamente na África do Sul.

A África do Sul possui 5,1 milhões de linhas telefônicas principais, proporcionando uma média nacional de 8,4 telefones por 100 pessoas, bem abaixo dos padrões internacionais.



No entanto, em comunidades rurais desfavorecidas, este número é de cerca de uma linha para cada grupo de 100 pessoas. Em resposta a esta discrepância, a Telkom lançou um projeto chamado "Vision 2000", um programa de cinco anos de expansão e modernização da rede telefônica que tem facilitado o acesso às telecomunicações.

A imprensa, de modo geral, ainda destoa dos padrões dos países desenvolvidos, circunstância que pode ser atribuída, entre outros, aos seguintes fatores: o isolamento da África do Sul da comunidade internacional durante a época do "apartheid", a censura vigente àquela época e a pouca especialização dos jornalistas locais. Os principais jornais do país são: *Sowetan* (tiragem diária de cerca de 225.000 exemplares); *The Star* (209.000). Outros jornais importantes, de tiragem semanal, são *Sunday Times* (458.000) e *Rapport* (353.000). Os semanários *Mail & Guardian Day* (41.000) e *Financial Mail* (32.000) são os principais jornais de negócios.

A televisão e o rádio, como reflexo do desenvolvimento do país, têm apresentando rápido crescimento, sendo acessados por grande parte da população. Alguns canais ainda são providos pelo Estado, por meio da South African Broadcasting Corporation (SABC). Existem programas transmitidos nos onze idiomas oficiais do país, embora alguns canais, como é o caso do SABC-3, transmitam exclusivamente em inglês.

4. Organização política e administrativa

Tipo de Estado: Estado Federal, dividido em nove Governos provinciais.

Forma de Governo: República Presidencialista.

Sistema Jurídico: Baseado no Direito Romano – Holandês.

Constituição: Aprovada em 1996, entrou em vigor em 4 de fevereiro de 1997.

Governo Nacional: Governo de Unidade Nacional, constituído pelo Presidente e pelo Vice-Presidente, pertencentes ao partido de maioria na Assembléia Nacional, eleitos para um mandato de 5 anos, e de um Gabinete oriundo, em princípio, dos partidos que obtenham mais de 5% da votação nacional.

Sistema Legislativo: Parlamento bicameral, eleito de 5 em 5 anos, composto pela Assembléia Nacional, com 400 membros eleitos por voto direto; e do Conselho Nacional das Províncias (equivalente ao Senado), com 90 membros (cada província nomeia 10 membros).

Principais Partidos Políticos: Congresso Nacional Africano (ANC); Partido Democrático (DP); Partido da Liberdade "Inkatha" (IFP); e Novo Partido Nacional (NP).

Últimas Eleições: 2 de Junho de 1999 .

5. Participação em organismos internacionais

Seguindo-se às eleições de abril de 1994, a comunidade internacional normalizou tanto as suas relações diplomáticas quanto econômicas com a África do Sul. A África do Sul não só retomou seu lugar como membro pleno das Nações Unidas (ONU) e reingressou na Commonwealth, mas também se tornou membro da Organização da Unidade Africana (OUA) e da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC). Também concluiu um Acordo de Livre Comércio (Acordo de Comércio, Desenvolvimento e Cooperação) com a União Européia.

Atualmente, a África do Sul é membro dos seguintes organismos internacionais:



- AfDB (Banco de Desenvolvimento Africano)
BIS (Banco de Compensações Internacionais)
CCC (Conselho de Cooperação Aduaneira)
CW (Comunidade Britânica das Nações)
ECA (Comissão Econômica para África)
FAO (Organização de Alimentação e Agricultura)
IAEA (Agência Internacional de Energia Atômica)
IBDR (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento)
ICAO (Organização Internacional da Aviação Civil)
ICC (Câmara de Comércio Internacional)
IDA (Associação Internacional de Desenvolvimento)
IFC (Corporação Financeira Internacional)
IFRCS (Federação Internacional das Associações da Cruz Vermelha e do Crescente Vermelho)
ILO (Organização Internacional do Trabalho)
IMF (Fundo Monetário Internacional)
IOC (Comitê Olímpico Internacional)
ISO (Organização Internacional de Padrões)
ITU (União Internacional de Telecomunicações)
NAM (Movimento Não-Alinhado)
OUA (Organização da Unidade Africana)
SACU (União Aduaneira da África Austral)
SADC (Comunidade de Desenvolvimento da África Austral)
UN (Nações Unidas)
UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)
UNDP (Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas)
UNESCO (Organização Educacional, Científica e Cultural das Nações Unidas)
WFTU (Federação Mundial de Sindicatos)
WHO (Organização Mundial da Saúde)
WIPO (Organização Mundial da Propriedade Intelectual)
WMO (Organização Marítima Mundial)
WTO (Organização Mundial do Comércio)



II - ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS

1. Panorama geral

A África do Sul foi um posto de reabastecimento para navegantes holandeses a caminho do Oriente, onde se desenvolveu gradualmente um setor agrícola, baseado na fruticultura, na produção de vinho e na pecuária, ao longo da costa do Cabo. A descoberta da riqueza mineral da África do Sul, no final do século XIX, produziu transformações, que conduziram ao subsequente desenvolvimento do país como a principal economia manufatureira e industrial do continente africano. Após a Segunda Guerra Mundial, a economia sul-africana apresentou um acentuado crescimento, impulsionada pelo aumento do preço do ouro e da demanda por metais básicos e outros produtos minerais sul-africanos. Essa riqueza possibilitou à África do Sul desenvolver importantes setores manufatureiros e industriais, os quais amorteceram, em parte, o impacto das severas sanções econômicas impostas pelas Nações Unidas nas décadas de setenta e oitenta.

A economia tornou-se progressivamente mais fechada, à medida que a substituição de importações e a “quebra das sanções” tornaram-se instrumentais para a sobrevivência do país em face da crescente oposição internacional à política do “apartheid”. Em consequência, um número reduzido de empresas passou a controlar a maior parte da riqueza da África do Sul – no início da década de oitenta, o Grupo Anglo-American controlava quase a metade dos ativos listados na Bolsa de Comércio de Joanesburgo. Outro resultado foi o fato de que a maioria das empresas sul-africanas orientava-se para o fornecimento de bens e serviços somente para o mercado doméstico, tendo tido que, com o levantamento das sanções, adaptar-se aos desafios da concorrência internacional e à queda das barreiras tarifárias e não tarifárias protecionistas vigentes há vários anos.

Além disso, o Governo sul-africano controlava muitos setores da economia, tais como transportes, telecomunicações, energia e setores da imprensa, cruciais para os interesses nacionais do Estado apartaísta.

No presente, a África do Sul é uma economia de mercado na qual o setor público ainda é ativo. Entretanto, cada vez mais empresas estatais e parastatais estão sendo privatizadas. A economia sul-africana é a maior da África. O crescimento, embora limitado durante os últimos anos das sanções econômicas internacionais, passou a apresentar uma melhoria a partir de 1995.

A transformação política da África do Sul para um Governo de Unidade Nacional democrático e o levantamento das sanções internacionais introduziram um clima novo, no qual as empresas podem desenvolver programas de trabalho de prazo mais longo.

A atual política econômica tem como fundamentos a democracia, a participação e o desenvolvimento, com vistas à eliminação da pobreza e à obtenção de uma melhoria do padrão de vida da população. O desenvolvimento de uma economia regional próspera e equilibrada na África Austral e a integração da África do Sul à economia mundial são aspectos centrais dessa política.

Os minerais e a energia são fundamentais na atividade econômica da África do Sul. O setor manufatureiro baseia-se ainda, em larga medida, na mineração, e as exportações são lideradas pelos minerais, incluindo o ouro e os diamantes, e metais não preciosos. A agricultura pouco contribui diretamente para o PIB devido à sua suscetibilidade às condições climáticas, mas é a base para atividades agroindustriais, bem como fonte de emprego. A indústria manufatureira apresenta a mais importante contribuição ao PIB. O setor é diversificado e compreende os setores de capital intensivo, baseados em mineração e energia (incluindo ferro e aço), metais pesados, beneficiamento de minerais, e setores de bens de consumo, muitos dos quais prosperaram sob o sistema de barreiras pro-



tecionistas criado durante o período das sanções econômicas internacionais.

Atualmente, a indústria sul-africana busca responder ao desafio da concorrência global, após anos de proteção do mercado. A substituição de importações e a industrialização interna foram substituídas por uma política mais orientada para o exterior : as tarifas foram reduzidas e outras formas de protecionismo foram extintas, de acordo com as normas da Organização Mundial do Comércio (OMC).

A África do Sul possui uma infra-estrutura que apoia a distribuição de mercadorias aos principais centros urbanos de toda a África austral, e setores financeiro, legal, de comunicações, energia e transportes bem desenvolvidos. A Bolsa de Valores de Joanesburgo figura entre as 10 principais do mundo.

a) Produto Interno Bruto

O crescimento do PIB tem sido lento nos últimos três anos. O PIB real cresceu somente 0,6% em 1998, o segundo ano consecutivo de estagnação econômica e teve redução de 4% desde 1996. A pequena recuperação verificada no último trimestre de 1998 prosseguiu em 1999, quando a economia se expandiu 1,2%. O lento crescimento do PIB pode ser atribuído a uma tendência declinante no ciclo empresarial, associada ao decréscimo na produção do setor de mineração, resultante da fraca demanda e baixa dos preços internacionais de "commodities", ao desempenho insatisfatório do setor de bens manufaturados e da indústria de construção.

tabelas a seguir.



INDICADORES ECONÔMICOS

| | 1997 | 1998 | 1999 |
|--|--------|--------|--------|
| PIB a preços correntes de mercado (em bilhões de Randes) | 682,9 | 742,4 | 801,1 |
| PIB a preços correntes de mercado (em bilhões de US\$) | 148,3 | 135,5 | 131,1 |
| Crescimento real do PIB - % | 2,5 | 0,6 | 1,2 |
| Inflação – preços ao consumidor - % | 8,5 | 7,0 | 5,1 |
| População – em milhões | 41,4 | 42,2 | 43,0 |
| Exportações FOB (em bilhões de US\$) | 31,211 | 34,900 | 38,726 |
| Importações FOB (em bilhões de US\$) | 28,200 | 26,820 | 24,490 |
| Taxa média de câmbio do Rande em relação ao dólar | 4,60 | 5,48 | 6,11 |
| Reservas internacionais, exclusive ouro (US\$ bilhões) | 4,79 | 4,35 | 6,35 |
| Dívida Externa (US\$ bilhões) | 25,2 | 24,7 | 24,2 |

Fonte:Country Profile – The Economist Intelligence Unit – EIU 1999/2000

INDICADORES ECONÔMICOS COMPARATIVOS (1998)

| | África Do Sul | Brasil |
|---|---------------|--------|
| PIB (US\$ bilhões) | 133,9 | 760,3 |
| Crescimento Real do PIB (%) | 0,5 | 0,2 |
| PIB Per Capita (\$) | 3.225 | 4.750 |
| Variação do índice de preços ao consumidor (média; %) | 6,9 | 1,4 |
| Balança em conta corrente (US\$ bilhões) | -2,4 | -34,8 |
| Exportações fob (US\$ bilhões) | 28,0 | 51,1 |
| Importações fob(US\$ bilhões) | 27,1 | 57,4 |
| Dívida Externa (US\$ bilhões) | 24,7 | 201,3 |

Fonte : Country Profile . EIU 1999/2000



ORIGEM DO PIB 1998

| Origem do PIB | Percentagem do total |
|--|----------------------|
| Agricultura, floresta, pesca | 4% |
| Mineração | 8% |
| Indústria | 24% |
| Construção | 3% |
| Serviços financeiros | 19% |
| Comércio, catering e hotéis | 16% |
| Transporte, armazenagem e comunicações | 8% |
| Administração Pública | 15% |
| PIB a custo de fator incl. outros | 100% |

Fonte: Boletim Trimestral do Banco Central Sul-Africano ("Reserve Bank")

b) Balanço de pagamentos, 1997 - 1999

Durante a maior parte dos anos 80, quando a África do Sul esteve afastada do mercado financeiro internacional, houve empenho na manutenção de significativos superávits comerciais e de conta corrente, de modo a contrabalançar o déficit da conta de capital. Essa pressão foi atenuada com a mudança na orientação política do país e, na década de 90, o crescimento econômico não esteve sujeito às restrições do balanço de pagamentos.

No período compreendido entre 1997 e 1999, pode-se observar expressiva redução na balança comercial, tanto pelo lado das exportações (redução de quase US\$ 10 bilhões), quanto nas importações (redução de quase US\$ 11 bilhões). No entanto, apesar de tal redução, os resultados da balança comercial mostraram-se positivos em todo o período, oscilando entre US\$ 2 e 3 bilhões. Os serviços e as rendas apresentaram resultados negativos durante o triênio, fazendo com que as transações correntes apresentassem números

deficitários em todo período.

Em 1999, o resultado do balanço de pagamentos apresentou déficit de cerca de US\$ 1,8 bilhão, após mostrar superávit nos anos anteriores. Tal situação foi causada pela deterioração da conta financeira, com uma queda de quase US\$ 5 bilhões.

**Balanco de Pagamentos**

| Balanco de Pagamentos (US\$ milhões) | 1997 | 1998 | 1999 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| A. Balança comercial (líquido - fob) | 2.324 | 2.018 | 2.950 |
| Exportações | 31.171 | 29.234 | 20.671 |
| Importações | -28.848 | -27.216 | -17.720 |
| B. Serviços (líquido) | -669 | -179 | -231 |
| Receita | 5.334 | 5.292 | 3.673 |
| Despesa | -6.003 | -5.471 | -3.904 |
| C. Renda (líquido) | -3.204 | -3.029 | -2.232 |
| Receita | 1.298 | 1.319 | 806 |
| Despesa | -4.502 | -4.348 | -3.038 |
| D. Transferências unilaterais (líquido) | -724 | -746 | -678 |
| E. Transações Correntes (A+B+C+D) | -2.273 | -1.936 | -191 |
| F. Conta de capitais (líquido) | -192 | -56 | -30 |
| G. Conta financeira (líquido) | 8.131 | 4.896 | 3.460 |
| Investimentos diretos (líquido) | 1.487 | -1.040 | -556 |
| Portifólio (líquido) | 6.740 | 4.392 | 7.658 |
| Outros | -96 | 1.543 | -3.642 |
| H. Erros e Omissões | -1.070 | -1.984 | -1.374 |
| I. Saldo (E+F+G+H) | 4,596 | 920 | -1.866 |

Fonte : International Financial Statistics - FMI 1999



c) Emprego

O emprego formal no setor não agrícola aumentou no primeiro trimestre de 1999, pela primeira vez em três anos. O declínio no nível de emprego formal, em 1998, foi uma continuidade da redução de longo prazo iniciada em 1989. A perda acumulada de postos de trabalho, desde 1989, até o final do primeiro trimestre de 1999, alcançou cerca de 850.000, e reduziu o número de pessoas empregadas no setor formal ao nível de 1979. Segundo o "Stats SA", órgão estatístico do Governo, os empregos no setor formal, excluindo agricultura, caíram de 5,2 milhões, em 1996, para 4,9 milhões, em 1998; no mesmo período, os empregos no setor informal da economia passaram de 1 para 1,3 milhão e, na agricultura, de 0,8 para 0,9 milhão. O desemprego cresceu entre 1996 e 1998 de maneira constante: 19,3% em 1996; 21% em 1997 e 25,2% em 1998. Atualmente, estima-se que o desemprego poderia atingir 37% da população ativa.

A contínua diminuição no nível de emprego formal ao longo de 1998 pode ser atribuída a um desaquecimento da economia mundial; às crises nos mercados financeiros internacionais em 1997 e 1998; à crescente pressão sobre os produtores sul-africanos para manter a competitividade em face da concorrência internacional; e à presente fase cíclica descendente na economia doméstica. O preço descendente do ouro exacerbou o problema, uma vez que a indústria de mineração, um dos principais empregadores, continua a reduzir os postos de trabalho em um esforço para diminuir os custos de produção. No período de doze meses anteriores a março de 1999, 14% dos postos de trabalho disponíveis no setor de mineração de ouro foram extintos. Os crescentes custos salariais e não salariais do trabalho, conjugados com a racionalização do serviço público agravaram uma situação já difícil.

O nível de emprego no setor privado tem-se tornado mais elevado, impulsionado pelo comércio e pelos setores de

"catering" e hotelaria, em que houve um crescimento de 9%. No setor público, o nível de emprego continua a cair.

d) Salários e preços

A inflação tem seguido tendência declinante de longo prazo. A inflação média, calculada segundo os preços ao consumidor, diminuiu de 8,6%, em 1997, para 6,9%, em 1998 – o nível mais baixo desde 1972. Esta tendência prosseguiu ao longo de 1999, quando a inflação caiu para 5,2%.

O Governo sul-africano está adotando a política de metas inflacionárias, tendo anunciado, em março de 2000, meta inflacionária de 3 a 6%, a ser alcançada em 2002. Essa meta foi estabelecida pelo Governo em consulta com o Banco Central ("Reserve Bank") e visa a obter estabilidade de preços e responsabilidade na política monetária.

e) Privatização e desregulamentação

O Governo optou pela privatização em seu programa de trabalho com a divulgação, em setembro de 1995, de um programa, a ser implementado em quatro fases, cujos objetivos incluem a promoção do crescimento econômico, o aumento da base de propriedade privada da economia, a mobilização do capital do setor privado, a redução da dívida, a intensificação da competitividade das empresas estatais, o estímulo à justa concorrência e o financiamento do "Programa de Reconstrução e Desenvolvimento" ("Reconstruction and Development Programme") - RDP. Os bens estatais foram categorizados em três áreas:

- bens com uma clara política ou função pública de fornecimento de serviços; estes incluem a empresa pública de eletricidade - ESKOM, a empresa de telecomunicações - TELKOM, a empresa ferroviária - SPOORNET, e os Correios;



- bens com uma política pública de dimensão estratégica, tais como o fabricante de armas Denel, a Junta de Energia Atômica e a empresa aérea South African Airways; e

- bens que não envolvem qualquer política pública, tais como as empresas Sun Air, Transkei Airways e PX Parcel Express.

Um novo documento sobre a política de reestruturação de ativos estatais, que aguarda aprovação do Gabinete, propõe um equilíbrio entre a geração de recursos para o Estado e a obtenção do "black economic empowerment" ("fortalecimento econômico da população negra"). O Estado espera obter ao menos 40 bilhões de randes (cerca de US\$ 5,7 bilhões, ao câmbio atual) com a venda de ativos estatais nos próximos três anos. O novo documento sobre a política de privatização delineia um calendário e os objetivos-chave para a reestruturação da Transnet, Eskom, Telkom e Denel.

Em atitude considerada positiva pelo setor privado, o Ministério de Empresas Públicas fez recentemente duas importantes designações de representantes do setor privado para trabalhar na área de privatizações e conferir, assim, impulso aos esforços nesta área, em 2000.

f) Perspectivas econômicas

Após cinco anos de crescimento econômico positivo, virtualmente não houve crescimento em 1998, em razão da crise asiática e de seu impacto nos mercados emergentes. Ao longo de 1999, a economia começou a recuperar-se e registrou um crescimento de 1,2%, ligeiramente superior à estimativa de 1%. Verifica-se percepção generalizada de que tal resultado sinalizaria o início de uma forte recuperação na economia, já prevendo alguns especialistas, crescimento entre 3% e 4% em 2000. O Ministério das Finanças estima taxa de crescimen-

to real da economia de 3,5%, em 2000, e 3,3% em cada um dos dois anos subsequentes.

As expectativas quanto a uma recuperação econômica têm sido estimuladas pela recente outorga de status de "investment grade" para a África do Sul por duas importantes agências norte-americanas de avaliação de crédito, a "Moody's" e a "Standard and Poor". A "Moody's" elevou a classificação da África do Sul de estável para positiva, justificando tal decisão em vista do "compromisso sul-africano com uma política macroeconômica coesa e sólida" e "das perspectivas de uma forte recuperação econômica".

Os dados disponíveis sobre a atividade econômica em 2000 confirmariam a continuidade da ampla recuperação econômica iniciada no segundo semestre de 1999. O comportamento das exportações continua crescente e os preços das "commodities" comercializadas internacionalmente apresentaram acentuado incremento nos primeiros três meses de 2000. A produção do setor de mineração não aurífero permanece elevada e o crescimento da produção manufatureira ganha impulso. A alta taxa de desemprego permanece uma preocupação central e não existem indicações de recuperação da demanda de mão-de-obra. Um desempenho positivo das exportações nos primeiros dois meses de 2000 resultou em superávit na balança comercial naquele período, apesar da elevação dos preços do petróleo.

A taxa de câmbio do rande em relação ao dólar continuou a declinar ao longo de 2000. Até maio, o rande havia caído mais de 15% em relação ao dólar. Depois de estabilizar-se em torno de 6,30 randes por dólar em fevereiro, a moeda sul-africana depreciou-se para valor médio de 6,45 randes por dólar em março. No início de abril, o rande, junto com moedas de outros países emergentes, sofreu pressão e desvalorizou-se adicionalmente para 6,60 randes por dólar. Em maio, o rande alcançou uma queda recorde, atingindo a baixa histórica de 7,19 randes por dólar. Segundo o Reserve Bank,



a queda do rande dever-se-ia sobretudo à solidez do dólar e às perspectivas positivas de crescimento da economia norte-americana.

2. Principais setores econômicos

a) Agricultura

A contribuição da agricultura para o PIB tem caído de forma constante, à medida que outros setores produtivos vêm aumentando sua participação. Em 1998, a agricultura era responsável por 4,27% do PIB. A suscetibilidade às condições climáticas, decorrente de culturas regadas pela chuva e não por irrigação artificial, ocasiona uma grande flutuação do rendimento agrícola. Em termos da agroindústria, o setor desempenha um papel significativo na produção e no emprego, sendo ainda responsável por 9,5% das receitas de exportação de produtos agrícolas processados e não processados.

A liberalização do comércio e os objetivos de fortalecimento econômico da população negra estão impulsionando propostas de reforma do setor agrícola, as quais incluem a reforma agrária e a reorientação do apoio estatal, transferido das fazendas pouco produtivas subsidiadas anteriormente para os agricultores negros. Ademais, verifica-se uma progressiva abertura do mercado a importações. Os conselhos agrícolas monopolísticos foram extintos.

O projeto de redistribuição de terras leva também em consideração as perspectivas de gerar postos de trabalho no campo e de valorizar o uso da terra com fins agroindustriais para a produção de açúcar, tabaco, fibras vegetais, sementes oleaginosas, uvas, cítricos e outras frutas, silvicultura e chá.

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. Cria-se gado de corte e para a produção de laticínios. A África do Sul é um importante fornecedor mundial de lã. O principal centro veterinário do país é uma fonte de vacinas animais para a África sub-saariana, e os produtores de rações animais têm realizado pesquisas para o desenvolvimento de suplementos alimentares equilibrados.

A África do Sul possui áreas de reflorestamentos de madeira branca, que são a base da indústria de pasta de celulose e papel.

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.

b) Mineração

Apesar de alguma diversificação da economia, a indústria mineira e de exploração de pedreiras permanece como elemento essencial da economia sul-africana, e, sobretudo, das exportações. As indústrias da mineração e conexas constituem, em conjunto, um terço do PIB. A mineração representa cerca de metade da renda em divisas, emprega por volta de 12% da força de trabalho diretamente e, possivelmente, um terço indiretamente, além de ser um mercado importante para os fornecedores domésticos e uma fonte de matérias-primas para as indústrias locais baseadas em minerais.

A África do Sul possui grande riqueza mineral e o país é um dos principais produtores mundiais de ouro, cromo, diamantes, manganês, platina e vanádio.

O ouro é o mais importante metal explorado, representando diretamente 4% do PIB sul-africano, 20% das exportações, 50% do valor total da produção mineral e 6% do emprego formal não agrícola. A indústria da mineração está, contudo, enfrentando vários desafios. Não obstante uma reestruturação maciça, a produção anual de ouro, em 1998,



caiu para 473,7 toneladas, a mais baixa desde 1955. Este fato conjugado com o preço decrescente do metal e com o envelhecimento das minas sul-africanas, que se vêm tornando antieconômicas, evidencia as dificuldades da indústria, cuja reação foi reduzir o número de postos de trabalho (o número total diminuiu 12% no primeiro trimestre de 1999), gerando sérias repercussões sobre o nível de desemprego no país.

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. O grupo sul-africano De Beers é o maior produtor internacional isolado, controlando o fornecimento, a distribuição e o preço no mercado mundial por meio da "Central Selling Organisation", situada em Londres.

c) Setor Manufatureiro

A indústria manufatureira contribui com 23,7% do PIB (1998). O setor é diversificado e engloba os setores da indústria pesada intensiva, incluindo o ferro e o aço, química pesada e o beneficiamento mineral, e das indústrias de bens de consumo, muitas das quais se desenvolveram amparadas por barreiras protecionistas. O estímulo à auto-suficiência, durante o período das sanções econômicas internacionais, resultou na fabricação de produtos mais sofisticados nos setores de engenharia, eletrônica e ótico.

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.

d) Construção

A indústria da construção contribui anualmente com somente 3% do PIB. A construção de habitações é um dos principais elementos da política governamental voltada para as classes mais desfavorecidas. O objetivo do Governo era erguer um milhão de casas populares até 1999, tendo em vista a grande necessidade de habitação de baixo custo: estima-se que seria necessário construir, por ano, quase 240.000 casas populares, apenas para fazer face ao crescimento populacional. O ritmo de construção, no entanto, não tem correspondido ao necessário, em decorrência de fatores políticos e econômicos. Com efeito, calcula-se que, em 1998, somente 150.000 casas populares foram edificadas.

Os últimos três anos (1997-1999) foram caracterizados pela incerteza em relação ao setor da construção, uma vez que a desaceleração na atividade econômica e as altas taxas de juros conduziram a uma paralização ou a reduções maciças no setor.

O setor, todavia, está gradualmente saindo da recessão e passando a apresentar perspectivas mais positivas. Segundo a "Federação das Indústrias da Construção da África do Sul" ("Building Industries Federation of South Africa" – BIFSA), parece haver atualmente um grande interesse por investimentos, sobretudo no setor de residências. Esse mercado tem estado em depressão por mais de seis anos, e tão logo as condições estimulem investimentos, os níveis de construção devem crescer.

e) 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; recentemente, no entanto, tem havido uma recuperação sus-



tentada: em 1998, a África do Sul recebeu 5,9 milhões de turistas estrangeiros, o mais alto número registrado até então.

O turismo constitui uma importante fonte de divisas. Em 1998, o turismo foi responsável pelo ingresso de 24 bilhões de randes (US\$ 3,9 bilhões) no país. O órgão de turismo governamental, a SATOUR, está promovendo campanha para elevar este total, com meta de 40 bilhões de randes (US\$ 6,6 bilhões) até o final de 2000.

A par de sua importância como gerador de recursos, o turismo é visto como um fator chave para a criação de postos de trabalho. Estima-se que, para cada oito turistas que visitam o país, cria-se um novo posto de trabalho auto-sustentado. Ao longo dos últimos três anos, a indústria de viagens e turismo criou 187.170 empregos, elevando o total do setor para 737.000 em todo o país. Prevê-se que, até o ano 2010, quase 1,25 milhões de pessoas estejam trabalhando no setor.

As principais atrações turísticas da África do Sul 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.

3 . Planejamento econômico

A estratégia macroeconômica do Governo, intitulada "Crescimento, Emprego e Redistribuição" ("Growth, Employment and Redistribution" – GEAR), lançada em 1996, tinha a meta de alcançar 6% de crescimento econômico anual até o ano 2000, a criação de 400.000 empregos por ano, a duplicação da parcela da renda nacional recebida pela população mais pobre, e o fornecimento de infra-estrutura básica de habitação para toda a população.

A GEAR constitui a base da política econômica do Governo, centrada na preservação da estabilidade monetária,

na austeridade fiscal e na abertura comercial, bem como na implementação de um programa de privatização.

As políticas da GEAR baseiam-se nos seguintes pilares: reestruturação da indústria e aumento da competitividade, investimentos volumosos em educação e treinamento, ampliação dos investimentos em infra-estrutura habitacional e econômica, e prevenção nacional do crime. Os pressupostos necessários para a concretização das metas da GEAR são o investimento substancial pelos setores público e privado, o aumento anual de 10% nas exportações não auríferas, e a elevação da contribuição do turismo no PIB de 2% para 6%.

Em 1994, foi estabelecido o "Conselho Nacional de Desenvolvimento Econômico e do Trabalho" ("National Economic Development and Labour Council" – NEDLAC), com o objetivo de promover o crescimento econômico, participação no processo decisório econômico e equidade social. O NEDLAC constitui um foro para impulsionar a política econômica governamental e desempenha um papel importante nas negociações entre empresários, trabalhadores e Governo.

4. Moeda e finanças

A unidade monetária da África do Sul é o rande (R), que está dividido em 100 centavos (c). Em 20 de março de 1995, o Governo aboliu o sistema de câmbio duplo, que incluía o rande comercial e o rande financeiro. Todas as transações cambiais, incluindo os fluxos de investimento estrangeiros, ganhos de capital e lucros provenientes da venda de ações e títulos por não-residentes, são agora realizadas por meio do rande unitário.

A extinção do sistema de moeda dupla representou um passo necessário para a gradual eliminação dos controles cambiais, a fim de liberalizar a economia e reintegrar a África do Sul aos mercados internacionais.



TAXA DE CÂMBIO DÓLAR EUA / RANDE RSA

Dólar EUA/ Rande RASTaxa de câmbio do dólar (taxas médias): 01.01.1998Dólares por rande

| | |
|------|--------|
| 1990 | 2,5877 |
| 1991 | 2,7609 |
| 1992 | 2,8516 |
| 1993 | 3,2667 |
| 1994 | 3,5497 |
| 1995 | 3,6270 |
| 1996 | 4,2964 |
| 1997 | 4,6073 |
| 1998 | 5,5316 |
| 1999 | 6,1131 |

Fonte: Banco Central ("Reserve Bank") da África do Sul

5. Principais bancos

O sistema bancário da África do Sul é bem desenvolvido e baseado em três componentes importantes: o Banco Central Sul-Africano (South African Reserve Bank) - SARB, bancos do setor privado (bancos comerciais, bancos mercantis e bancos gerais) e sociedades de construção. As distinções legais entre bancos comerciais, mercantis e gerais foram reduzidas nos anos recentes, e as principais empresas "holding" na área bancária possuem em geral vários bancos, destinados a clientelas diferentes. Cerca de 15 bancos comerciais proporcionam facilidades de saque a descoberto e aproximadamente 13 bancos mercantis proporcionam crédito a curto ou longo prazo. Perto de 40 bancos estrangeiros estão representados na África do Sul. Áreas importantes de negócio para bancos estrangeiros incluem financiamento do comércio, cartas de crédito, câmbio e serviços para investidores "offshore". Várias

instituições de desenvolvimento e financiamento europeias estão abrindo escritórios na África do Sul, tais como o Banco Europeu de Investimento (BEI) e a Corporação de Desenvolvimento da Comunidade Britânica ("United Kingdom's Commonwealth Development Corporation"). A estrutura do setor financeiro envolve um grau considerável de concentração da propriedade. Quatro grandes grupos dominam o setor (em ordem de ativos):

- Amalgamated Banks of South Africa (ABSA)
- Standard Bank Group
- First National Bank
- Nedcor



III - COMÉRCIO EXTERIOR

1. Padrões 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, entre 50% e 60%. Como país em desenvolvimento, a África do Sul depende de importações industriais e, portanto, qualquer ativação da economia afeta negativamente a balança comercial.

Evolução Recente do Comércio Exterior Sul Africano 1991 - 1999

| | US\$ milhões | | | | | | | | |
|----------------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Discriminação/ano | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| Exportações (FOB) | 28.382 | 23.673 | 24.339 | 25.411 | 28.211 | 29.713 | 31.211 | 34.900 | 38.726 |
| Importações (FOB) | 17.572 | 18.442 | 18.085 | 21.838 | 26.822 | 26.863 | 28.200 | 26.820 | 24.490 |
| Saldo da Balança Comercial | 10.810 | 5.231 | 6.254 | 3.573 | 1.389 | 2.850 | 3.011 | 8.080 | 14.236 |
| Intercâmbio Comercial | 45.954 | 42.115 | 42.424 | 47.249 | 55.033 | 57.913 | 59.411 | 61.720 | 63.216 |

Fonte : Direction of Trade Statistics Yearbook - IMF 2000

2. Exportações e importações

a) Exportações

As principais exportações da África do Sul estão ligadas aos setores de mineração e, em menor grau, agrícola e industrial, sobretudo aos subsetores que se beneficiam de eletricidade a baixo custo. O país tem buscado expandir a exportação de produtos com valor agregado, com vistas a contrabalançar os efeitos da seca periódica e o declínio da produção de ouro.

O ouro ainda representa a maior fonte de divisas da África do Sul em termos individuais, embora a sua contribuição para as exportações totais tenha caído de 50%, durante a década de 1980, para um pouco mais de 25% no presente. A platina, os diamantes, o carvão, o cromo, o manganês e o minério de ferro representam 25% das receitas advindas das exportações. As exportações de ferro, aço e ligas de ferro correspondem a 15% das exportações.

Os produtos agrícolas, como frutas frescas, lã, peles e grãos, participam com 10% das exportações. As exportações de produtos manufaturados de engenharia representam 9% das exportações físicas, os produtos químicos e relacionados 6%, e outros produtos manufaturados 10%.



Tendência das Exportações da África do sul - 1999

| Classificação | Exportações US\$ mil | %Variação 1999/8 |
|---|-------------------------|---------------------|
| Animais vivos e produtos do reino animal | 372.130 | 19% |
| Produtos do reino vegetal | 1.056.590 | 13% |
| Gorduras e óleos animais ou vegetais | 48.140 | 7% |
| Produtos das indústrias alimentares, bebidas, líquidos alcohólicos e vinagres, fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados | 1.016.710 | 5% |
| Produtos minerais | 3.527.490 | 13% |
| Produtos das indústrias químicas ou das indústrias conexas | 1.635.220 | 8% |
| Plásticos e suas obras, borrachas e suas obras | 469.940 | -4% |
| Peles, couros, peleteria e obras destas matérias, artigos de correeiro ou de seleiro, artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes, obras de tripa | 196.490 | 4% |
| Madeira, carvão vegetal e obras de madeira, cortiça e suas obras, obras de espartaria ou de cestaria | 295.930 | 29% |
| Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas, papel ou cartão de reciclar (desperdícios e aparas), papel e suas obras. | 771.260 | 12% |
| Matérias têxteis e suas obras | 569.180 | 12% |
| Calçados, chapéus e artefatos de uso semelhante, guarda-chuvas, guarda-sóis, bengalas, chicotes, penas preparadas, flores artificiais, obras de cabelo. | 30.180 | 31% |
| Obras de pedra, gesso cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes, produtos cerâmicos, vidro e suas obras. | 177.740 | 18% |
| Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras , bijuterias, moedas. | 5.640.590 | 3% |
| Metais de base e seus artigos. | 4.007.060 | 8% |
| Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios . | 1.962.850 | 7% |
| Material de transporte | 2.019.450 | 8% |
| Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia, medida, controle ou de precisão, instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos, aparelhos de relojoaria, instrumentos musicais, suas partes e acessórios | 144.180 | 1% |
| Armas e munições, suas partes e acessórios | 484.860 | 2% |
| Obras de Arte | 20.480 | 0% |
| Outros | 2.247.060 | 8% |
| Total | 26.693.490 | 12% |

Fonte : S.A Revenue Services

Obs : O valor médio do dólar em 1999 foi de 6,1131 randes



b) Importações

Como um país em desenvolvimento, a África do Sul depende de importações industriais, representando os bens de capital e insumos industriais cerca de 80% das importações. Minérios e metais especiais, maquinaria, equipamento de transporte e produtos químicos também são setores importantes na pauta.

Tendência das Importações da África do sul - 1999

| Classificação | Importações US\$ mil | %Variação 1999/8 |
|--|-------------------------|---------------------|
| Animais vivos e produtos do reino animal | 176.160 | -2% |
| Produtos do reino vegetal | 473.040 | 0% |
| Gorduras e óleos animais ou vegetais | 221.520 | -4% |
| Produtos das indústrias alimentares, bebidas, líquidos alcóolicos e vinagres, fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados | 503.830 | -3% |
| Produtos minerais | 2.595.830 | 22% |
| Produtos das indústrias químicas ou das indústrias conexas | 2.779.220 | 9% |
| Plásticos e suas obras, borrachas e suas obras | 999.980 | 4% |
| Peles, couros, peleteria e obras destas matérias, artigos de correeiro ou de seleiro, artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes, obras de tripa | 139.290 | 4% |
| Madeira, carvão vegetal e obras de madeira, cortiça e suas obras, obras de espartaria ou de cestaria | 144.100 | 0% |
| Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas, papel ou cartão de reciclar (desperdícios e aparas), papel e suas obras. | 549.990 | 4% |
| Matérias têxteis e suas obras | 830.820 | -3% |
| Calçados, chapéus e artefatos de uso semelhante, guarda-chuvas, guarda sóis, bengalas, chicotes, penas preparadas, flores artificiais, obras de cabelo. | 193.610 | 12% |
| Obras de pedra, gesso cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes, produtos cerâmicos, vidro e suas obras. | 365.180 | 12% |
| Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras , bijuterias, moedas. | 563.570 | 61% |
| Metais de base e seus artigos. | 1030.160 | -4% |

continua...



| | | |
|---|-------------------|-----------|
| Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios . | 7.441.800 | -12% |
| Material de transporte | 1.732.210 | 20% |
| Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia, medida, controle ou de precisão, instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos, aparelhos de relojoaria, instrumentos musicais, suas partes e acessórios | 950.460 | 2% |
| Armas e munições, suas partes e acessórios | 389.900 | 3% |
| Obras de Arte | 8.190 | -15% |
| Outros | 2.080.620 | 5% |
| Total | 24.175.480 | 3% |

Fonte : S.A Revenue Services

Obs : O valor médio do dólar em 1999 foi de 6,1131 randes

3. Parceiros comerciais

Os principais parceiros comerciais da África do Sul são a Alemanha, os Estados Unidos, o Reino Unido e o Japão. Os demais parceiros comerciais estão distribuídos por toda a Europa, Extremo Oriente, Américas e África.

Desde o início dos anos 90, tem havido maior diversificação de parceiros comerciais, especialmente no que se refere às importações, uma vez que os exportadores mundiais se aperceberam das oportunidades oferecidas pelo mercado da África do Sul. Embora positiva sob esse aspecto, a abertura do mercado também acirrou a concorrência entre os produtos locais e aqueles fornecidos por países tais como Índia, Malásia, Tailândia, China e Coréia do Sul. A redução de taxas alfandegárias e outras barreiras tem acelerado esse processo.

A África do Sul é um dos maiores fornecedores de máquinas e equipamentos, metais, produtos químicos, veículos, equipamento de transporte, e produtos alimentícios para os países da África Austral. As exportações da África do Sul representam quase dois terços do total importado por todo o continente africano. Essas exportações ajudaram a evitar uma recessão na África do Sul nos últimos anos – especialmente durante a crise asiática, em 1998.

Os produtos sul-africanos são adequados à região. As conexões de transporte facilitam as entregas e as empresas sul-africanas aceitam pedidos relativamente pequenos, preferidos por muitos importadores no continente africano.



Principais Parceiros Comerciais nas Exportações

| Países | 1998 | 1999(*) |
|------------------------------|---------------|----------------|
| | US\$ milhões | US\$ milhões |
| Estados Unidos | 2.900 | 2.175 |
| Alemanha | 2.166 | 1.814 |
| Reino Unido | 2.140 | 1.730 |
| Itália | 2.170 | 1.677 |
| Japão | 2.144 | 1.538 |
| Zimbábue | 1.413 | 1.050 |
| Coréia | 913 | 678 |
| Bélgica | 896 | 636 |
| Países Baixos | 645 | 626 |
| Rep. Pop. China | 628 | 514 |
| Mocambique | 670 | 501 |
| Espanha | 567 | 454 |
| França | 674 | 448 |
| Zâmbia | 537 | 399 |
| Hong Kong | 379 | 337 |
| Quênia | 403 | 330 |
| Austrália | 354 | 286 |
| Canadá | 347 | 243 |
| Indonésia | 272 | 221 |
| Malawi | 280 | 207 |
| Israel | 249 | 189 |
| Suíça | 303 | 169 |
| Rep. do Congo | 228 | 149 |
| Angola | 216 | 147 |
| Brasil | 278 | 131 |
| Turquia | 139 | 106 |
| Subtotal | 21.911 | 16.755 |
| Total das Exportações | 34.900 | 26.637 |



IV. RELAÇÕES ECONÔMICO-COMERCIAIS BRASIL - ÁFRICA DO SUL

1. Intercâmbio Comercial Bilateral

O comércio bilateral Brasil-África do Sul, após um período de vigorosa expansão nos anos de 1992 a 1996 (+194,32%), registrou retração em 1997 (-1,41%), 1998 (-28,51%) e 1999 (-17,73%). Em 1997, o declínio foi relativamente pequeno e resultou, sobretudo, da queda das importações brasileiras de álcool; em 1998, foi acentuado, derivado, em especial, da queda das exportações brasileiras (-33,65%), em decorrência da desvalorização relativa do rand em relação ao real e da estagnação na África do Sul, onde a economia entrou em recessão no segundo semestre do ano.

Em 1999, o fluxo de comércio bilateral continuou a apresentar redução significativa, tendo em vista sobretudo a continuidade da tendência de declínio das importações, que diminuíram 58,5% no período 1996-1999. Vale notar que o saldo para o Brasil, que apresentava valores negativos de US\$ 76,013 milhões em 1995, US\$ 122,892 milhões em 1996, US\$ 19,682 milhões em 1997 e US\$ 67,642 milhões em 1998, passou a registrar valor positivo em 1999, US\$ 64,826 milhões, resultante do aumento das exportações (+8,0%) e, em especial, da diminuição acentuada das importações (-40,4%).



INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL-ÁFRICA DO SUL – 1994/2000

(US\$ mil)

| PERÍODO | EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS(A) | IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS(B) | SALDO(A-B) | INTERCÂMBIO COMERCIAL(A+B) |
|---------------------|----------------------------|----------------------------|------------|----------------------------|
| 1994 | 223.540 | 244.029 | -20.489 | 467.569 |
| 1995 | 260.928 | 336.941 | -76.013 | 597.869 |
| 1996 | 291.886 | 414.778 | -122.892 | 706.664 |
| 1997 | 331.675 | 351.357 | -19.682 | 683.032 |
| 1998 | 219.718 | 287.360 | -67.642 | 507.078 |
| 1999(*) | 237.215 | 172.389 | 64.826 | 409.604 |
| 2000 ⁽¹⁾ | 133.515 | 97.959 | 35.556 | 231.474 |

(1) Janeiro a junho

(*) Dados preliminares

Fonte: Sistema Alice. SECEX/MDIC

COMÉRCIO BILATERAL BRASIL – ÁFRICA DO SUL PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS 1998 - 2000

| Produtos | 1998 | 1999 | 2000(*) |
|---|------------|------------|-----------|
| | US\$ fob | US\$ fob | US\$ fob |
| Automóveis com motor explosão, 1000 < cm ³ <= 1500 | 25.271.154 | 17.387.769 | 9.403.920 |
| Minérios de ferro aglomerados | 3.201.099 | 10.624.326 | 5.770.391 |
| Automóveis c/motor explosão, 1500 < cm ³ <= 3000 | 6.146.371 | 13.144.508 | 5.493.252 |
| Ligas de alumínio em forma bruta | - | 1.050.177 | 4.907.060 |
| Couro/pele bovina, prep. após curtim | 3.901.329 | 7.570.117 | 3.899.707 |
| Outras partes e aces p/tratores e veic. | - | 3805609 | 3628085 |
| Motocompressor hermético | 7.678.113 | 7.669.666 | 3.383.109 |
| Veiculos automóveis p/transp > 10pes | 2.739.899 | 1.905.809 | 2.941.390 |
| Outros niveladores | 285.249 | 1.565.099 | 2.839.639 |
| Motor elétrico corren. altern trif 750w < p < 75kw | 5.067.311 | 3.877.569 | 2.650.471 |
| Outros tratores | 13.146.323 | 6.504.444 | 2.462.005 |
| Acrilonitrila | - | 4.963.694 | 2.209.574 |
| Chassis c/ motor p/ veíc transporte | 25.278 | 159.096 | 2.186.248 |

continua...



| Produtos | 1998 | 1999 | 2000(*) |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | US\$ fob | US\$ fob | US\$ fob |
| Máqs de lavar roupas | - | - | 2.043.990 |
| Tubos catódicos p/ recept de tv cores | 293.820 | 3.134.785 | 1.844.391 |
| Polipropileno sem carga | 338.873 | - | 1.816.934 |
| Mistura de isômeros disocianatos de tolueno | 1.538.699 | 1.744.783 | 1.767.909 |
| Outros ladrilhos de cerâmica | 1.833.662 | 1.155.400 | 1.744.382 |
| Bombons, caramelos e confeitos | 1.053.821 | 1.905.476 | 1.630.936 |
| Pedaços e miudezas, comest de galos | 1.954.209 | 2.597.202 | 1.396.020 |
| Subtotal | 68.943.210 | 90.765.529 | 64.019.413 |
| Total Exportado p/ África do Sul | 219.718.000 | 237.215.000 | 133.515.000 |
| Total das Exportações Brasileiras | 51.139.861.545 | 48.011.444.034 | 26.152.973.522 |

(*) Dados de janeiro a junho de 2000

Fonte : Sistema Alice - SECEX MDIC

COMÉRCIO BILATERAL BRASIL – ÁFRICA DO SUL PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS 1998 - 2000

| Produtos | 1998 | 1999 | 2000(*) |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | US\$ fob | US\$ fob | US\$ fob |
| Catodos de níquel | 12.362.211 | 15.617.312 | 12.021.968 |
| Ródio em bruto | 3.841.131 | 8.305.162 | 6.698.765 |
| Hulha antracita | 21.626.710 | 11.906.596 | 6.590.407 |
| Chapas de ligas alumínio | - | 1.000.459 | 5.508.719 |
| Outras hulhas, mesmo em pó | 51.598.237 | 20.129.363 | 4.773.200 |
| Álcool etílico | - | 2.548.920 | 4.620.421 |
| Outros ácidos fosfóricos | - | 46.785 | 3.377.269 |
| Outras lâminas ferro/aço | - | - | 2.442.670 |
| Amianto em fibras | 3.685.993 | 1.354.777 | 2.425.680 |
| Outras ligas de ferrocromo | 675.309 | 1.518.542 | 2.124.706 |
| Hulha betuminosa | 14.068.573 | 7.808.868 | 2.060.926 |
| Outras lâminas de ferro/galvan. | - | 423.514 | 1.822.386 |
| Fio de alta tenacidade | 3.252.650 | 3.228.081 | 1.777.390 |
| Platina em formas brutas | 4.319.211 | 3.514.027 | 1.762.496 |

continua...



| Produtos | 1998 | 1999 | 2000(*) |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | US\$ fob | US\$ fob | US\$ fob |
| Herbicida a base de glifosato | 7.980.294 | 8.650.001 | 1.669.668 |
| Acetona | 961.515 | 1.572.034 | 1.413.251 |
| Espatofluor contendo peso >97% | 957.702 | - | 1.412.738 |
| Outras chapas e tiras de alumínio | 74.451 | 1.051.978 | 1.263.892 |
| Papel jornal em rolos | 1.255.229 | 814.686 | 794.050 |
| Herbicida a base de pentaclorofenol | 477.120 | - | 1.246.557 |
| Subtotal | 127.136.336 | 89.491.105 | 65.807.159 |
| Total Importado da África do Sul | 287.360.000 | 172.389.000 | 97.959.000 |
| Total das Importações Brasileiras | 57.733.461.367 | 49.222.439.652 | 25.331.977.536 |

(*) Dados de janeiro a junho de 2000

Fonte : Sistema Alice - SECEX MDIC

2. Principais categorias de produtos com potencial de exportação para a África do Sul

As categorias de produtos, à luz das exportações brasileiras em 1998, que, pelo seu potencial de expansão de vendas, poderiam concentrar a atenção do setor importador sul africano, seriam sobretudo as seguintes: produtos agroindustriais e produtos alimentícios industrializados, máquinas e equipamentos industriais de pequeno porte, tratores agrícolas, máquinas e implementos agrícolas de pequeno porte, autopeças, plásticos, materiais de construção, madeiras, calçados (excluindo calçados de baixa qualidade, setor onde já existe grande concorrência de importações de países asiáticos; os nichos mais atraentes se localizariam nas áreas de calçados femininos e infantis), ferramentas, material refratário e obras de vidro. Os produtos ainda ausentes ou com participação insignificante na pauta de exportações brasileiras para a África do Sul, mas que apresentariam potencial, incluem : carne de frango, carne

suína e carne bovina, equipamentos médico-hospitalares e odontológicos, equipamentos de telecomunicações de baixa sofisticação tecnológica, artigos escolares, chuveiros elétricos, móveis, vestuário e outros produtos têxteis, filtros de água e artigos de couro.

Em uma visão mais detalhada acerca do potencial de exportação dos produtos referidos anteriormente, vale notar, quanto aos produtos agroindustriais e produtos alimentícios industrializados, que, com exceção do fumo, do café verde em grão, da carne de frango e da castanha de caju, que, nos últimos anos, têm registrado participação relativamente estável na pauta de exportações brasileiras para a África do Sul, os demais produtos desta categoria têm apresentado desempenhos de exportação altamente irregulares. Em termos dos esforços de promoção comercial, esta categoria de produtos requer estratégias diferenciadas segundo sejam os produtos



destinados à utilização como insumos na pecuária ou na indústria de processamento, ou ao consumo direto.

No caso dos insumos para a pecuária e para a indústria de processamento, como o farelo e o óleo de soja, as variações no valor das exportações de um ano para o outro decorrem sobretudo de mudanças nas condições de demanda e da concorrência de outros fornecedores. Para estabilizar o fluxo das vendas brasileiras seria necessário o estabelecimento de clientela regular entre criadores de gado e processadores de produtos agrícolas, o que só pode ser conseguido pela intensificação de contatos diretos, incluindo visitas por parte de exportadores brasileiros, e participação em feiras especializadas. Neste particular, a feira mais indicada para a promoção do agronegócio brasileiro seria a "Nampo Harvest Day Show", a realizar-se de 1º a 4 de maio de 2001, na "Nampo Harvest Day Farm", em Bothaville, Província do Estado Livre. Trata-se de uma feira agrícola, que contou com 530 exibidores em 1999 (dos quais 5% provenientes do exterior), 50.000 visitantes, 15.260 metros quadrados de espaço interno alugado e 98.480 metros quadrados de espaço externo alugado. O organizador da feira é a "National Grain Producers Organisation", P.O. Box 88, Bothaville 9660, Free State, South Africa; tel: (00 27 56) 515.0900, fax: (00 27 56) 515.3613; e-mail: johan@mielies.co.za; pessoa de contato: Johan Loxton). Além do farelo e do óleo de soja, em princípio haveria também potencial para a colocação de outros produtos para a alimentação animal, tais como o farelo de polpa cítrica e rações vitaminadas.

No caso de bens de consumo direto, as acentuadas variações dos valores exportados verificados na maior parte dos produtos decorrem principalmente da inexistência de "marketing" da imagem dos produtos, capaz de criar junto ao consumidor sul-africano fidelidade ou preferência por marcas brasileiras. O esforço de "marketing" deve ser desenvolvido diretamente pelos exportadores, idealmente com o auxílio de

agentes locais, sendo recomendável a participação em feiras especializadas em bens de consumo ou nas de grande afluência pública como a "South African Trade Exhibit" (SAITEX), a maior feira geral a África do Sul, que se realiza em Joanesburgo. O Brasil vem participando da SAITEX desde 1995.

A SAITEX 1999 reuniu em espaço de exibição de quase 17.000 metros quadrados 776 expositores, sendo 193 sul-africanos e 574 estrangeiros, oriundos de 38 países. Houve 24 pavilhões nacionais oficiais. A feira atraiu mais de 17.000 empresários visitantes. O pavilhão brasileiro reuniu representações de 19 empresas. A SAITEX possui um website: www.saitex.co.za, e e-mail: saitex@is.co.za. Empresas interessadas em participar da SAITEX podem contatar a firma "R. Cunha", organizadora do pavilhão brasileiro (Sr. Marco Audrá, Diretor Internacional, telefone: (011) 9978-8123, fax: (011) 3862-4922, e-mail: rcunha@rcunha.com.br, website: www.rcunha.com.br).

Também se poderia buscar estabelecer contratos de fornecimentos regulares com atacadistas e redes de supermercados locais em troca de esforço de divulgação de marcas brasileiras. Entre os produtos que poderiam beneficiar-se dessas estratégias podem citar-se: carnes de aves (frango e peru), café moído e torrado, café solúvel, doces e conservas enlatadas, biscoitos e bolachas, balas e confeitos, frutas tropicais e amazônicas e seus sucos, feijão e castanha de caju (hoje vendida praticamente em sua totalidade a empacotadores locais que utilizam suas próprias marcas). Refrigerantes à base de guaraná podem revelar-se altamente sensíveis a estratégias de promoção, tendo em vista a possibilidade de apresentação da fruta como um produto genuinamente brasileiro desconhecido neste país. Cervejas e aguardentes de cana (cachaça) também podem beneficiar-se daquelas estratégias, embora provavelmente as vendas venham a ficar limitadas a certos nichos de mercado.

No que diz respeito a carne de frango, carne suína e



carne bovina, a recente entrada em vigor do modelo de “Certificado de Saúde Veterinária e de Inspeção de Carnes”, que ampara as vendas brasileiras para a África do Sul, recomenda um esforço inicial de identificação de potenciais importadores sul-africanos. Para tanto, seria recomendável a organização de missões empresariais à África do Sul. As exportações brasileiras de carne suína poderão ver sua competitividade relativamente diminuída em relação a concorrentes europeus em decorrência da implementação do Acordo de Livre Comércio África do Sul – União Européia (UE), em janeiro de 2000.

Quanto a máquinas e equipamentos industriais de pequeno porte estes apresentam boas oportunidades para a expansão das vendas de pequenas e médias empresas brasileiras, tendo em vista os esforços do Governo sul-africano em incentivar o desenvolvimento de pequenas indústrias domésticas (“backyard industries”), sobretudo entre as comunidades negras, cuja capacidade de compra permite vislumbrar equipamentos relativamente baratos e tecnologicamente pouco sofisticados. Embora envolvam produtos de baixo custo, ainda assim o oferecimento de condições atraentes de financiamento pode ser decisivo, razão pela qual a participação de “tradings”, em associação com os fabricantes, nas negociações com importadores locais, e a disponibilidade de esquemas de apoio por parte de instituições financeiras brasileiras poderiam revelar-se úteis. Os esforços de promoção nesta categoria de produtos deveriam idealmente concentrar-se no estabelecimento de contatos diretos com potenciais importadores e na participação em feiras especializadas .

No caso de tratores e implementos agrícolas, as vendas brasileiras no mercado sul-africano foram iniciadas em 1994 e evoluíram rapidamente. Embora se trate de mercado bastante competitivo, ainda parece haver espaço para a expansão das vendas. O potencial inexplorado nesta categoria de produtos permanece no segmento de máquinas e implementos, em especial os de pequeno porte (moinhos, rodas de água, enxa-

das, pás, foices, etc). Desde o fim do regime do “apartheid”, aumentaram os pequenos empreendimentos comerciais agrícolas, sobretudo entre as comunidades negras, cujo acesso à propriedade fundiária era restrito. Por outro lado, muitos estabelecimentos agrícolas tradicionais de médio porte vêm buscando renovar seus equipamentos recorrendo a produtos importados, amplamente disponíveis no mercado local desde a abertura do mercado.

No que tange a autopeças, trata-se de setor que apresenta amplo potencial para parcerias, uma vez que a África do Sul também efetua exportações para vários países em valor considerável, inclusive para o Brasil. Para explorar essas oportunidades, a estratégia que parece apresentar melhores perspectivas de retorno é a intensificação de contatos com empresas sul-africanas do setor e com sua entidade de classe, a NAACAM (“National Association of Automotive Components and Allied Manufacturers”), processo que poderia beneficiar-se de visita de missão empresarial. Além disso, é altamente recomendável a participação de expositores brasileiros na exibição bianual “Auto Africa”, que teve lugar em Joanesburgo no período de 24 a 29 de outubro de 2000 (a edição seguinte será em outubro de 2002). O comércio bilateral nesta categoria de produtos também se beneficia da existência de acordos de troca de peças entre a GM do Brasil e a Delta Motors Corporation (que monta os veículos da marca GM no mercado local), entre a Mercedes Benz do Brasil e a Mercedes Benz South Africa, e entre a Fiat do Brasil e a Fiat South Africa. Esse setor, previsivelmente, situar-se-ia no grupo de beneficiários prioritários de um futuro acordo de livre comércio entre o MERCOSUL e a África do Sul. Contudo, as vendas de veículos completos depende mais do quadro macroeconômico na África do Sul e de decisões das matrizes das empresas multinacionais produtoras do que de esforços eventuais de promoção.

Em relação a plásticos, as exportações brasileiras têm-



se concentrado em produtos para consumo industrial, sendo que as vendas de PVC (NCM 3904.10) foram atingidas pela imposição de direitos anti-dumping, a partir de 1997. Embora esse segmento provavelmente ainda apresente possibilidades de expansão, existe potencial a ser explorado para a venda de artefatos de plástico de consumo direto (posições NCM 3922 a 3926), sobretudo "boxes" para banheiros, artigos de cozinha (pratos, copos, panelas, talheres, vasilhames, etc), artigos diversos de uso doméstico, engradados, material para embalagens e mesmo alguns tipos de brinquedos. No caso destes produtos, o esforço de promoção seria semelhante ao recomendado para produtos alimentícios industrializados, no que respeita a parcerias locais para distribuição e, se for o caso, promoção de marcas, bem como participação em feiras especializadas em bens de consumo ou nas de grande afluência pública como a SAITEX. Alguns artigos de plásticos que podem ser utilizados como materiais de construção também apresentam potencial para a expansão das vendas.

No que concerne a materiais de construção, o único produto desta categoria que, no momento, figura com alguma expressão na pauta de exportações brasileiras para a África do Sul são os azulejos de cerâmica (NCM 6908.90.00), que parecem ainda dispor de potencial de expansão das vendas. Poderia ser explorada a possibilidade de realização de negócios envolvendo artigos como pedras (ardósia, pedra de São Tomé, etc), tubos, conexões, cisternas, canos, etc, de PVC ou de metal, sobretudo os de baixo custo, adequados para uso na construção de casas populares, um dos programas sociais que têm recebido grande atenção por parte do Governo. Levantamentos mais aprofundados e contatos com autoridades locais ligadas àquele programa seriam recomendáveis para a definição da estratégia mais adequada para a expansão dessas vendas.

Com relação a madeiras, as exportações brasileiras são dominadas pelas vendas de imbuia cortada em folhas e de

outros produtos para processamento industrial. Embora ainda haja espaço para incrementar as vendas daquele produto, bem como de outras madeiras cortadas ou serradas, o maior potencial de incremento parece estar no segmento de obras de madeira (posições NCM 4414 a 4421) e de móveis de madeira. A promoção das vendas desses produtos deveria idealmente ser feita junto a atacadistas, mas a participação em feiras especializadas ou de grande afluência de público, como a SAITEX, também pode surtir bons resultados.

Com relação a calçados, existe uma elevada taxaço sobre as importações (a maior parte das tarifas do Capítulo 64 do Sistema Harmonizado está situada entre 30 % e 50 %, ou US\$ 0,85 por par). Aparentemente, as melhores oportunidades nesta categoria de produtos estariam no segmento de artigos mais sofisticados (particularmente as linhas feminina e infantil), uma vez que o segmento de calçados populares de baixo custo é extremamente competitivo e está dominado por empresas locais, favorecidas por diversos esquemas de incentivo governamentais em vista de seu caráter intensivo de utilização de mão de obra, e pelas importações, legais e ilegais, sobretudo de produtos asiáticos. Levantamentos mais aprofundados seriam recomendáveis para avaliar com maior precisão o potencial de penetração de produtos brasileiros desta categoria no mercado sul-africano.

Quanto a ferramentas, haveria igualmente bom potencial para expansão, embora a quase totalidade das vendas brasileiras seja de apenas um produto (NCM 8207.30.00 - ferramentas para embutir, estampar ou puncionar). O mercado local parece oferecer boas oportunidades para as exportações de ferramentas para uso doméstico ou para uso em pequenas indústrias.

No caso de material refratário, a indústria local apresenta altos custos de produção, suprimindo apenas parcialmente a demanda interna, que é suplementada por importações. O Brasil parece reunir condições competitivas de custos e de



fretes para ocupar uma fatia do mercado. Visitas exploratórias seriam recomendáveis no caso deste produto.

No tocante a obras de vidro, a quase totalidade das exportações brasileiras vêm-se constituindo de objetos de uso doméstico (NCM 7013.32.90 – outros objetos de vidro para mesa e cozinha). Esse segmento do mercado, abarcando objetos de uso doméstico (pratos, copos, travessas, cinzeiros, etc), incluindo peças de decoração (adornos, pesos para papel, etc), oferece as melhores oportunidades para a expansão das vendas brasileiras. A melhor estratégia para os exportadores, neste caso, é a participação em feiras especializadas em artigos de uso doméstico, bem como o estabelecimento de contatos diretos com atacadistas e distribuidores.

Com relação aos produtos hoje ausentes ou com participação insignificante na pauta de exportações para este país, mas que parecem apresentar bom potencial de venda, como é o caso de equipamentos médico-hospitalares e odontológicos, equipamentos de telecomunicações e artigos escolares, a estratégia de promoção comercial envolveria o estabelecimento de contatos com autoridades e distribuidores, com vistas à participação em concorrências públicas abertas no âmbito da implementação de programas de atendimento das necessidades da população de baixa renda nas áreas da saúde, das comunicações e da educação. O êxito nessas iniciativas pode depender crucialmente de parcerias com grupos envolvidos com o chamado processo de “black empowerment”, e requer produtos relativamente baratos e pouco sofisticados. Esta, entretanto, não seria a única via a ser explorada naquelas categorias de produtos, sendo possível o desenvolvimento de contatos com distribuidores ou atacadistas locais que dispõem de redes nacionais. Para tanto, seria recomendável a participação de expositores brasileiros em feiras especializadas.

Quanto a móveis, o mercado sul-africano parece apresentar boas oportunidades para as exportações brasileiras,

não apenas de móveis de madeira, mas também de estofados, móveis de couro, de metal ou mesmo de plástico. Embora seja em princípio possível conquistar fatia de mercado concorrendo com a indústria local e com outros produtos importados, seria recomendável explorar as possibilidades de penetração em certos nichos, particularmente na linha infantil, onde a variedade disponível no mercado é relativamente limitada.

O mesmo raciocínio pode aplicar-se no caso de vestuário, onde as melhores oportunidades parecem concentrar-se nas linhas infantil e feminina, particularmente as dirigidas aos consumidores de renda mais elevada. Quanto a outros artigos têxteis, como toalhas, cobertas, cobertores, lençóis e fronhas (adulto e infantil) também possuem boa chance de acesso. Outra possibilidade a ser explorada seria a de toalhas de mesa e bordados para decoração de ambientes.

No que tange a filtros de água, já existe uma incipiente exportação brasileira de peças de cerâmica para uso doméstico que ainda pode expandir-se e provavelmente se beneficiaria da aplicação de uma estratégia de promoção de marcas. Há, entretanto, potencial para vendas de outros tipos de filtros domésticos ou para uso em pequenas indústrias e estabelecimentos comerciais. No caso de artigos de couro, excluindo calçados (cintos, bolsas, coletes, jaquetas), trata-se de explorar o potencial para a diversificação das exportações, hoje concentradas em matérias-primas para processamento industrial (produtos incluídos na posição NCM 4104). Em ambos os casos, levantamentos mais pormenorizados, o desenvolvimento de contatos com distribuidores e atacadistas locais também são recomendáveis.

Além das categorias de produtos acima mencionadas, outros grupos de produtos, hoje presentes na pauta de exportações para a África do Sul, também apresentam potencial de expansão de vendas, entre eles: produtos químicos, máquinas, motores e equipamentos elétricos, produtos siderúrgicos, produtos minerais, veículos, fogões e produtos



metalúrgicos, sobretudo para uso doméstico e para cutelaria (tanto de emprego doméstico quanto industrial). O desempenho dessas vendas no futuro próximo, entretanto, dependerá fundamentalmente das condições econômicas na África do Sul, sendo de alcance relativamente reduzido o impacto de eventuais esforços de promoção comercial nesses casos. Os produtos brasileiros de algumas categorias também poderão ver sua competitividade relativa reduzida com a implementação do Acordo de Livre Comércio RAS- UE.

3. Investimentos bilaterais

Segundo dados disponíveis do Banco Central do Brasil, a África do Sul foi o trigésimo quinto país em termos de investimentos acumulados na economia brasileira, tendo somado US\$ 56.304 mil, em 1995. Em contrapartida, o total de investimentos brasileiros na África do Sul, no ano de 1996, atingiu US\$ 60 mil, ocupando a quinquagésima quinta posição no ranking.

4. Acordos bilaterais

Alguns acordos bilaterais foram firmados entre Brasil e África do Sul. Cabe salientar os seguintes: Memorando de Entendimentos sobre Relações Aeronáuticas entre os dois Países; Acordo para Evitar a Dupla Tributação nos Lucros Decorrentes dos Transportes Marítimos e Aéreo; Acordo de Isenção de Tributos nos Serviços de Telecomunicações; Acordo de Cooperação no Campo da Cultura; Declaração de Intenções sobre Cooperação na Área de Política Fundiária.



V – ACESSO AO MERCADO

1. Regulamentos sobre controle cambial que afetam as importações da África do Sul

Os controles cambiais são administrados pelo Departamento de Controle Cambial do Banco Central Sul-Africano (SARB) e por intermédio de bancos comerciais autorizados a efetuar transações com divisas. Todas as transações comerciais internacionais têm que ser contabilizadas por esses “operadores de câmbio autorizados”.

Em geral, o Departamento de Controle Cambial do SARB não proporciona divisas para pagamento de importações antes da data de embarque ou despacho das mercadorias para a África do Sul. Quando os operadores de câmbio autorizados abrem cartas de crédito de importação a favor de exportadores estrangeiros, o pagamento efetua-se contra a apresentação, pelos exportadores, de faturas e documentos de embarque ao banco estrangeiro negociador antes das mercadorias chegarem à África do Sul.

Os pagamentos em divisas para importações podem ser efetuados somente contra a apresentação dos seguintes documentos:

- Conhecimento de transporte marítimo (conhecimento de embarque “received for shipment Bill of Lading”);
- Conhecimento de Transporte Aéreo (“Air Way Bill”);
- Recibos de encomendas postais (“parcel post receipts”);
- Recibos de transportadoras ou conhecimentos de carga ferroviária (“carriers’ receipts or railroad) dando direito às mercadorias e provando o despacho para um porto para embarque com destino à África do Sul; ou
- notificações de chegada emitidas pela Ellerman and Bucknall (Pty) Limited, Safmarine Limited, e pela Transatlantic

Shipping Agency (Pty) Limited .

É possível receber divisas para pagamentos adiantados que não excedam 33 1/3 % do custo de fábrica de bens de capital a serem importados, desde que:

- o banco sul-africano aceite os documentos comprobatórios fornecidos pelo fabricante estrangeiro, ficando entendido que, se tal pagamento não for efetuado, a encomenda seria cancelada;
- tal pagamento constitua prática corrente na atividade comercial em questão; e
- o importador tenha enviado requerimento ao Banco Central sul-africano, com justificação adequada.

O primeiro embarque por parte de um fornecedor novo, a falta de disponibilidade do equipamento importado, ou a sua qualidade superior em comparação ao que existe na África do Sul são exemplos de condições para uma justificação adequada. Valores elevados (milhões de dólares) são menos suscetíveis a receber a autorização de pré-pagamento.

Também se podem fornecer divisas para as transações comerciais que devem ser efetuadas à vista, dentro do limite de 5.000 randes, mas os importadores autorizados necessitam apresentar, em seguida, documentação comprovando que as divisas recebidas foram utilizadas para os efeitos declarados e que as mercadorias foram importadas pela África do Sul.

Os importadores autorizados devem, em seu devido tempo, apresentar conhecimentos originais de entrada das importações ou recibos de encomendas postais locais como prova de que as mercadorias, a respeito das quais se efetuaram as transferências nos termos das regras mencionadas anteriormente, foram recebidas na África do Sul. Tais documentos também deverão estar nitidamente marcados com o



carimbo "Divisas Fornecidas". Deverá inserir-se a data da transação cambial abaixo do carimbo e, no caso de pagamento parcial, deverá especificar-se a quantia em questão. Recomenda-se que os clientes conservem em seu poder os documentos carimbados durante pelo menos dois anos para efeitos de inspeção.

O Banco Central alterou os procedimentos de pagamento para as importações despachadas por via aérea, em março de 1992. Os novos regulamentos permitem que o importador sul-africano obtenha divisas de modo a cumprir os pagamentos à vista de importações de mercadorias despachadas por via aérea, antes das mercadorias serem desembaraçadas na alfândega. A documentação exigida para esta transação é uma cópia do respectivo conhecimento aéreo exibindo um carimbo original com as palavras "Apenas Para Efeitos de Controle Cambial" ("For Exchange Control Purposes Only"), datada e assinada por um membro da Associação Sul-Africana de Despachantes de Carga Aérea ("South African Association of Airfreight Forwarders"). Quaisquer pedidos de informação poderão ser dirigidos a:

South African Association of Freight Forwarders
The Secretary
Private Bag X34
Auckland Park, Johannesburg 2006
South Africa
Telephone: (00 27 11) 463-4131
Fax: (00 27 11) 463-1367

Questões adicionais sobre as regras de controle cambial poderão ser dirigidas ao:

South African Reserve Bank
Exchange Control Division
P.O. Box 3125

Pretoria 001
South Africa
Telefone: (00 27 12) 313-3911
Fax: (00 27 12) 313-3197
Internet: <http://www.resbank.co.za>

2. Licenciamento de importações

As licenças de importação são necessárias apenas para categorias específicas de mercadorias e podem ser obtidas junto ao Diretor de Controle de Importações e Exportações ("Director of Import and Export Control") do Ministério do Comércio e Indústria ("Department of Trade and Industry"). Em anos recentes, a lista de mercadorias limitadas que necessitavam de tais licenças foi reduzida. Os importadores devem possuir uma licença de importação antes da data de embarque. A omissão da apresentação da licença exigida poderá resultar na imposição de penalidades.

Para mais informações sobre licenças de importação, sugere-se contatar:

Director of Imports and Exports
Department of Trade and Industry
Private Bag X84
Pretoria 0001
South Africa
Telefone: (00 27 12) 310-9791
Fax: (00 27 12) 322-0298

3. Tarifas aduaneiras

A África do Sul foi parte contratante do Acordo Geral



sobre Tarifas e Comércio (GATT) e atualmente é membro da Organização Mundial do Comércio (OMC). O país segue o Sistema Harmonizado (SH) de classificação de mercadorias.

Redução de tarifas: de acordo com a sua proposta de acesso ao mercado no contexto da Rodada Uruguai, a África do Sul:

- comprometerá 98% das suas tarifas durante esse período, bem acima do total de 55% comprometidos no período anterior à proposta;
- substituirá todos os controles quantitativos e direitos aduaneiros específicos restantes por direitos "ad valorem"; e
- reduzirá as linhas tarifárias dos 80 níveis diferentes, que existiam anteriormente, para seis níveis: 0%, 5%, 10%, 15%, 20% e 30%.

As indústrias de vestuário e têxtil terão suas tarifas de proteção reduzidas em 45% dentro de um período de 12 anos e os fabricantes da indústria automotiva terão 8 anos para se ajustarem e alcançar uma tarifa final máxima não superior a 50%.

Para informações adicionais sobre política e tarifas de importação, recomenda-se contatar:

Board on Tariffs and Trade
Private Bag x753
Pretoria 0001
South Africa
Telefone: (00 27 12) 310-9791
Fax: (00 27 12) 322-0298

Níveis tarifários : Muitos bens, especialmente insumos industriais, entram no país isentos de direitos aduaneiros. Quando se aplicam direitos, os índices situam-se normalmente entre 5% e 25%, embora as tarifas possam atingir mais de 60%, como por exemplo, aquelas sobre artigos de luxo, que atingem 60% e tarifas sobre automóveis, 100%. Os bens que não excedem o valor de 400 randes não estão sujeitos ao pagamento de direitos e não necessitam ser registrados por um conhecimento de entrada.

Conforme mencionado anteriormente, o Governo sul-africano empreende processo de simplificação do sistema tarifário, por meio da consolidação das categorias de mercadorias semelhantes e da redução de muitos níveis tarifários. Esta iniciativa teve êxito limitado na redução das barreiras tarifárias, uma vez que algumas tarifas foram reduzidas e outras, devido à combinação de listas anteriormente separadas, foram na realidade, aumentadas. Qualquer produtor sul-africano pode requerer proteção tarifária à Junta de Tarifas e Comércio ("Board of Tariffs and Trade"). Na prática, a aprovação de tais requerimentos é mais provável nos casos em que o produtor detém uma importante parcela do mercado doméstico e consegue demonstrar que a concorrência estrangeira está prejudicando sua atuação no mercado.

Valoração aduaneira: O valor das mercadorias importadas e sujeitas a direitos aduaneiros pela África do Sul e pela União Aduaneira da África Austral ("Southern African Customs Union") – SACU é calculado com base no preço fob no país de exportação.

A Seção 66 da Lei de Alfândega e de Impostos Sul-Africana ("South African Customs and Excise Act") implementa o Código de Valoração Aduaneira do GATT e declara que o valor, para efeitos de direitos aduaneiros, é o valor da transação, o preço efetivamente pago ou a pagar. Nos casos em que não seja possível determinar o valor da transação, o preço



efetivamente pago por mercadorias similares, ajustado a diferenças no custo e nos encargos baseadas na distância e no modo de transporte, é considerado como o valor da transação. Se for determinado mais do que um valor de transação, aplica-se o valor mais baixo. Alternativamente, poderá utilizar-se um valor calculado com base nos custos de produção das mercadorias importadas.

Caso haja algum tipo de vínculo entre compradores e vendedores, o valor da transação será aceito se, no parecer do Comissário de Alfândegas e de Impostos ("Commissioner for Customs and Excise"), essa relação não influenciar o preço, ou se o importador mostrar que o valor da transação se aproxima do valor de mercadorias idênticas ou semelhantes importadas na mesma época.

Direitos aduaneiros específicos : os direitos aduaneiros específicos calculados com base no peso das mercadorias leva 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.

4. Outros impostos

Cobra-se imposto sobre o valor agregado, para efeitos de receita, sobre bens de luxo: bebidas alcoólicas, cerveja, cigarros/tabaco, automóveis novos; os produtos locais e importados são tratados de forma análoga.

O imposto sobre o valor agregado ("value-added tax") - VAT é de 14% e é cobrado sobre os bens importados e produzidos localmente, exceto em alguns casos específicos. A valoração de bens importados para efeitos do VAT baseia-se no valor fob acrescido de 10% , mais quaisquer direitos aduaneiros não descontáveis.

5. Documentos para importação

A seguinte documentação padrão é requerida para importações sul-africanas. É possível que documentação adicional seja requerida para produtos específicos, tais como certos produtos alimentícios e químicos.

- Fatura proforma ("Proforma invoice")
- Romaneio ("Packing list")
- Documentos de transporte
 - Conhecimento de transporte marítimo ou nota de consignação ("Bill of lading or consignment note")
 - Conhecimento aéreo ("Airway bill")
 - Ordem de trânsito de carga ("Freight Transit Order")
- Documentos relativos ao seguro
- Documentos alfandegários
- Licença de importação ("Import permit")
- Certificado de Origem ("Certificate of Origin"), caso necessário
 - Certificados ou licenças especiais, caso necessário
 - Conhecimento de entrada ("Bill of entry")
- Documentos relativos ao pagamento
- Fatura comercial ("Commercial invoice"), caso necessário

6. Cotações

Os exportadores devem oferecer cotações baseadas no valor fob no porto de exportação. Em regra geral, tais cotações também deverão incluir menção às despesas reais com frete e seguro, acrescidas de quaisquer encargos adicionais até atingir o porto de entrega. As cotações são normalmente feitas na moeda do país de origem.



7. Condições de pagamento

Créditos documentais ou cartas de crédito (“Letters of Credit”- LC) constituem o meio normal para realizar o pagamento de importações sul-africanas. Os grandes grupos tendem a negociar pagamento à vista, enquanto que as pequenas empresas tendem a operar apoiadas em documentos redigidos em termos aceitáveis. O pagamento entre 80 e 120 dias após a aceitação do negócio é o mais comum, mas os termos podem variar entre 30 e 180 dias. Para encomendas maiores de bens de capital, normalmente exigem-se prazos mais longos.

É aconselhável fazer o embarque com base em uma carta de crédito, carta de crédito à vista ou carta de crédito a prazo. O importador pode utilizá-las como instrumento negociador no sentido de acelerar a transferência do pagamento. Os pagamentos de carregamentos feitos em uma conta aberta terão uma prioridade mais baixa em termos de câmbio, possivelmente atrasando o pagamento ao exportador. A transferência do pagamento pode efetuar-se dentro de 24 a 48 horas após o importador ter apresentado uma licença de importação válida e os documentos apropriados ao banco.

Se houver crédito disponível, o pagamento realizar-se-á no ato de apresentação dos documentos. O método de pagamento pode ser por tele-transmissão ou por correio aéreo, dependendo das cláusulas de reembolso. O banco notificador deveria, caso possível, ser o mesmo banco utilizado pelo exportador. Caso o banco do exportador for desconhecido do banco sul-africano, este notificará o crédito através de um banco correspondente que conheça e, se possível, localizado na cidade do exportador.



VI . ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

1. Amostras e material de publicidade

A África do Sul aplica o sistema "Carnet ATA¹" para a entrada no país de amostras comerciais, material de publicidade e equipamento profissional. Vale notar que, 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.

2. Publicidade

Os principais meios de comunicação são a televisão, jornais, revistas, rádio e filmes, sendo a televisão o meio mais popular. Os índices de alfabetização são baixos nas zonas rurais, onde muitas comunidades ainda não contam com o fornecimento de eletricidade. Portanto, o rádio constitui um meio de comunicação importante para esse setor da população. As agências de publicidade sul-africanas proporcionam uma gama completa de serviços, incluindo a pesquisa de mercado e a divulgação pelos meios de comunicação. Os elementos-chave na indústria de publicidade da África do Sul são a Associação de Marketers ("Association of Marketers") e a Associação das Agências de Publicidade ("Association of Advertising Agencies") - AAA.

Association of Marketers
Marketing House
P.O. Box 98859
Sloane Park, Johannesburg 2152
South Africa
Telefone: (00 27 11) 706-1633
Fax: (00 27 11) 706-4151

¹ - Documento alfandegário internacionalmente reconhecido e utilizado para a internação temporária de produtos. O Carnê ATA permite a exportação temporária com suspensão de direitos e taxas, de amostras e de produtos destinados a feiras, exposições e eventos similares. Informações adicionais podem ser obtidas diretamente no site da Câmara de Comércio Internacional - <http://www.iccwbo.org>.

Association of Advertising Agencies
P.O. Box 2302
Parklands, Johannesburg 2121
Telefone: (00 27 11) 781-2772
Fax: (00 27 11) 781-2797

Os nomes e os endereços dos principais agentes de publicidade, jornais, revistas, empresas de pesquisa de mercado, e consultores de relações públicas, assim como seus honorários são encontrados no Anuário de Publicidade e Imprensa da África do Sul ("Advertising and Press Annual of South Africa"), que pode ser encomendado no seguinte endereço:

The National Publishing Company (Pty) Ltd
Communications Group Building
P. O. Box 2735
Johannesburg 2000
South Africa
Telefone: (00 27 11) 835-2221
Fax: (00 27 11) 835-2631



3. Canais de distribuição

A África do Sul proporciona aos fornecedores estrangeiros uma variedade de métodos para distribuição e venda de seus produtos. Estes incluem a utilização de um agente ou distribuidor; a venda por intermédio de atacadistas ou negociantes estabelecidos; a venda direta às cadeias de lojas de departamentos ou a outros varejistas; ou o estabelecimento de uma filial ou subsidiária com a sua própria equipe de vendas.

Pouco menos de 50% das vendas totais de mercadorias passam por atacadistas e varejistas antes de chegarem ao consumidor final; 40% das vendas provêm do fabricante diretamente para o varejista, evitando o atacadista; 5% do atacadista diretamente ao consumidor; e 5% evitam tanto o atacadista, quanto o varejista, alcançando o consumidor diretamente do produtor ou do importador. Muitos fabricantes sul-africanos estabeleceram pontos de venda no atacado e no varejo.

Os distribuidores lidam freqüentemente com mercadorias de uma mesma categoria, tais como produtos químicos, produtos farmacêuticos e produtos novos, em base de exclusividade. Os principais distribuidores, em geral, têm filiais em toda a África do Sul e vendem tanto a atacadistas, quanto a varejistas.

Na África do Sul, os termos "agente" e "distribuidor" têm um significado muito específico: os agentes trabalham em base de comissão, após terem obtido encomendas de clientes; os distribuidores compram as mercadorias eles próprios e as revendem diretamente a clientes. Os agentes são freqüentemente utilizados para a distribuição de bens de consumo, bem como de algumas matérias-primas industriais. Os agentes podem ser particularmente apropriados quando os produtos são muito competitivos e carecem de um mercado amplo. É comum a designação de um único agente capaz de proporcionar uma cobertura em nível nacional, ou através de

um escritório, ou de uma rede de filiais. Além de sua função como representantes locais de exportadores estrangeiros, os agentes devem estar aptos a tratar dos desembaraços alfandegários, despesas portuárias e ferroviárias, documentação, armazenagem e aspectos ligados a financiamento.

Os agentes locais que representam exportadores estrangeiros, fabricantes, despachantes, ou outros indivíduos fora da África do Sul são integralmente responsáveis por todos os regulamentos e controles impostos aos exportadores estrangeiros. É necessário que os agentes locais se registrem junto ao Diretor do Controle de Importações e Exportações ("Director of Import and Export Control") do Ministério do Comércio e Indústria ("Department of Trade and Industry"). É importante para um exportador estrangeiro manter um estreito contato com o agente local a fim de detectar alterações dos procedimentos de importação e de assegurar que o agente esteja efetivamente representando o interesse do exportador do ponto de vista das vendas.

Existem atualmente cerca de 173 "franchisers" na África do Sul, 86 dos quais são membros da Associação das Franquias da África Austral ("Franchise Association of Southern Africa") - FASA. O maior setor de franquias na África do Sul é a indústria de "fast food". Muitas outras indústrias estão crescendo, particularmente no setor de serviços, tais como automotivo, treinamento educacional, construção e domésticos, empresariais, saúde e beleza, imprensa, imobiliário e de lazer. Cerca de 34% dos "franchisers" estão representados no Continente africano, fora da África do Sul.

Franchise Association of Southern Africa (FASA)
P O Box PS X30500
Houghton, Johannesburg 2192
South Africa
Tel: (00 27 11) 484-1285
Fax:(00 27 11) 484-1291



Contato: Sr. Jack Barber
Diretor Executivo

O correio direto representa um método de distribuição crescente para os bens de consumo. Informações podem ser obtidas no seguinte endereço:

South African Direct Marketing Association
P.O. Box 977
Auckland Park, Johannesburg 2006
South Africa
Telefone: (00 27 11) 482-6440
Fax: (00 27 11) 482-1200
Contato: Sr. D. Ivans
Diretor Executivo

4. Concorrências públicas

Em geral, as concorrências públicas lançadas na África do Sul estabelecem prazos bastante exíguos para a apresentação de propostas. Portanto, a não em ser em circunstâncias excepcionais, a participação de empresas brasileiras nessas licitações mostra-se praticamente inviável. Somente as poucas empresas que dispõem de agentes ou representantes locais parecem reunir condições para participar de maneira efetiva.

Vale notar, por outro lado, que o Governo sul-africano dá clara prioridade em concorrências públicas a consórcios com a participação de empresas locais controladas pelas chamadas "comunidades anteriormente desfavorecidas", isto é, a população negra, indiana e mestiça. Assim, com exceção das licitações para a aquisição de produtos de alta tecnologia ou que não sejam produzidos no País, é quase impossível para uma empresa estrangeira obter a aprovação de um contrato

caso não integre um consórcio com representantes daquelas comunidades.

As concorrências públicas abertas pelo Gabinete da Junta de Propostas do Estado ("Office of the State Tender Board") e pelos Ministérios estão sujeitas às Condições e Procedimentos Gerais da Junta de Propostas do Estado ("State Tender Board's General Conditions and Procedures") - ST36. Desde novembro de 1995, o ST36 foi suplementado com um "Plano de 10 Pontos" para as estratégias provisórias relativas à reforma das compras governamentais. Esse plano tenciona corrigir os procedimentos que favorecem grandes grupos, em detrimento de pequenas, médias e micro empresas (SMME's). Os dez pontos abrangem os seguintes aspectos:

1. Acesso à informação sobre as licitações
2. Centros de aconselhamento sobre licitações
3. Revisão dos procedimentos relativos a compras governamentais para contratos com valor inferior a R 7.500
4. Renúncia a fiança / garantias
5. Compras tipo "break out" (contratos menores)
6. Ciclos de pagamento antecipado
7. Preferências / alvos a atingir
8. Simplificação dos requisitos para submissão das propostas
9. Nomeação de um "ombudsman" para as compras governamentais
10. Classificação de contratos de construção e de engenharia.

Nos casos de empate entre os proponentes, será aprovado aquele que alcance o número mais elevado de pontos por ativos em poder de pessoas desfavorecidas; se ainda obtiverem o mesmo número de pontos, então vencerá aquele que tiver o preço mais baixo.



Vale notar que, a fim de habilitar-se à fabricação de conteúdo local, um Certificado de Preferência ("Preference Certificate") - ST11 deverá acompanhar a submissão da proposta. Conceder-se-á uma preferência adicional de 2,5%, caso o produto apresente a marca SABS ("South African Bureau of Standards").

5. Investimentos

O Governo encoraja o investimento estrangeiro, reservando apenas algumas áreas de atividade econômica exclusivamente para nacionais. Autoriza-se 100% da propriedade a investidores estrangeiros. Normalmente não ocorre, a priori, seleção do investimento estrangeiro. Impõem-se requisitos de desempenho como condição para estabelecer, manter ou expandir um investimento, ou para acesso a incentivos, tais como impostos e investimentos, apenas nos setores de telecomunicações, automotivo, televisão, e cultivo de café e chá. O Governo sul-africano oferece uma variedade de incentivos ao investimento que se aplica de igual modo ao capital doméstico e estrangeiro. O Governo encoraja os investimentos que fortaleçam, expandam e/ou modernizem as diversas indústrias do país, mas não exige que os novos investimentos cumpram requisitos específicos. A principal diferença para o investidor estrangeiro encontra-se no acesso ao financiamento doméstico, tendo em vista as restrições a empréstimos locais impostas pelas autoridades responsáveis pelo controle cambial.

As empresas controladas em 25% ou mais por não-residentes enfrentam limites na captação de empréstimos locais, estabelecidos a fim de garantir que a África do Sul receba uma capitalização adequada de investimentos estrangeiros e de evitar "um índice de endividamento" excessivo, isto é, que uma empresa obtenha empréstimos além de seu capital acionário. A definição de empréstimos locais inclui saques a

descoberto, "leasing" financeiro de bens de capital, hipotecas e empréstimos de acionistas locais que excedam os empréstimos de acionistas estrangeiros, bem como outras formas de crédito local. O nível normal máximo de assistência financeira doméstica é de 50% do "capital efetivo" total, mais uma quantidade determinada pela fórmula: participação sul-africana / participação não-residente x 50%. Os pedidos para a obtenção de empréstimos que excedam a fórmula são concedidos para operações consideradas de interesse nacional, tais como a substituição de bens importados.

A África do Sul não impõe quaisquer restrições ao reinvestimento de lucros e rendimentos. De fato, o imposto secundário sobre os lucros corporativos foi concebido para encorajar o reinvestimento. Em geral, a repatriação dos rendimentos e do capital não é limitada, embora existam regulamentos que determinam os pagamentos de "royalties".

6. "Royalties"

Os pagamentos de "royalties" devem ser aprovados pelo Banco Central. Caso um acordo de licenciamento envolva a fabricação de um produto na África do Sul, é necessário também um requerimento ao Ministério do Comércio e Indústria. As taxas sobre os "royalties" baseiam-se em uma percentagem das vendas da fábrica, com um máximo de 4% para os bens de consumo e de 6% para os bens intermediários e de capital final. A aprovação é normalmente concedida por cinco anos. Os pagamentos mínimos ou anuais não são admissíveis, e os pagamentos iniciais são aprovados apenas para as despesas de transferência de tecnologia.



7. Incentivos ao desenvolvimento industrial

Em maio de 1991, o Governo adotou uma nova política de desenvolvimento industrial regional, em lugar dos incentivos à descentralização que tinham sido usados para atrair empresas às zonas ao redor e no interior dos bantustões ("homelands").

São três os principais incentivos oferecidos pelo Governo: isenção de impostos ("tax holidays"), programa de desenvolvimento de pequenas e médias manufaturas, e um subsídio de depreciação acelerada para bens de capital e maquinaria. Os programas governamentais de incentivo favorecem investimentos em locais determinados fora das principais cidades, investimentos nas indústrias que contribuem significativamente para o crescimento sustentado da economia, e investimentos que atingem uma relação de remuneração de recursos humanos em relação ao valor agregado superior a 55%, assegurando que somente sejam qualificados projetos gerem um alto nível de emprego ou de remuneração em comparação ao valor agregado.

O Governo criou uma Agência Nacional de Promoção de Investimentos ("National Investment Promotion Agency") denominada "Investment South Africa", para prestar assistência aos investidores. Informações detalhadas sobre as modalidades de incentivos aos investidores estão disponíveis na website da "Investment South Africa" (www.isa.org.za).

Os dados da entidade "Investment South Africa" são os seguintes:

Investment South Africa
1st Floor Corporate Place
23 Fredman Drive, Sandton
Telefone: (00 27 11) 884 2206
Fax: (00 27 11) 884 3236

Email: isa@isa.org.za

Website: <http://www.isa.org.za>

8. Assistência financeira e técnica para a indústria

A Corporação de Desenvolvimento Industrial (IDC) oferece capital para o desenvolvimento de indústrias novas e existentes, por meio de : empréstimos a prazo, a juros favoráveis, para terrenos, edifícios, fábricas e maquinaria; financiamento para exportadores de bens de capital e serviços; capital de risco, normalmente para pequenas empresas, com tecnologia de ponta; e financiamento para empresas que queiram atualizar a sua tecnologia a fim de aumentar sua competitividade global.

Diversos órgãos apoiados pelo Governo fornecem assistência técnica para novas indústrias. Eles incluem o Conselho para Pesquisa Científica e Industrial (CSIR), organização multidisciplinar destinada à pesquisa, desenvolvimento e implementação; a Technifin, empresa estatal que financia a comercialização de novas tecnologias e produtos; o Conselho para a Tecnologia Mineral (Mintek), dedicado à pesquisa e desenvolvimento metalúrgicos; e o Departamento de Padrões Sul-Africano ("South African Bureau of Standards" -SABS). Todas essas organizações têm conexões internacionais.

9. Direitos de propriedade, patentes e marcas registradas

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 Con-



venção 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 registadas ao amparo da Lei de Patentes, de 1978, e são concedidas por 20 anos.

Marcas registradas

As marcas são registadas ao amparo da Lei de Marcas Registradas, de 1993, ("Trademarks Act of 1993"), que entrou em vigor recentemente e conforma-se às convenções internacionais. Podem registrar-se novos desenhos sob a Lei de Desenhos, de 1967, ("Designs Act of 1967"), que concede direitos autorais durante cinco anos. A posse de uma marca segue-se à aceitação pelo "Office of the Registrar". Para ser aceitável pelo "Office of the Registrar", 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 deve usar ou tencionar usar a marca; caso não haja esta intenção, o requerente pode solicitar o "registro defensivo".

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

usá-la. O emolumento para o registro de marcas é de R 830; a taxa para a sua renovação é de R 425.

Direitos Autorais

As obras literárias, musicais e artísticas, os filmes cinematográficos e as gravações de som estão protegidas por direitos autorais, de acordo com a Lei dos Direitos Autorais de 1978 ("Copyright Act of 1978"). Essa lei baseia-se nas cláusulas da Convenção de Berna, tendo sido emendada em 1992, de modo a incluir o "software" de computadores.

O Escritório de Patentes do Ministério do Comércio e Indústria é responsável pela aplicação dessa lei. Informações adicionais sobre as regras e procedimentos de registro sul-africanos para patentes, marcas registradas e direitos autorais podem ser obtidas no seguinte endereço:

Department of Trade and Industry
Office of the Registrar
Patents, Trademarks, Designs and Copyrights
Private Bag X400
Pretoria 0001
South Africa
Telefone: (00 27 12) 310-8700
Fax: (00 27 12) 323-4257
Contato: Ms. Louise van Greunen

10. Formação de empresas

Todas as organizações empresariais com mais de 20 empregados e fins lucrativos devem registrar-se como empresa conforme a Lei de Empresas, de 1973, ("Company Act of 1973"). Os investimentos estrangeiros e as empresas domésticas são regidos pelas mesmas regras e regulamentos,



com uma exceção: as empresas estrangeiras que optam por não constituir uma empresa na África do Sul funcionam como “empresas externas”. Essas empresas normalmente não pagam imposto sobre lucros não distribuídos; no entanto, o imposto sobre o capital acionário baseia-se nas ações da empresa matriz.

Permite-se às entidades privadas estabelecer, adquirir e dispor de interesses nas empresas comerciais. A aquisição de uma empresa comercial existente efetua-se normalmente através da compra de ações ou ativos. O Código de Regulação de Valores (“Securities Regulation Panel Code”) aplica-se a empresas públicas limitadas e a empresas privadas com 10 ou mais acionistas e com capital e reservas excedendo os R 5 milhões. Se uma participação de 30% ou mais é adquirida, deve fazer-se uma oferta aos acionistas minoritários para adquirir todas as suas ações a um preço igual ao preço mais elevado pago pelo investidor. A política do Governo é de abster-se de concorrer com entidades do setor privado, e a igualdade em termos de competição é aplicada a empresas privadas que concorrem com empresas públicas, com certas exceções. As seguintes empresas gozam de alguma proteção relativa a subsídios diretos ou indiretos do Governo, o que lhes dá vantagem financeira diante das entidades privadas: ISCOR (produtos de ferro e aço), ADE (motores a diesel), SASOL (combustíveis sintéticos e petroquímicos), e CSIR (pesquisa científica e industrial).

Todas as empresas devem obter da autoridade competente uma licença empresarial, que seja válida indefinidamente, a não ser que se mude o local da empresa ou a mesma seja adquirida por um novo proprietário. Em geral, as empresas deverão registrar-se no conselho de serviços regional local, o Departamento da Força de Trabalho (“Department of Manpower”), o Comissário da Compensação dos Trabalhadores (“Workmen’s Compensation Commissioner”), o conselho industrial apropriado, o “Receiver of the Revenue” e o Depar-

tamento de Alfândegas e de Impostos (“Department of Customs and Excise”).

11. Tipos de entidades empresariais

Os tipos de entidades empresariais que existem na África do Sul incluem empresas com responsabilidade limitada com capital acionário, filiais, sociedades, corporações fechadas e “trusts”. A empresa limitada é a entidade mais popular e pode existir como uma empresa privada ou pública. Mais informações sobre entidades empresariais poderão ser encontrados no site www.isa.org.za.

Outros tipos de entidades empresariais:

- **“Trusts”.** São entidades empresariais não incorporadas, estabelecidas por acordo entre os administradores, e por eles gerenciados, em favor dos beneficiários nomeados no acordo. Este tipo de entidade legal não é muito comum na África do Sul.

- **Filiais.** Uma empresa estrangeira que estabeleça uma filial na África do Sul é obrigada a registrar-se como uma “empresa externa” conforme o “Companies Act”. O registro pode demorar quatro semanas, custa cerca de R 4.000, e a empresa deve, entre outras coisas, nomear um auditor e um cidadão sul-africano como seu representante legal.

12. Política de concorrência

O Decreto de Concorrência, de 1998 – (“Competition Act”, 1998 – Act No. 89 of 1998) entrou em vigor no dia 1º de setembro 1999. Esse novo decreto substituiu o Decreto de Manutenção e Promoção de Concorrência (1979) e faz cessar as operações da antiga Diretoria de Concorrência. O novo



Decreto de Concorrência estabelece três instituições para sua administração: a Comissão de Concorrência ("Competition Commission"), o Tribunal de Concorrência ("Competition Tribunal"), e a Corte de Apelação de Concorrência ("Competition Appeal Court"). As disposições do decreto incluem os limites de sua aplicação no tocante a notificação de fusões, abuso de poder, bem como os formulários para a notificação de fusões e aquisições, a submissão de reclamações e a solicitação de isenções.

A mudança mais significativa introduzida pelo novo decreto é que agora será necessária aprovação das autoridades competentes para fusões que excedam certos limites determinados pelo Ministério do Comércio e Indústria.

13. Imposto sobre entidades pertencentes a estrangeiros

Nos termos desses acordos, a atividade do residente estrangeiro só pode ser tributada na África do Sul se o residente estrangeiro mantiver negócios no país por meio de estabelecimento permanente.

14. Bolsa de Valores de Joanesburgo

A Bolsa de Valores de Joanesburgo (JSE) tem apresentado um bom desempenho e despertado o interesse internacional. Com uma capitalização de mercado de US\$ 279 bilhões, no final de 1997, a JSE é classificada em 17º lugar entre as 20 principais bolsas de valores internacionais, nessa categoria. No entanto, a liquidez está abaixo de mercados comparáveis e o volume de transações é pequeno em termos internacionais. A nova Lei da Bolsa de Valores ("Stock Exchange Act"), que entrou em vigor em 8 de novembro de 1995, instituiu uma

grande mudança no sistema segundo o qual a JSE havia funcionado durante seus 108 anos de história. Atualmente, os estrangeiros e os não corretores podem possuir até 100% das corretoras de valores, assinalando um passo adicional na abertura da economia. Os novos requisitos de liquidez de capital impõem grandes obrigações financeiras às corretoras. O sistema de comissão fixa dos corretores desapareceu e a área tradicional destinada às transações foi substituída por comércio eletrônico. Informações adicionais sobre a JSE podem ser obtidas no website www.jse.co.za

15. Zonas de processamento de exportações

Não há quaisquer zonas de processamento de exportações ou portos livres na África do Sul e parece pouco provável que sejam estabelecidos em um futuro próximo.

Disposições da Lei de Alfândega e Impostos ("Customs and Excise Act") permitem que as empresas obtenham uma redução ou um reembolso dos direitos alfandegários sobre materiais importados utilizados na manufatura, processamento, acabamento, equipagem ou embalagem de mercadorias para exportação. Essas cláusulas proporcionam muitas das vantagens práticas de uma zona de processamento de exportações, e estão atualmente sendo revistas com o objetivo de melhorar a sua acessibilidade.



ANEXOS

I - ENDEREÇOS

1. Principais órgãos governamentais

Ministérios e órgãos governamentais

Department of Trade and Industry – Ministério do Comércio e Indústria
Private Bag X84
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 310-9791
Fax: (00 27 12) 322-2701

Department of Trade and Industry – Ministério do Comércio e Indústria
Ms. Ngube Mfafudi – Advisor Bilateral Relations:
Americas Desk
Private Bag X84
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 310-1130
Fax: (00 27 12) 322-0617

Department of Customs and Excise (Departamento da Alfândega)
Private Bag X47
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 314-9911
Fax: (00 27 12) 325-7992

Department of Environmental Affairs and Tourism
(Ministério de Assuntos Ambientais e Turismo)
Private Bag X447
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 310-3911
Fax: (00 27 12) 322-2682

Department of Finance – Ministério das Finanças
Mr. Tshidi F Majela – Programme Manager: International Development Co-operation
Private Bag X115
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 315-5111
Fax: (00 27 12) 321-9580
Department of Foreign Affairs – Ministério dos Negócios Estrangeiros
Private Bag X152
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 351-1000
Fax: (00 27 12) 325-0261/2

Department of Minerals and Energy – Ministério de Minerais e Energia
Private Bag X59
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 317-9090
Fax: (00 27 12) 322-3416

Department of Transport – Ministério dos Transportes
Private Bag X193
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 290-9111
Fax: (00 27 12) 324-3486

Department of Agriculture – Ministério da Agricultura
Dr. L. Schoeman - Chief State Veterinarian: Directorate Animal Health
Private Bag X138
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 319-7522
Fax: (00 27 12) 329-6892

Department of Agriculture – Ministério da Agricultura
Dr. J.J.H. van Wyk
Deputy Director: Directorate Veterinary Public Health



Private Bag X138
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 319-7517
Fax: (00 27 12) 329-6892

Órgãos de Investimento

Investment South Africa
Mr. Rafiq Bagus – Chief Executive Officer
P O Box 782084
Sandton 2146
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 884-2206
Fax: (00 27 11) 884-3236

Mpumalanga Investment Initiative
Mr. Paresh Pandya – Manager: Investment Promotion
P O Box 285
Auckland Park 2006
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 482-5728
Fax: (00 27 11) 482-6989
Email: paresh@mii.co.za

Gauteng Economic Development Agency
Mr. Thoko Ndoro – Marketing & Communications
Executive
P O Box 61840
Marshalltown 2107
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 833-8750
Fax: (00 27 11) 833-8777

KwaZulu-Natal Marketing Initiative
Mr. Ian Wilson - Chairman
P.O. Box 1105
Durban 4000
South Africa
Tel: (00 27 31) 907-8700
Fax: (00 27 31) 907-5686

Web site: www.kmi.co.za

Northern Province Investment Initiative
Mr. Piet Venter - Chief Executive Officer
PO Box 3490
Pietersburg 0700
South Africa
Tel: (00 27 15) 295-5171
Fax: (00 27 15) 295-5197

North West Development Corporation – Investment
Promotion Division
Ms. Lesley-Anne Welman - Marketing Manager
P O Box 3976
Rivonia 2128
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 803-5510
Fax: (00 27 11) 803-5750

WESGRO – Western Cape Investment and Trade
Promotion Agency
Mr Peter Pullen - Chief Executive Officer
PO Box 1678
Cape Town 8000
South Africa
Tel: (00 27 21) 418-6464
Fax: (00 27 21) 418-2323

Industrial Development Corporation of South Africa Ltd
(IDC) – Corporação de Desenvolvimento Industrial da
África do Sul Limitada
P.O. Box 784055
Sandton 2146
South Africa
Tel: (00 27 11) 269-3000
Fax: (00 27 11) 269-3116

The Independent Development Trust
129 Bree Street
Cape Town, 8001
P O Box 16114
Vlaeberg, 8018
South Africa



Tel: (00 27 21) 238-030
Fax: (00 27 21) 234-401

National Productivity Institute - Instituto Nacional de
Produtividade
P O Box 3971
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 341-1470
Fax: (00 27 12) 441-866

2. Principais entidades empresariais

Câmaras de Comércio

South African Chamber of Business
Mr Kevin Wakeford - CEO
P O Box 91267
Auckland Park 2006
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 358-9743
Fax: (00 27 11) 358-9753

Johannesburg Metropolitan Chamber of Commerce and
Industry (JMCCI)
Ms. Tish Schutte – Head of International Division
Private Bag 34
Auckland Park 2006
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 726-5300
Fax: (00 27 11) 482-2000

Midrand Chamber of Commerce
Mr. Willie Forssman - President
PO Box 1753
Halfway House 1685
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 315-1063
Fax: (00 27 11) 775-1001

Cape Chamber of Commerce and Industry
Mr. Albert Schuitmaker - Chief Executive Officer
P O Box 204
Cape Town 2000
South Africa
Tel: (00 27 21) 418-4300
Fax: (00 27 21) 418-1800

Islamic Chamber of Commerce and Industry
Mr. Ebrahim E Kharsany - Director
P O Box 1183
Crown Mines 2025
Johannesburg
South Africa
Tel: (00 27 11) 839-1675
Fax: (00 27 11) 837-1475

Durban Chamber of Commerce and Industry
Dr. Jeya Wilson – Chief Executive Officer
P O Box 1506
Durban 4000
South Africa
Tel: (00 27 31) 335-1000
Fax: (00 27 31) 332-1288

Port Elizabeth Chamber of Commerce and Industry
Mr. Alfred da Costa – Chief Executive Officer
P O Box 2221
Port Elizabeth 6001
South Africa
Tel: (00 27 41) 484-4430
Fax: (00 27 41) 487-1851

Principais empresas atacadistas

A Latif & Co
PO Box 44
Zeerust 2865
Tel: +27 18 642-1104
Fax: +27 18 642-3314

A Wadee & Co
PO Box 169
Krugersdorp 1740



Tel: +27 11 953-1850
Fax: +27 11 665-2717

Abed Brothers
PO Box 2
Lichtenburg 2740
Tel: +27 18 632-2557
Fax: +27 18 632-2557

Alliance Cash & Carry
PO Box 372
Uitenhage 6230
Tel: +27 41 922-7027
Fax: +27 41 992-1042

Alpha Beta Wholesalers
63 Carlyle Avenue
Orkney 2619
Tel: +27 18 473-4362
Fax: +27 18 473-4362

Amsterdam Cash & Carry
PO Box 345
Amsterdam 2375
Tel: +27 17 846-9707
Fax: +27 17 846-9503

Astor Cash & Carry
28 Jeppe Street
Newtown 2001
Tel: +27 11 834-3625
Fax: +27 11 834-3629

Avoca Wholesalers
2 Nogin Road
Isipingo 4110
Tel: +27 31 902-3505
Fax: +27 31 902-2155

Awerbuck Brown & Co
PO Box 472
Kimberley 8301
Tel: +27 53 832-4361
Fax: +27 53 832-4361

Bargain Wholesalers Manaba
PO Box 143
Port Shepstone 4240
Tel: +27 39 312-1073
Fax: +27 39 317-2986

BL Distributors
PO Box 79100
Senderwood 2145
Tel: +27 11 483-1240
Fax: +27 11 483-1240

Best Buy Factory
141 Field Street
Durban 4001
Tel: +27 31 306-8411
Fax: +27 31 306-8411

Biscuit Bakery
Taso Biscuits cc
2 Melck Street
Welkom 9459
Tel: +27 57 357-3782
Fax: +27 57 353-4025

Bloch Supermarket
113 Durban Street
Worcester 6850
Tel: +27 23 342-2222
Fax: +27 23 347-3673

Boswell's Wholesale
PO Box 1131
Bethlehem 9700
Tel: +27 58 303-5158
Fax: +27 58 303-4851

Brighton Cash & Carry
PO Box 4188
Port Elizabeth 6000
Tel: +27 41 453-3295
Fax: +27 41 453-5479



Brits Wholesalers (Pty) Ltd
PO Box 1179
Brits 0250
Tel: +27 12 252-2207
Fax: +27 12 252-7783

Bronk Cash & Carry
PO Box 1723
Bronkhorstspuit 1020
Tel: +27 13 935-1295
Fax: +27 13 935-1297

Browns
PO Box 2202
Pinetown 3600
Tel: +27 31 701-4681
Fax: +27 31 72-8034

Carlton Cash & Carry
163 Roddale Road
Sea Cow Lake 4051
Tel: +27 31 577-1376
Fax: +27 31 577-1377

Commercial Wholesalers
PO Box 1456
Nelspruit 1200
Tel: +27 13 752-5280
Fax: +27 13 752-3593

DF Scott & Co
PO Box 309
George 6530
Tel: +27 44 875-8024
Fax: +27 44 875-9907

Double Dee
75 Schoeman Str
Pietersburg 0699
Tel: +27 15 297-4986
Fax: +27 15 297-1766

Dumbe Wholesalers
PO Box 59

Paulpietersburg 3180
Tel: +27 34 995-1690
Fax: +27 34 995-1691

Edco Trading
PO Box 1273
Port Elizabeth 6000
Tel: +27 41 453-4302
Fax: +27 41 453-4327

Empangeni Cash & Carry
PO Box 7398
Empangeni 3880
Tel: +27 35 787-0955
Fax: +27 35 787-1395

Erwill Wholesale
PO Box 1131
Bethlehem 9700
Tel: +27 58 303-2894
Fax: +27 58 303-2894

Everlasting Products
344 Point Road
Durban 4001
Tel: +27 31 368-2161
Fax: +27 31 337-2118

Factory Cash & Carry
PO Box 2178
Welkom 9460
Tel: +27 57 352-3740
Fax: +27 57 352-3740

Finro Enterprises
PO Box 2582
North End 6056
Tel: +27 41 484-3636
Fax: +27 41 484-7185

Freeway Hyperstore
Cnr Kemp & Strand Street
Port Elizabeth 6001
Tel: +27 41 586-2992



Fax: +27 41 586-2992

Franschhoek Verbruikers
PO Box 7
Franschhoek 7690
Tel: +27 21 876-2210
Fax: +27 21 876-2210

GD Wholesalers (Pty) Ltd
11 HS Verwoerd Street
Standerton 2430
Tel: +27 17 712-1307
Fax: +27 17 712-6905

Galeshewe Wholesalers
PO Box 1684
Kimberley 8301
Tel: +27 53 871-3297
Fax: +27 53 871-3294

Gigason's Cash & Carry
PO Box 1740
Tzaneen 0850
Tel: +27 15 307-4247
Fax: +27 15 305-3439

Haystead & Ford
PO Box 15
Middelburg 5900
Tel: +27 49 843-1120
Fax: +27 49 842-1549

Hessel's Cash & Carry
PO Box 1001
Queenstown 5320
Tel: +27 45 839-2654
Fax: +27 45 839-6760

Highway Cash & Carry
PO Box 3547
Brits 0250
Tel: +27 12 250-2319
Fax: +27 12 250-2986

Hypersave Wholesalers
PO Box 14405
Sidwell 6061
Tel: +27 41 453-3744
Fax: +27 41 453-3744

Ismail's Wholesalers
PO Box 548
Potgietersrus 0600
Tel: +27 15 491-3177
Fax: +27 15 491-3347

J Pullin Wholesalers
11 Park Gate Road
East London 5201
Tel: +27 43 722-3748
Fax: +27 43 722-9980

Jabula Wholesalers
10A Bok Street
Welkom 9459
Tel: +27 57 353-2288
Fax: +27 57 353-4025

Jock Morrison
PO Box 32
Mtubatuba 3935
Tel: +27 35 550-1295
Fax: +27 35 550-1296

Joosab's Cash & Carry
745 Umgeni Road
Durban 4001
Tel: +27 31 303-1726
Fax: +27 31 315-9338

Jumbo Cash & Carry
PO Box 786
Crown Mines 2025
Tel: +27 11 839-4440
Fax: +27 11 839-4002

Jumbo Foods
29 Silikon Street



Pietersburg 0699
Tel: +27 15 297-3964
Fax: +27 15 297-3969

Kangwane Wholesale Distributors
PO Box 84
Carolina 1185
Tel: +27 17 843-1500
Fax: +27 17 843-1500

Karakoel en Lewendehawe
PO Box 86
Upington 8800
Tel: +27 54 337-6200
Fax: +27 54 332-4580

Karoo Bemarking
PO Box 185
De Aar 7000
Tel: +27 53 631-1408
Fax: +27 53 631-1408

Kei Cash & Carry
34 Craister Street
Vulindla 5100
Tel: +27 47 532-4511
Fax: +27 47 532-4511

King Williams Town Cash & Carry
PO Box 2138
King Williams Town 5600
Tel: +27 43 642-5101
Fax: +27 43 642-4802

Krakatoa
PO Box 10111
Edenglen 1613
Tel: +27 11 452-6001
Fax: +27 11 450-2303

Langeberg Wholesalers
Fritz Grubb Circle
Riversdale 6770
Tel: +27 28 713-1934

Fax: +27 28 713-3209

Lebowa Wholesalers
PO Box 463
Burgersfort 1150
Tel: +27 13 231-7725
Fax: +27 13 231-7036

Lewisco
PO Box 1273
Pietersburg 0700
Tel: +27 15 293-1844
Fax: +27 15 293-1036

Louis Trichardt Wholesalers
PO Box 369
Louis Trichardt 0920
Tel: +27 15 516-1433
Fax: +27 15 516-4457

Low Keens Wholesalers
10 Essex Street
Korsten 6020
Tel: +27 41 453-1969
Fax: +27 41 453-7697

Lusikisiki Cash & Carry
Private Bag X1116
Lusikisiki 4820
Tel: +27 39 253-1551
Fax: +27 39 253-1553

Ma Wholesale Distributors
PO Box 215
Gatesville 7764
Tel: +27 21 638-4590
Fax: +27 21 638-1345

MB Bazaars
PO Box 369
Ixopo 4630
Tel: +27 39 834-2039
Fax: +27 39 834-1007



M Premjee & Sons
PO Box 178
Louis Trichardt 0920
Tel: +27 15 516-5194
Fax: +27 15 516-1038

Makro
PO Box 7496
Hennopsmeer 0046
Tel: +27 12 665-1244
Fax: +27 12 665-1122

Mansoor Bros Wholesalers
PO Box 91
Piet Retief 2380
Tel: +27 17 826-1891
Fax: +27 17 826-1892

Marianhill Cash & Carry
PO Box 11216
Marianhill 3601
Tel: +27 31 706-2558
Fax: +27 31 706-2558

Metro Cash & Carry
PO Box 86326
City Deep 2049
Tel: + 27 11 620-1000
Fax: + 27 11 620-1080

Midsouth Distributors
PO Box 5744
Halfway House 1685
Tel: +27 11 314-3800
Fax: +27 11 314-3567

Mtuba Cash & Carry
PO Box 730
Mtubatuba 3605
Tel: +27 35 550-0577
Fax: +27 35 550-0536

Multiware Distributors
PO Box 787

Balfour 2410
Tel: +27 17 773-0115

Natal Milling
PO Box 2115
New Germany 3620
Tel: +27 31 705-2481
Fax: +27 31 705-2673

Nesna Verspreiders
PO Box 954
Zastron 9950
Tel: +27 51 673-1516
Fax: +27 51 673-1400

Noorgat Wholesalers
49 Longmarket Street
Pietermaritzburg 3201
Tel: +27 33 345-2505
Fax: +27 33 342-5817

Ohlanga Cash & Carry
PO Box 60512
Phoenix 4068
Tel: +27 31 507-2641
Fax: +27 31 507-5206

PB Wholesalers
PO Box 12800
Jacobs 4026
Tel: +27 31 465-3301
Fax: +27 31 465-3301

Panjivan Bros
PO Box 23058
Isipingo 4110
Tel: +27 31 902-7565
Fax: +27 31 902-9401

Patlad & Co
62 Bree Street
Newtown 2001
Tel: +27 11 834-8379
Fax: +27 11 834-8379



Pelican Wholesalers
3644 Orlando West
Orlando West 1804
Tel: +27 11 936-1057
Fax: +27 11 936-1058

Phoenix Cash & Carry
18 Paragon Place
Phoenix Industrial Park 4068
Tel: +27 31 507-3903
Fax: +27 31 507-7306

Pietersburg Wholesalers
PO Box 5278
Pietersburg North 0750
Tel: +27 15 297-2232
Fax: +27 15 297-2189

Plaza Wholesalers
PO Box 48
Graff-Reinet 6280
Tel: +27 49 892-3163
Fax: +27 49 891-0665

Plein St Distributors
PO Box 236
Rustenburg 0300
Tel: +27 142 96-0401
Fax: +27 142 96-0401

Polarama
2 Pedro Street
Huguenot 7646
Tel: +27 21 862-2396
Fax: +27 21 862-7677

Port Shepstone Bargain Wholesalers
PO Box 143
Port Shepstone 4240
Tel: +27 39 685-4130
Fax: +27 39 685-4523

Prodkor Milling
PO Box 40

Bloemfontein 9300
Tel: +27 51 447-1254
Fax: +27 51 447-1258

Progress
42 Nikkel Street
Superbia 0759
Tel: +27 15 292-1229
Fax: +27 15 292-0702

R Adami & Sons
PO Box 97
Cradock 5880
Tel: +27 48 881-1889
Fax: +27 48 881-1426

Ramco Wholesalers
98 Cottrell Street
Korsten 6020
Tel: +27 41 453-3249
Fax: +27 41 453-4600

RDP Wholesalers
PO Box 194
Potgietersrus 0600
Tel: +27 154 91-8835
Fax: +27 154 91-8835

Real Fruit Wholesalers
133 Main Street
Kenilworth 2190
Tel: +27 11 683-9705
Fax: +27 11 683-9705

Reunion Wholesalers
PO Box 23063
Isipingo 4110
Tel: +27 31 902-1409
Fax: +27 31 902-5825

Rhino Cash & Carry
PO Box 1278
Kokstad 4700
Tel: +27 39 727-1093



Fax: +27 39 727-1177

Rio Wholesalers – Tom Thumb Super Saves
4 Balfour Road
Nigel 1490
Tel: +27 11 819-2401
Fax: +27 11 819-1091

Riviera Cash & Carry
388 Impala Street
Malelane 1320
Tel: +27 13 790-0867
Fax: +27 13 790-0502

Saveorama
PO Box 102
Umzinto 4200
Tel: +27 39 974-1878
Fax: +27 39 974-1477

Shield Multi Trade
Private Bag X9008
Crown Mines 2025
Tel: +27 11 495-3600
Fax: +27 11 495-3687

Sodha's Cash & Carry
PO Box 2398
Pretoria 0001
Tel: +27 12 377-0016
Fax: +27 12 377-3598

Suburban Trading
Trampoline Street
Beacon Valley 7785
Tel: +27 21 376-1117
Fax: +27 21 376-1241

Swaziland Wholesalers
PO Box 917
Piet Retief 2380
Tel: +27 17 826-1697
Fax: +27 17 826-1786

Swiss Wholesalers
PO Box 5349
Benoni South 1501
Tel: +27 11 422-1025
Fax: +27 11 422-1613

TG Cash & Carry
Private Bag X9024
Mount Frere 5090
Tel: +27 39 255-0237
Fax: +27 39 255-0231

Tag Cash & Carry
64 Statio Road
Mafikeng 8670
Tel: +27 18 381-3323
Fax: +27 18 381-4212

Tam's Hyperstore
PO Box 25
Cradock 5880
Tel: +27 48 881-3022
Fax: +27 48 881-5021

Tesco Cash & Carry
PO Box 38038
Gatesville 7764
Tel: +27 21 371-3523
Fax: +27 21 311-4247

Thaba Wholesalers
2 Main Street
Thaba 'Nchu 9780
Tel: +27 51 875-2828
Fax: +27 51 875-1150

Tongaat Wholesalers
PO Box 576
Tongaat 4400
Tel: +27 32 944-1231

Trade Centre
PO Box 86326
City Deep 2049



Tel: +27 11 620-1000
Fax: +27 11 622-8993

Tradelink Cash & Carry
PO Box 1013
Ladysmith 3370
Tel: +27 36 637-7855
Fax: +27 36 634-4515

Transito Cash & Carry
PO Box 1787
Welkom 9460
Tel: +27 57 396-1841
Fax: +27 57 396-3380

Triangle Supermarket
PO Box 20
Highflats 3306
Tel: +27 39 835-0013
Fax: +27 39 835-0576

Tugela Central Store
PO Box 10
Tugela 4451
Tel: +27 32 457-0083

Valor Central Co-op
PO Box 2071
North End 6056
Tel: +27 41 486-2146
Fax: +27 41 486-2112

Vryheid Cash & Carry
Mark Road
Vryheid 3100
Tel: +27 34 980-9651
Fax: +27 34 980-9463

Wazar Bros Wholesalers
1 Oriental Plaza
Standerton 2430
Tel: +27 17 712-5300
Fax: +27 17 719-1262

Weirs
PO Box 2202
Pinetown 3600
Tel: +27 31 701-4681
Fax: +27 31 702-8034

Westmead Cash & Carry
Private Bag X06
Ashwood 3605
Tel: +27 31 700-1426
Fax: +27 31 700-5715

Principais redes de supermercados e empresas varejistas

Clicks Stores
PO Box 5142
Cape Town 8000
Tel: +27 21 460-1911
Fax: +27 21 461-8221

Diskom Stores
PO Box 5142
Cape Town 8000
Tel: +27 21 460-1911
Fax: +27 21 461-8221

Friendly Grocer IGA
PO Box 86036
City Deep 2049
Tel: +27 11 623-2583
Fax: +27 11 623-1387

Foodies Convenience Stores
PO Box 86036
City Deep 2049
Tel: +27 11 623-2583
Fax: +27 11 623-1387

Mass Discounters
PO Box 3743
Durban 4000
Tel: +27 31 302-8991



Fax: +27 31 302-8304

Pick 'n Pay Hypermarkets
PO Box 1310
Bedfordview 2008
Tel: +27 11 456-2500
Fax: +27 11 455-4509

Pick 'n Pay Retailers
PO Box 23087
Claremont 7735
Tel: +27 21 658-1000
Fax: +27 21 683-2514

Rite Valu Supermarkets
PO Box 27066
Benrose 2011
Tel: +27 11 613-2251
Fax: +27 11 623-2603

Score Supermarkets
PO Box 57273
Springfield 2137
Tel: +27 11 613-2251
Fax: +27 11 623-1716

Seven Eleven Corporation
PO Box 711
Goodwood 7460
Tel: +27 21 535-1711
Fax: +27 21 535-0711

Seven Eleven Africa
Private Bag 711
City Deep 2049
Tel: +27 11 623-2840
Fax: +27 11 623-2870

Shield Buying and Distribution
Private Bag X908
Crown Mines 2025
Tel: +27 11 495-3600
Fax: +27 11 495-3687

Shoprite Checkers
PO Box 215
Brackenfell 7561
Tel: +27 21 980-4000
Fax: +27 21 980-4051

Superliner Supermarkets
PO Box 57273
Springfield 2137
Tel: +27 11 613-7567
Fax: +27 11 613-4555

The Hyperama
PO Box 41
Germiston 1400
Tel: +27 11 456-7000
Fax: +27 11 456-7036

The Spar Group Ltd
PO Box 1589
Pinetown 3600
Tel: +27 31 701-8401
Fax: +27 31 701-5864

3. Principais Bancos sul africanos:

Bancos oficiais

South African Reserve Bank (SARB) – Banco Central
P O Box 427
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 313-3639
Fax: (00 27 12) 313-4013
Email: Jackie.Brevis@gwise.resbank.co.za

Bancos Comerciais

ABSA Bank Ltd
ABSA Towers, 19th Floor
160 Main Street
Johannesburg 2001



South Africa
Tel: (00 27 11) 330-3111
Fax: (00 27 11) 330-3511

Standard Bank of South Africa
P O Box 8288
Johannesburg 2000
South Africa
Tel: (00 27 11) 636-6231
Fax: (00 27 11) 636-2242

First National Bank of Southern Africa Limited
PO Box 8522
Johannesburg 2001
South Africa
Tel: (00 27 11) 371-7181
Fax: (00 27 11) 371-6238
Email: mauro.mendonca@corporatebank.co.za

Nedbank/Nedcor
P O Box 1144
Johannesburg 2000
South Africa
Tel: (00 27 11) 630-7483
Fax: (00 27 11) 630-7891
Email: richardm@nedcor.co.za

Boland Bank Ltd
P O Box 4
Paarl 7622
South Africa
Tel: (00 27 21) 807-2911
Fax: (00 27 21) 807-2811

French Bank of Southern Africa Ltd
4 Ferreira Street
Marshalltown
Johannesburg 2001
South Africa
Tel: (00 27 11) 832-2433
Fax: (00 27 11) 836-0625

Habib Overseas Bank Ltd
78 Fox Street, 2nd Floor

Johannesburg 2001
South Africa
Tel: (00 27 11) 834-7441
Fax: (00 27 11) 834-7446

Mercantile Bank Ltd
Mercantile Lisbon House
142 West Street
Sandton 2196
South Africa
Tel: (00 27 11) 302-0300
Fax: (00 27 11) 302-0700

The New Republic Bank Ltd
NRB House
110 Field House
Durban 4001
South Africa
Tel: (00 27 31) 304-7544
Fax: (00 27 31) 305-3547

The South African Bank of Athens Ltd
Bank of Athens Building
116 Marshall Street
P O Box 7781
Johannesburg 2001
South Africa
Tel: (00 27 11) 832-1211
Fax: (00 27 11) 838-1001

Bancos Mercantis

ABSA Merchant Bank Ltd
ABSA Towers
160 Main Street
Johannesburg 2001
South Africa
Tel: (00 27 11) 331-5741
Fax: (00 27 11) 331-1040

FirstCorp Merchant Bank Ltd
Bankcity 4
First Place



Johannesburg 2001
 South Africa
 Tel: (00 27 11) 371-8336
 Fax: (00 27 11) 371-8351

Rand Merchant Bank
 1 Merchant Place
 cnr. Fredman Drive and Rivonia Road
 P O Box 786273
 Sandton 2199
 South Africa
 Tel: (27 11) 282-8000
 Fax: (27 11) 282-8008

Standard Corporate and Merchant Bank Ltd
 78 Fox Street, 16th Floor
 Johannesburg
 P O Box 61344
 Marshalltown 2107
 South Africa
 Tel: (00 27 11) 636-9115
 Fax: (00 27 11) 636-2371

UAL Merchant Bank Ltd
 UAL Gardens
 1 Newton Avenue
 Killarney 2193
 South Africa
 Tel: (00 27 12) 480-1000
 Fax: (00 27 12) 480-1525

Bancos de Investimento

Investec Bank Ltd
 P O Box 785700
 Sandton 2146
 South Africa
 Tel: (00 27 11) 286-7000
 Fax: (00 27 11) 286-7777

Bancos de Desenvolvimento

Development Bank of South Africa
 P O Box 1234
 Halfway House
 Johannesburg 1685
 South Africa
 Tel: (00 27 11) 313-3059
 Fax: (00 27 11) 313-3086

Associação de Banqueiros

Institute of South African Bankers (COSAB)
 P O Box 61674
 Marshalltown 2107
 South Africa
 Tel: (00 27 11) 838-4978
 Fax: (00 27 11) 834-6512



Bancos estrangeiros representados na África do Sul:

Belgolaise Bank
 Banque Française du Commerce Extérieur
 Compagnie Financière de Cic et de L'Union Européenne
 Crédit Lyonnais
 Bayerische Vereinsbank AG
 Deutsche Bank AG
 Vereins-und Westbank AG
 Kredietbank NV & Kredietbank SA
 Banco Borges & Irmão
 Banco de Comércio e Indústria
 Banco Português do Atlântico SA
 Banco Santander
 Crédit Suisse/Swiss Credit Bank
 Swiss Bank Corporation
 Baring Brothers & Company Limited
 Kleinwort Benson Limited
 Robert Fleming (Pty) Limited
 West Merchant Bank Limited
 Citibank NA
 First Union National Bank

National Bank of Egypt
 Banque Paribas
 Crédit Commercial de France
 Bayerische Landesbank Girozentrale
 Berliner Handels Und Frankfurter Bank AG
 Dresdner Bank AG
 Bank Leumi Le Israel BM
 ABN Amro Bank NV
 Banco Comercial Português
 Banco Espirito Santo e Commercial de Lisboa
 Banco Totta & Açores
 Méridien (Biao) Bank Swaziland Limited
 Creditanstalt-Bankverein
 Union Bank of Switzerland
 Hill Samuel Bank Limited
 Rea Brothers (Guernsey) Limited
 Standard Chartered Bank
 AIG Johannesburg NA
 Equator Bank Limited

4. Principais empresas de transportes

Despachantes:

Renfreight

Tel: (27 31) 328-0911

Fax: (27 31) 332-1822

P&O Nedllyod

Tel: (27 21) 410-7500

Fax: (27 21) 25-2947

Micor Shipping

Tel: (27 11) 928-3000



Fax: (27 11) 392-5165
Mediterranean Shipping Co.
Tel: (27 11) 784-4660
Fax: (27 11) 784-4661

Safmarine
Tel: (27 21) 408-6911
Fax: (27 21) 408-6513

Frete Rodoviário:

Cargo Carriers
Tel: (27 11) 828-0570
Fax: (27 11) 828-0346

Renfreight Transport
Tel: (27 11) 407 3500
Fax: (27 11) 407 3653

Saftainer
Tel: (27 11) 613-8015
Fax: (27 11) 613-6319

Unitrans Ltd.
Tel: (27 11) 442-8551
Fax: (27 11) 442-7802

Frete Aéreo:

South African Airways Cargo
Tel: (27 11) 356-1144
Fax: (27 11) 333-8132

Lufthansa Cargo
Tel: (27 11) 975-8180
Fax: (27 11) 970-1940

Varig Brazilian Airlines
Tel: (27 11) 289-8066
Fax: (27 11) 289-8066

British Airways
Tel: (27 11) 441-8600/8400
Fax: (27 11) 880-5466

Safair
Tel: (27 11) 928-0000
Fax: (27 11) 395-1314/973-4620

5. Principais websites

Websites sul-africanos

Governo sul-africano:
www.gov.za

Ministério da Indústria e Comércio:
www.dti.pwv.gov.za

Banco Central da África do Sul:
www.resbank.co.za

Bancos sul-africanos:
www.nedbank.co.za
www.absa.co.za
www.fnb.co.za
www.rmb.co.za
www.standardbank.co.za
www.nbs.co.za

Câmara de Comércio da África do Sul:
www.sacob.co.za

Câmara de Comércio de Joanesburgo:
www.jcci.co.za

Câmara de Comércio da Cidade do Cabo:
www.ccci.co.za

Câmara de Comércio de Durban:
www.durbanchamber.co.za



Feiras e exposições sul-africanas:
www.exsa.co.za
www.specialised.com

Feira internacional sul-africana:
www.saitex.co.za

Jornais sul-africanos:
www.bday.co.za
www.star.co.za
www.mg.co.za
www.iol.co.za
www.busrep.co.za
www.suntimes.co.za

website sul-africano de pesquisa:
www.ananzi.co.za

Informações sobre a África do Sul:
www.mbendi.co.za
www.guidesa.co.za
www.gt.co.za

Estatísticas sul-africanas:
www.statssa.gov.za
www.sars.gov.za

Informações sobre taxas e nomenclaturas de produtos:
www.cargoinfo.co.za

Informações sobre legislação sul-africana:
www.polity.org.za

Informações sobre oportunidades comerciais:
www.tradepage.co.za

Informações turísticas:
www.satour.co.za

Regulamentos sobre produtos:
www.sabs.co.za

6. Principais jornais

Business Report
Mr Richard Stovin-Bradford – Banking and Financial Services Editor
P O Box 1014
Johannesburg 2000
South Africa
Tel: +27 11 633-2772
Fax: +27 11 838-2693
Email: rsb@star.co.za

Business Day
Mr Justin Palmer – Reporter: Specialist Pages
P O Box 1745
Saxonwold 2132
Johannesburg
South Africa
Tel: +27 11 280-5619
Fax: +27 11 280-5505
Email: palmerj@tml.co.za

Financial Mail
Mr Arnold van Huyssteen – Associate Editor Business
P O Box 1744
Saxonwold 2132
Johannesburg
South Africa
Tel: +27 11 280-5841
Fax: +27 11 280-5800

Engineering News
Mr Keith Campbell – Reporter
PO Box 75316
Gardenview 2047
Johannesburg
South Africa
Tel: +27 11 622-3744
Fax: +27 11 622.9350



ANEXO II - INFORMAÇÕES ÚTEIS

1. Moeda

Rande sul africano (R), dividido em 100 centavos (c).

2. Pesos e medidas

Sistema métrico.

3. Feriados

Os visitantes deverão confirmar as datas exatas dos feriados antes de finalizarem os seus preparativos de viagem. Vale notar que, quando um feriado cai em um domingo, declara-se feriado na segunda-feira seguinte.

| | |
|--------------------|---------------------------|
| Janeiro 1 | Ano Novo |
| Março 21 | Dia dos Direitos Humanos |
| Variável | Sexta-Feira Santa |
| Variável | Segunda-Feira de Páscoa |
| Abril 27 | Dia da Liberdade |
| Mai 1 | Dia do Trabalho |
| Junho 16 | Dia da Juventude |
| Agosto 9 | Dia Nacional das Mulheres |
| Setembro 24 | Dia da Herança |
| Dezembro 16 | Dia da Reconciliação |
| Dezembro 25 | Natal |
| Dezembro 26 | Dia da Boa Vontade |

4. Diferença de fuso horário

O país tem apenas um fuso horário: GMT + 2, o que significa que a África do Sul está cinco horas à frente do Brasil. Com o horário de verão, a diferença cai para quatro horas.

5. Horário comercial

Em geral, o horário de expediente compreende os dias úteis das 08:00 às 13:00 horas e das 14:00 às 16:30 horas, mas as fábricas geralmente funcionam das 07:30 às 12:00 horas e das 13:00 às 16:00 horas, sendo que muitas fecham mais cedo às sextas-feiras. A maioria das fábricas e dos escritórios cumpre uma semana de cinco dias, mas as lojas estão geralmente abertas das 08:30 às 17:00 horas aos sábados e, nas cidades principais, os grandes centros comerciais estão abertos das 09:00 às 13:00 horas aos domingos. Os bancos estão abertos nos dias úteis das 09:00 às 15:30 horas e aos sábados das 08:30 às 11:00 horas. Pode viajar-se para a África do Sul durante todo o ano, mas cabe ressaltar que, no final de dezembro, a maior parte das indústrias e das empresas fecha por ocasião do período de Natal e Ano Novo. Além disso, muitos executivos entram em férias na época da Páscoa, sendo portanto aconselhável verificar se os clientes estarão nesse período antes de planejar uma viagem.

6. Corrente elétrica

220/230volts, 50 ciclos. Os quartos de hotel costumam dispor de tomadas em 110 volts, para uso de barbeador elétrico e secador de cabelos.



7. Vistos (Acordo bilateral sobre isenção de vistos)

A partir de 27 de dezembro de 1996, portadores de passaportes brasileiros não mais necessitam solicitar visto de entrada para a África do Sul a turismo ou a negócios, de natureza privada ou oficial, por um período de no máximo 90 (noventa) dias.

Portadores de passaporte brasileiro que ingressam na África do Sul nos termos do Acordo bilateral estão proibidos de exercer qualquer atividade remunerada. Ademais, a isenção de visto não exime nacionais brasileiros de observar as leis e regulamentos existentes na África do Sul com respeito a entrada, residência (temporária ou permanente), trabalho (remunerado ou não) e saída.

Esta isenção também não afeta o direito das autoridades sul-africanas de recusar admissão ou residência a pessoas que não atendam aos requisitos para entrada.

Ainda se exige que cidadãos brasileiros apresentem bilhete de retorno ao Brasil ou de continuação da viagem para terceiro país e recursos suficientes para se manterem durante sua estada na África do Sul. Os passaportes devem ter validade de no mínimo seis meses no momento da entrada na África do Sul. Também é exigido Certificado Internacional de Imunização contra febre amarela, cuja vacina deve ser aplicada dez dias antes do embarque.

No que diz respeito a casos não previstos nas disposições do Acordo Bilateral, portadores de passaporte brasileiro que pretendam ingressar na África do Sul devem dirigir-se às repartições consulares sul-africanas nos endereços abaixo:

Brasília: Embaixada da África do Sul
SES Avenida das Nações - Lote 6
CEP 70406-900 - Brasília - DF
Tel. (061) 312-9500
Fax. (061) 322-8491

Telex: 0611683

Tel Add: SAREP

E-mail: saemb@brnet.com.br e saemb@tba.com.br

São Paulo: Consulado-Geral da África do Sul

Avenida Paulista, 1764 - 12o. andar

CEP 01310-920 - São Paulo - SP

Tel. (011) 285-0433 / 283-5130

Fax. (011) 284-4862 / 288-3742

E-mail: saconsp@uninet.com.br e
satrade@ibm.net

Rio de Janeiro: Consulado Honorário da África do Sul

Avenida Presidente Antonio Carlos, 607

3o. Andar Centro

CEP 20020-010 - Rio de Janeiro - RJ

Tel. (021) 240-5684

Porto Alegre: Consulado Honorário da África do Sul

Rua Bororó, 496

CEP 91900-540 - Porto Alegre - RS

8. Câmbio

Ao chegar à África do Sul, os visitantes devem comprovar ao funcionário da Imigração que possuem recursos suficientes para sua estada e um bilhete de regresso totalmente pago. Na ausência de tal comprovante, poderá ser solicitado ao visitante que pague um depósito, geralmente equivalente à passagem aérea de regresso, que lhe será reembolsado quando de sua partida da África do Sul.

Os visitantes devem declarar todos os bens em seu poder, com exceção de vestuário pessoal e artigos básicos de tocador. Não existem restrições sobre a quantia de moeda



estrangeira que se pode levar para a África do Sul. Permite-se aos visitantes partir com o máximo de R 200 em moeda sul-africana.

A moeda estrangeira deve ser convertida em randes em casas de câmbio autorizadas, hotéis, bancos comerciais e agências de viagem autorizadas. É ilegal realizar câmbio com pessoas ou instituições não autorizadas. Não se pode utilizar moedas estrangeiras em transações comerciais ou privadas.

9. Hotéis

Existem mais de 1500 hotéis licenciados na África do Sul, variando dos pequenos hotéis do interior aos grandes hotéis cinco estrelas nas cidades. As tarifas normalmente não são excessivas, mesmo nos estabelecimentos de padrão internacional. As reservas devem ser feitas com antecedência, particularmente nas áreas turísticas durante os meses da alta estação, dezembro e janeiro. É possível obter um roteiro sobre os hotéis sul-africanos e outras informações turísticas no órgão de turismo oficial do Governo sul-africano, a SATOUR, que pode ser contactada no seguinte endereço:

SATOUR
442 Rigel Avenue
South Erasmusrand 0181
Private Bag X164
Pretoria 0001
South Africa
Tel: (00 27 12) 482-6200
Fax: (00 27 12) 347-6199
Email: jhb@satour.com
Internet: www.satour.co.za

10. Transporte local

Os serviços rodoviários, ferroviários e aéreos são bons na maior parte do país. Em decorrência das grandes distâncias, é comum utilizar o transporte aéreo para viagens de negócio entre os principais centros (por exemplo, Joanesburgo/Pretória, Cidade do Cabo, Durban).

Nas cidades, os automóveis alugados ou os táxis constituem formas aconselháveis de transporte. Os táxis funcionam a partir de praças fixas (normalmente perto dos hotéis principais) e não circulam pelas ruas. Os serviços de rádio táxis são comuns. Existe ampla oferta de locadoras de automóveis, e também se oferecem serviços de automóveis com motorista.

11. Precauções de saúde

Não são necessárias vacinas para viagens às diferentes regiões da África do Sul. No entanto, determinadas áreas do país apresentam um elevado risco tendo em vista a incidência de malária; os visitantes são aconselhados a consultar as autoridades de saúde antes de viajar para as províncias de Mpumalanga e norte do KwaZulu-Natal. O país conta com elevado índice de HIV/AIDS.

12. Trabalhadores estrangeiros contratados

Os estrangeiros que planejam trabalhar na África do Sul temporariamente devem possuir comprovante de emprego a fim de requererem uma licença de trabalho. Os requerimentos deverão ser endereçados ao Alto Comissariado, Embaixada ou Consulado sul-africanos no país de origem. As licenças são emitidas com prazo de um ano e poderão ser pror-



rogadas após a chegada na África do Sul. O processo normalmente leva de seis a oito semanas. Não há qualquer tarifa envolvida.

13. Clima

| | W.Cape | E.Cape | N.Cape | Free Stat. | KwaZulu-Natal | N.West | Gau-teng | Mpuma-langa | N.Province |
|--------------------------|--------|--------|--------|------------|---------------|--------|----------|-------------|------------|
| Temperatura (°C) | | | | | | | | | |
| Jan | 20.9º | 22.1º | 25.3º | 23º | 22.7º | 24.1º | 20.1º | 24º | 22.6º |
| Jul | 12.2º | 13.8º | 10.8º | 7.7º | 12.6º | 12º | 10.4º | 14.8º | 12.2º |
| Chuva (mm) | | | | | | | | | |
| Jan | 15 | 62 | 57 | 83 | 137 | 117 | 125 | 127 | 82 |
| Jul | 82 | 31 | 7 | 8 | 12 | 3 | 4 | 10 | 3 |

14. Práticas comerciais

As práticas comerciais na África do Sul são geralmente semelhantes às da Europa Ocidental. Os empresários sul-africanos tendem a vestir-se de modo conservador, geralmente com terno e gravata.

Os cartões de visita são normalmente simples, incluindo apenas o essencial, como o logotipo da empresa, o nome, o título, o endereço, o número de telefone e o número de fax. As reuniões devem ser marcadas com antecedência e pontualidade é indispensável.

15. Idioma comercial

Embora a África do Sul possua 11 idiomas oficiais, o inglês é o mais falado em nível empresarial. Toda a documentação oficial é impressa atualmente em inglês e afrikaner. A maioria das empresas na África do Sul está apta a corresponder-se em qualquer das duas línguas.



16. Serviços telefônicos

O código do país é 27. Os códigos das principais cidades sul-africanas são os seguintes:

| | |
|------------------|------|
| Joanesburgo | 011 |
| Pretória | 012 |
| Cidade do Cabo | 021 |
| Durban | 031 |
| Bloemfontein | 051 |
| East London | 431 |
| Pietermaritzburg | 0331 |
| Port Elizabeth | 041 |

É possível efetuar DDI da maioria dos locais.

17. Segurança

A África do Sul conta, em certas áreas, com elevado nível de criminalidade, e os visitantes precisam estar atentos a riscos quanto à segurança. Existem precauções básicas e regras que precisam ser seguidas, normais, de resto, em qualquer grande cidade do mundo. Andar pelas ruas à noite e atravessar áreas desertas não é aconselhável. É recomendável não viajar com jóias ou outros objetos valiosos. Convém, ademais, aos visitantes, sempre confirmar no hotel se uma determinada área ou atividade é considerada segura para estrangeiros. O mais importante é utilizar o bom senso e sempre estar atento ao que se passa à sua volta.



BIBLIOGRAFIA

Para elaboração do presente estudo forma consultadas várias fontes de informação e dados estatísticos sobre a África do Sul, sendo as principais :

- a) Fontes oficiais sul africanas :
 - South African Reserve Bank
 - S.A Revenue Services
 - Department of Trade and Industry
 - Investment South Africa

- b) Outras fontes internacionais :
 - The Economist Intelligence Unit - EIU, Country Profile 1999/2000
 - The Economist Intelligence Unit - EIU, Country Report 2000
 - Direction of Trade Statistics Quarterly, FMI, 2000
 - Direction of Trade Statistics Year Book, FMI, 1998

- c) Fontes oficiais brasileiras :
 - Boletim do Banco Central do Brasil - agosto de 1997, e
 - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - SECEX ALICE - 2000



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES
Departamento de Promoção Comercial
Divisão de Informação Comercial
Brasília, 2000

Coleção: Estudos e Documentos de Comércio Exterior
Série: Como Exportar
CEX: 87
Elaboração: Ministério das Relações Exteriores - MRE
Departamento de Promoção Comercial - DPR
Divisão de Informação Comercial - DIC

Embaixada do Brasil em Pretória
Setor de Promoção Comercial - SECOM
Coordenação: Divisão de Informação Comercial
Distribuição: Divisão de Informação Comercial

Os termos e apresentação de matérias contidas na presente publicação não traduzem expressão de opinião por parte do MRE sobre o "status" jurídico de quaisquer países, territórios, cidades ou áreas geográficas e de suas fronteiras ou limites. Os termos "desenvolvidos" e "em desenvolvimento", empregados em relação a países ou áreas geográficas, não implicam tomada de posição oficial por parte do MRE.

Direitos reservados.

O **DPR**, que é titular exclusivo dos direitos de autor (*), permite sua reprodução parcial, desde que a fonte seja devidamente citada.

(*) Este guia foi registrado no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional
ISBN 85-98712-22-1