

LA SITUACIÓN COMERCIAL DE SUDÁFRICA Y LAS POSIBILIDADES DE INSERCIÓN DE URUGUAY

UN ANÁLISIS EXPLORATORIO DE

PROF. ADSC. MAG. JUAN MANUEL RIVERO GODOY

PROC. JOSE MAURO

BCH. MAXIMILIANO CAMOU

RESUMEN

- ❓ El presente trabajo es parte de una investigación que intenta profundizar un poco más la situación de Sudáfrica como país en pleno crecimiento comercial y económico. En este sentido, se describirá la situación geográfica-humana del país como forma de contextualizar su realidad y escenario internacional. Este factor es importante a la hora de determinar si se entra en negociaciones con un estado dado sus niveles de relacionamiento, crecimiento, conflictividad y prospectiva. Asimismo, se hará referencia a la situación comercial de Sudáfrica con sus socios, sectores, acuerdos comerciales, etc. Por lo que se detallarán algunas cifras referidas a esos ítems. Por otro lado, se mostrarán las posibilidades que hay de insertarse en ese mercado, especialmente para Uruguay, dentro de los lineamientos del MERCOSUR y eventualmente por sí solo.

OBJETIVOS

- ❑ Describir la situación de Sudáfrica desde un aspecto Geográfico-humano.
- ❑ Señalar los aspectos comerciales de Sudáfrica vinculados a productos, impuestos, socios e ingresos económicos.
- ❑ Se expondrán sistemáticamente los diversos acuerdos comerciales con que cuenta Sudáfrica en el esquema internacional de la organización Mundial del Comercio.
- ❑ Hipotetizar una eventual interacción de Uruguay y Sudáfrica bajo el actual esquema del MERCOSUR.

METODOLOGIA

- ❓ En razón de los objetivos trazados la metodología del trabajo consistirá en el análisis documental de datos de diversas fuentes públicas como la ONU, UNESCO, BM, FAO, etc. Asimismo, informes de agencias, base de datos de Bancos, páginas web especializadas y algunos artículos sobre el tópico. De toda la información suministrada se pondrá a disposición un informe final con la bibliografía pertinente. Toda la información disponible toma como período de tiempo estimado el corte temporal entre 2012-2016.

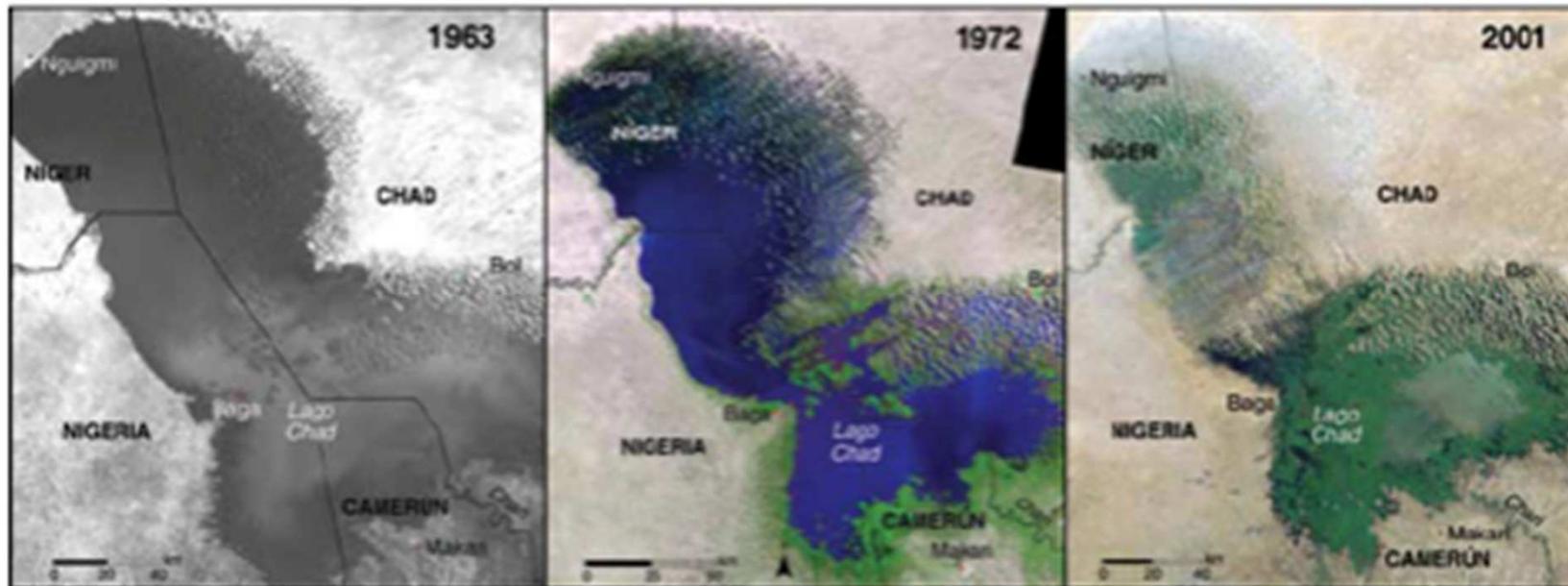
FUNDAMENTOS TEÓRICOS

La situación comercial de Sudáfrica se asienta en algunos pilares teóricos.

- ❓ El primero de ellos, es la **posición geográfica** y la vinculación con la llamada África Subsahariana
- ❓ Por otro lado –y **desde lo comercial**- se perciben reglas de comercio internacional injustas. Ejemplo de ello son las ventas subsidiadas de algodón de Estados Unidos de América, lo que implica una pérdida estimada en USD 200 millones de ingresos para África Occidental.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

- ❓ Otros factores de inestabilidad se vinculan al **cambio climático y las sequías**, los conflictos armados, etc.



FUNDAMENTOS TEÓRICOS

- ❓ **Los conflictos armados** de la región subsahariana es una constante a la largo de los años que dificultan el crecimiento económico, social, cultural y humanitario en la región.
- ❓ El mayor problema que trae aparejado los conflictos son los **desplazamientos forzados internos**. En esta realidad se estima que el alto número de refugiados tiene por causa los conflictos armados.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

- ❓ El segundo pilar considerado relevante dentro del marco teórico -y en función de los objetivos- **es el sistema comercial mundial.**

Es así que bajo la dirección de la OMC se lleva a cabo desde 1995 la tarea de la liberalización comercial multilateral. La organización comercial administra una amplia gama de normativa relacionada al comercio internacional cuyos objetivos son liberar y expandir el comercio bajo normas jurídicas acordadas con la idea de obtener beneficios mutuos. Por lo menos esa fue la idea principal.

En un panorama general de la integración comercial y económica (incluso política) se puede esbozar un cuadro que muestre los niveles de integración económica.



PANORAMA GENERAL DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL Y ECONÓMICA

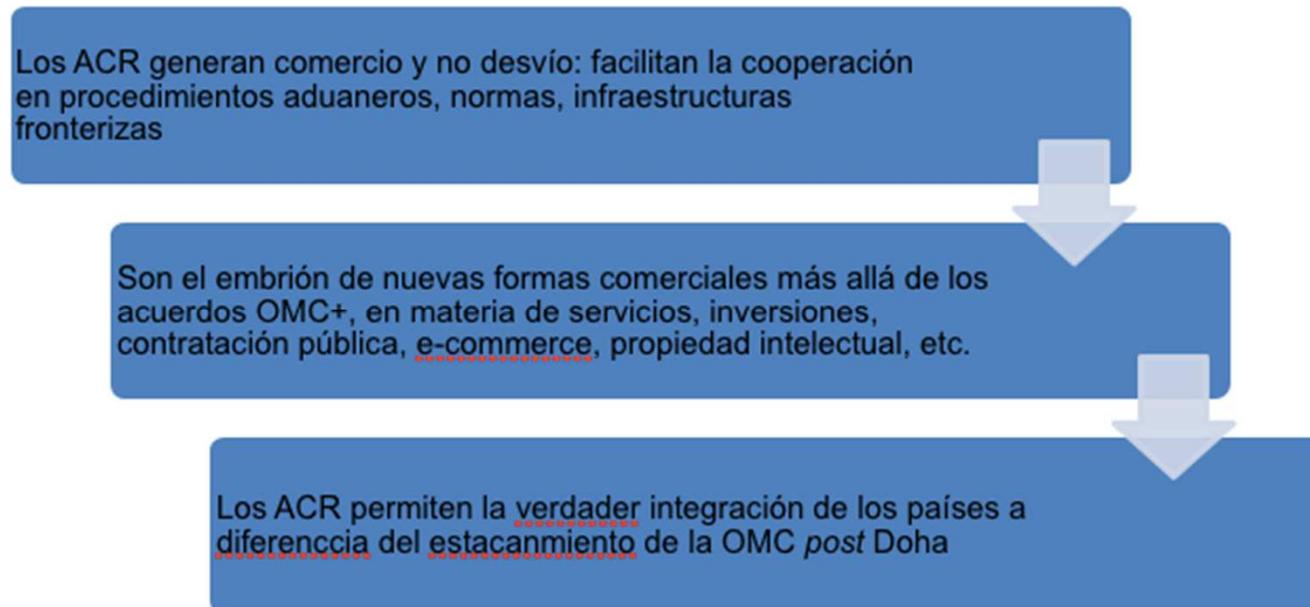
NIVEL DE INTEGRACIÓN	CARACTERÍSTICAS	CASUÍSTICA
Unión Política	Gobierno común con políticas unificadoras para todos sus miembros	La Unión Europea (con o sin constitución)
Unión Económica	Moneda común, armonización de los tipos impositivos, política monetaria y fiscal común	La Unión Europea (en un sentido parcial)
Mercado Común	Mayor libertad de circulación de factores de producción entre los países miembros	CARICOM, ¿MERCOSUR?
Unión Aduanera	Aranceles externos comunes	¿MERCOSUR?
Zona de Libre Comercio	Libre comercio entre los países miembros	TLCAN, TLC entre China y Costa Rica, México y Chile
Preferencias Arancelarias	El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países que conceden preferencias, las notifican a la Secretaría de la UNCTAD	EE.UU, Australia, Japón, Canadá, Rusia, Noruega, Nueva Zelanda, etc.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

- ❓ Bajo este supuesto es que el término acuerdos comerciales regionales se refiere a acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más países socios con el objetivo de liberalizar los flujos de comercio e inversión entre ellos.
- ❓ La OMC siempre tuvo el anhelo de lograr la completa liberalización del comercio y evitar las constantes trabas u obstáculos que los Estados oponían al comercio.
- ❓ Posteriormente, bajo las excepciones a la generación de beneficios comerciales producto o derivado de la liberalización y multilateralización del comercio, varios países optaron por celebrar acuerdos comerciales regionales (intra o trans región). La causa de ello fue que no todos los Estados Partes de la OMC eran tan proclives a librar sus mercados y las ayudas que otorgaban (como los subsidios) a sus productores, servicios y bienes nacionales

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

- ❓ En este marco es que hay una especie de paralelismo negociador entre lo que ofrece la OMC y los ACR. Por lo que hay dos tipos de sistemas que no funcionan de forma coordinada.



FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Es así que los acuerdos comerciales regionales, bajo este actual paradigma, han comenzado a generar interrogantes. Especialmente, el temor referente a que los ACR se conviertan en instrumentos proteccionistas. Pero la OMC nunca ha podido lograr determinar si los ACR incumplen sus normas comerciales. Además, es un dato interesante que al menos todos los Estados Partes de la OMC tienen un ACR firmado, ratificado, etc. Por lo cual es improbable que acepten alguna normativa de la OMC que les limite su capacidad de celebrar tratados bi o multilaterales, con el formato de los ACR.

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

? La situación de Sudáfrica desde un aspecto geográfico-humano

Indicador a considerar	Año	Valor Asignado	Fuente
Población urbana	2015	64.8	ONU
Densidad de Población (hab/km2)	2016	45,3	ONU
IDH (valor numérico/nº orden mundial)	2016	0,666/116	PNUD
Tasa de fecundidad (por mujer)	2015	2,4	BM
Tasa mortalidad infantil (1/1000)	2015	34	BM
Crecimiento población (% anual)	2015	1,6	BM
Tasa de Analfabetismo (%)	2015	5,73	UNESCO
Ingreso nacional bruto per cápita en PPA dólares	2015	5.691	BM
Coeficiente GINI	2015	0.643	PNUD
Esperanza de vida al nacer	2015	57	PNUD

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

? Aspectos comerciales de Sudáfrica vinculados a productos, impuestos, socios e ingresos económicos

Indicadores de Comercio Exterior	2012	2013	2014	2015	2016
Importación de bienes (<i>millones de USD</i>)	127.154	126.359	121.965	104.620	91.580
Exportación de bienes (<i>millones de USD</i>)	99.606	95.938	91.047	81.673	75.091
Importación de servicios (<i>millones de USD</i>)	18.438	17.599	16.625	15.111	14.954
Exportación de servicios (<i>millones de USD</i>)	17.203	16.401	16.458	14.665	14.360
Importación de bienes y servicios (<i>crecimiento anual en %</i>)	4,2	5,0	-0,5	5,4	-3,7
Exportación de bienes y servicios (<i>crecimiento anual en %</i>)	0,8	3,6	3,2	3,9	-0,1
Importación de bienes y servicios (<i>en % del PIB</i>)	31,2	33,3	32,9	31,5	30,2
Exportación de bienes y servicios (<i>en % del PIB</i>)	29,7	30,9	31,2	30,4	30,3
Balanza comercial (<i>millones de USD</i>)	-4.443	-10.694	-5.958	-2.983	1.109
Comercio exterior (<i>en % del PIB</i>)	60,9	64,2	64,2	61,8	60,5

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

? Aspectos comerciales de Sudáfrica vinculados a productos, impuestos, socios e ingresos económicos

Clientes principales (% de exportaciones)	2014
China	9,6%
Estados Unidos	7,1%
Japón	5,4%
Botsuana	5,3%
Namibia	5,0%
Ver más países	67,7%

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

? Aspectos comerciales de Sudáfrica vinculados a productos, impuestos, socios e ingresos económicos

Principales proveedores (% de importaciones)	2014
China	15,5%
Alemania	10,0%
Arabia Saudita	7,1%
Estados Unidos	6,6%
Nigeria	5,1%
Otros	55,6%

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

❓ Aspectos comerciales de Sudáfrica vinculados a productos, impuestos, socios e ingresos económicos

❓ Los valores en dólares de Sudáfrica con sus principales socios comerciales

País	Año	Exportaciones/millones USD	Importaciones/millones USD
China	2015	5.803	14.603
Estados Unidos	2015	5.248	9.424
Alemania	2015	4.237	5.293
Namibia	2015	3.486	4.579
Botswana / India	2015	3.792	3.940

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ❓ Aspectos comerciales de Sudáfrica vinculados a productos, impuestos, socios e ingresos económicos
 - ❓ Las cifras del Banco Mundial para 2015 sobre los impuestos y aranceles establecidos por Sudáfrica han sido las siguientes

Concepto	Porcentaje
Tasa máxima de aranceles en % sobre cualquier producto fue de	328.80
Promedio de los aranceles de todos los productos fue de	6.35
Arancel promedio ponderado por el comercio fue de	4.38
Total de importaciones exentas en millones fue de y proporción de ítems de líneas arancelarias exentas de aranceles fue de	49.362.340,65/68.17 (Millones/Porcentaje)

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ? Los diversos acuerdos comerciales con que cuenta Sudáfrica en el esquema internacional de la Organización Mundial del Comercio

Tratados	Partes	Objeto
Free trade agreement	EFTA (The Republic of Iceland, the Principality of Liechtenstein, the Kingdom of Norway and the Swiss Confederation, Members of the European Free Trade Association) and SACU (the Republic of Botswana, the Kingdom of Lesotho, the Republic of Namibia, the Republic of South Africa and the Kingdom of Swaziland, together forming the Southern African Customs Union)	Establish a free trade area which includes: achieve the liberalization of trade in goods in conformity with the General Agreement on Tariffs and Trade (hereinafter referred to as "the GATT 1994"); (b) substantially increase investment opportunities in the free trade area; (c) promote adequate and effective protection of intellectual property rights; (d) establish a framework for the further development of their trade and economic relations with a view to expanding and enhancing the benefits of this Agreement; and (e) contribute in this way to the harmonious development and expansion of world trade by the removal of barriers to trade.





<p style="text-align: center;">Acuerdo de Asociación Económica</p>	<p style="text-align: center;">European Union and SACU</p>	<p>Contribuir a reducir y a erradicar la pobreza mediante la creación de una asociación comercial coherente con el objetivo del desarrollo sostenible, los objetivos de desarrollo del milenio (ODM) y el Acuerdo de Cotonú; 16.9.2016 ES Diario Oficial de la Unión Europea L 250/5 b) promover la integración regional, la cooperación económica y la buena gobernanza a fin de crear y aplicar un marco reglamentario regional efectivo, previsible y transparente para el comercio y la inversión entre las Partes y entre los Estados de la AAE de la SADC; c) promover la integración gradual de los Estados del AAE de la SADC en la economía mundial, de conformidad con sus opciones políticas y sus prioridades de desarrollo; d) mejorar la capacidad de los Estados del AAE de la SADC en la política comercial y las cuestiones relacionadas con el comercio; e) apoyar las condiciones para aumentar la inversión y las iniciativas del sector privado, y reforzar la capacidad de abastecimiento, la competitividad y el crecimiento económico en los Estados del AAE de la SADC; y f) reforzar las actuales relaciones entre las Partes sobre la base de la solidaridad y del interés mutuo; a tal fin, de conformidad con las obligaciones de la OMC, el presente Acuerdo reforzará las relaciones comerciales y económicas, consolidará la aplicación del Protocolo Comercial de la región de la SADC, firmado el 24 de agosto de 1996 («el Protocolo Comercial de la SADC») y el Acuerdo de la SACU, y apoyará una nueva dinámica comercial entre las Partes mediante una liberalización progresiva y asimétrica del comercio entre ellas, y reforzará, ampliará e intensificará la cooperación en todos los ámbitos relacionados con el comercio.</p>
<p style="text-align: center;">Agreement on Trade, Development and Cooperation</p>	<p style="text-align: center;">European Union and South Africa</p>	<p>To provide an appropriate framework for dialogue between the parties, promoting the development of close relations in all areas covered by this Agreement; (b) to support the efforts made by South Africa to consolidate the economic and social foundations of its transition process; (c) to promote regional cooperation and economic integration in the southern African region to contribute to its harmonious and sustainable economic and social development; (d) to promote the expansion and reciprocal liberalisation of mutual trade in goods, services and capital; (e) to encourage the smooth and gradual integration of South Africa into the world economy; (f) to promote cooperation between the Community and South Africa</p>





<p>Southern African Customs Union Agreement</p>	<p>Botswana, Lesotho, Namibia, Swaziland and South Africa</p>	<p>To facilitate the cross-border movement of goods between the territories of the Member States; (b) to create effective, transparent and democratic institutions which will ensure equitable trade benefits to Member States; (c) to promote conditions of fair competition in the Common Customs Area; (d) to substantially increase investment opportunities in the Common Customs Area; (e) to enhance the economic development, diversification, industrialization and competitiveness of Member States; (f) to promote the integration of Member States into the global economy through enhanced trade and investment; (g) to facilitate the equitable sharing of revenue arising from customs, excise and additional duties levied by Member States; and (h) to facilitate the development of common policies and strategies.</p>
<p>Treaty of the Southern African Development Community</p>	<p>Angola, Botswana, República del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritania, Mozambique, Namibia, Seychelles, South Africa, Swaziland, Tanzania, Zambia y Zimbabwe</p>	<p>Combatir el SIDA/HIV, promover desarrollo sostenible y crecimiento económico, erradicar la pobreza, mantener y defender la democracia, proteger el medioambiente y lograr el uso sostenible de los recursos naturales, fortalecer la integración regional, etc.</p>
<p>Acuerdo Preferencial de Comercio</p>	<p>MERCOSUR y SACU</p>	<p>Liberalizar algunos productos como paso previo de una zona de libre comercio</p>

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ❓ Estos acuerdos tienen la característica que Sudáfrica ha participado en tanto Parte conjunta con otros Estados como cuando ha tenido una Parte conformada por varios Estados como el caso de la Unión Europea. Sin embargo, en materia de acuerdos bilaterales Sudáfrica presenta la siguiente particularidad



DESARROLLO

Partes	Objeto
China	Cláusula de la Nación más Favorecida
INDIA	Promoción de dos vías al comercio entre los dos países y el establecimiento de un conjunto inter-gubernamentales comité encargado de examinar las relaciones comerciales y facilitar la aplicación efectiva del acuerdo
Malawi	Prevé tipos de los derechos preferenciales, descuentos y reglamentos sobre determinadas mercancías de comercio entre los dos países. El acuerdo ha sido modificado y todos los productos de origen Malawi entrar en África del Sur libre de impuestos
Mozambique	Este acuerdo es un amplio acuerdo preferencial que regulan el trabajo de minas, ferrocarriles y cuestiones portuarias y el comercio. Un número limitado de bienes de Mozambique reciben preferencia arancelaria de Sudáfrica
Zimbabwe	Aranceles y cuotas en los niveles de importaciones de textiles en África del Sur se reducirá. Existe la posibilidad de que el acuerdo se hará extensivo a otros sectores como la agricultura
EE.UU	Negociaciones para la firma de un TLC con SA o la SACU
Chile	Hay negociaciones en trámite para un TLC

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ❓ **Una eventual interacción de Uruguay y Sudáfrica bajo el actual esquema del MERCOSUR**

- ❓ Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Uruguay:
 - ❓ Para Uruguay, Sudáfrica ocupa el 33° lugar del ranking de los destinos de exportación. En promedio, se exportan unos 29 millones de dólares anuales, lo que en 2015 representó el 0,38 % del total exportado. Se registran también exportaciones a Namibia pero muy poco significativas. De los productos que exporta Uruguay, entre los que obtuvieron una preferencia del 25% frente al arancel vigente de SACU se encuentra la carne bovina sin hueso (0202.30.00). Asimismo, se otorgó 100% preferencia a varias posiciones arancelarias correspondiente a pescados, entre ellos merluza (0303.78.00), 25% de preferencia a la soja (2101.0000) y 10% a la miel natural (0409.0000).

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ❓ **Una eventual interacción de Uruguay y Sudáfrica bajo el actual esquema del MERCOSUR**
 - ❓ Otra cuestión a tener en cuenta es que la primera diferencia sustantiva se desprende del grupo etario
 - ❓ El consumidor sudafricano emergente, particularmente personas jóvenes, con educación universitaria y poder adquisitivo alto o medio, por el contrario, se destaca por su frenesí consumidor al estilo occidental, su preferencia por las marcas y su gusto por el lujo y la ostentación.

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ❑ **Una eventual interacción de Uruguay y Sudáfrica bajo el actual esquema del MERCOSUR**
 - ❑ Es muy importante tener claridad respecto de las conexiones logísticas, del tiempo y coste del transporte de los productos al mercado sudafricano.
 - ❑ Por otro lado, Sudáfrica es un país muy cosmopolita en lo que se refiere a las normas de protocolo que rigen a los negocios, si bien existen algunas diferencias de acuerdo al origen étnico y al sector en el que trabajan.

SUDAFRICA Y SUS DIMENSIONES

- ❑ **Una eventual interacción de Uruguay y Sudáfrica bajo el actual esquema del MERCOSUR**
 - ❑ Finalmente, hay algunos sectores que pueden ser foco de atracción para Uruguay si son bien trabajados, sobre todo teniendo en cuenta la experiencia chilena en material comercial con ese país.
 - ❑ En el sector de alimentos
 - ❑ En el sector minero
 - ❑ En el sector de la pesca

CONCLUSIONES

Visto el material reunido y los elementos considerados, Sudáfrica es un país con amplias capacidades logísticas, diversificación de productos y servicios. En ese sentido, una mayor cooperación Sur-Sur, dado que SA es parte del Grupo denominado BRICS, puede ser beneficioso para Uruguay si puede lograr suministrar los bienes y servicios que SA tiene alta demanda. Hoy por hoy el comercio entre ambos países es poco significativo para la matriz comercial, pero podría ser un mercado que a futuro podría generar mayores ingresos para Uruguay. No hay que olvidar que SA ya comercia en buenos términos de intercambio con Brasil y Chile. Por lo que Uruguay podría aspirar a obtener un segmento de ese mercado en aquellos productos que ya destaca (carnes por ejemplo o vinos). La cercanía geográfica así como algunas características de la población pueden ser de utilidad para encarar negocios a futuro.



CONCLUSIONES

Los obstáculos que podrían plantearse tienen relación a la directa conexión logística entre ambos Estados, ello plantearía un tramo directo entre el Puerto de Montevideo y Port Elizabeth o Ciudad del Cabo. Por lo que la cuestión logística y sus altos costos es algo a tener en cuenta. Asimismo, SA es caracterizado por ser un Estado burocrático en cuanto a trámites aduaneros y las altas tasas impositivas también pesan en una negociación de productos y servicios.

Es importante destacar que el acuerdo que ya rige entre SA y MERCOSUR es la plataforma para mejorar las relaciones entre ambos Estados, pero probablemente una cercanía mayor –quizás un TLC- podría favorecer a Uruguay no solo porque profundiza los términos de intercambio entre ambos países sino que puede ser un ingreso indirecto a otros mercados donde SA es fuerte en términos comerciales.



CONCLUSIONES

Finalmente, un estudio pormenorizado de sectores es necesario para poder dar algunas respuestas a cuál es la capacidad de Uruguay de brindar productos y servicios en el mercado de SA y los costos de transporte es un ítem que requiere un profundo análisis de riesgos.