

ÁFRICA DO SUL

**PERFIL
E
OPORTUNIDADES
COMERCIAIS**

2 0 1 1

Apex-Brasil

Mauricio Borges
PRESIDENTE

Rogério Bellini
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Ana Paula Guimarães
DIRETORA DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

Marcos Tadeu Caputi Lélis
COORDENADOR DA UNIDADE DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA (UICC)

João Ulisses Rabelo Pimenta
COORDENADOR DO ESTUDO (UICC)

Jean de Jesus Fernandes
Rodrigo de Andrade Iglesias
COLABORAÇÃO (UICC)

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,

CEP 70.040-020

Brasília – DF

Tel. 55 (61) 3426-0202

Fax. 55 (61) 3426-0263

E-mail: apex@apexbrasil.com.br

© 2011 Apex-Brasil

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

INTRODUÇÃO

Este estudo traça o perfil econômico, político e comercial da África do Sul, enfatizando as relações comerciais desse país com o Brasil.

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e África do Sul, o estudo também traz indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais entre esses dois países e as oportunidades de negócios para os exportadores brasileiros que desejam atuar no mercado sul-africano.

A seguir, são listadas as informações encontradas em cada uma das seis partes do estudo.

Parte 1	INTRODUÇÃO	Localização / População / Principais Cidades	Pag.6
Parte 2	PANORAMA ECONÔMICO	Desempenho Econômico	Pag.8
Parte 3	PANORAMA COMERCIAL	Política Comercial	Pag.13
		Tributos	Pag.26
		Barreiras Não Tarifárias	Pag.31
		Subsídios	Pag.37
		Características de Mercado	Pag.40
		Ambiente de Negócios	Pag.40
		Capacidade de Pagamento	Pag.44
		Infraestrutura e Logística	Pag.46
		Intercâmbio Comercial	Pag.52
		Evolução do Comércio Exterior da África do Sul	Pag.52
		Destino das Exportações da África do Sul	Pag.53
		Origem das Importações da África do Sul	Pag.56
		Principais Produtos da Pauta de Importações da África do Sul	Pag.57
		Intercâmbio Comercial Brasil – África do Sul	Pag.58
		Corrente de Comércio	Pag.58
		Saldo Comercial	Pag.59
Principais Produtos Exportados pelo Brasil para a África do Sul	Pag.61		
Principais Produtos Importados pelo Brasil da África do Sul	Pag.63		
Indicadores de Comércio Brasil-África do Sul	Pag.64		

		Índice de Complementaridade de Comércio	Pag.66
		Índice de Intensidade de Comércio (IIC)	Pag.67
		Indicador de Diversificação/Concentração das Exportações – Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI)	Pag.69
		Índice de Comércio Intrasetor Industrial	Pag.71
		Índice de Especialização Exportadora (IEE)	Pag.72
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	Pag.75
Parte 5	OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS NO MERCADO SUL-AFRICANO	Introdução à Metodologia de Seleção de Oportunidades Comerciais	Pag.77
		Alimentos, Bebidas e Agronegócios	Pag.80
		Casa e Construção	Pag.95
		Máquinas e Equipamentos	Pag.106
		Moda	Pag.124
		Tecnologia e Saúde	Pag.130
		Multissetorial	Pag.135
Parte 6	ANEXOS	Anexo 1: Metodologia de identificação de oportunidades para as exportações brasileiras em mercados internacionais	Pag.142
		Anexo 2: Contatos Úteis	Pág. 147
		Anexo 3: SH6 classificados como exportações “expressivas”	Pag.149
		Anexo 4: Fontes de consulta	Pag.152

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva (UICC) da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber a sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: apex@apexbrasil.com.br.

A África do Sul é a maior economia do continente africano. Em 2010, o seu Produto Interno Bruto (PIB) foi de US\$ 357,3 bilhões, com previsão de crescimento de 3,5%, para 2011, e crescimento médio de 4% no período 2011-2014.

O país exerce importante papel na União Aduaneira da África Austral (SACU), esforçando-se por liberalizar o comércio dentro da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC) e participando de discussões a fim de integrar o Mercado Comum da África Oriental e Austral (COMESA), a Comunidade da África Oriental (EAC) e a SADC em um único bloco comercial.

O ambiente de negócios nesse mercado tem melhorado nos últimos cinco anos. Em 2011, segundo a classificação do *Doing Business*, a África do Sul ficou na 34ª posição no *ranking* de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios.

Em 2010, o mercado sul-africano importou do mundo US\$ 80,1 bilhões em mercadorias e foi o segundo maior destino das exportações brasileiras no continente africano, com compras de US\$ 1,3 bilhão.

Os principais destinos das exportações da África do Sul, em 2010, foram, em ordem, a China, os Estados Unidos, o Japão e a Alemanha. Esses mesmos países apareceram como principais fornecedores, apenas com a mudança da Alemanha para a segunda posição.

Entre as principais oportunidades para as exportações brasileiras no mercado sul-africano, estão: 1) no complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios*: Açúcar; Carnes de aves; Carne de boi industrializada; Mate; Suco de laranja congelado; Farinhas para animais; Massas e preparações alimentícias; e Café cru; 2) no complexo *Casa e Construção*: Produtos de madeira; Vidro; Móveis; Tubos de ferro ou aço; Ferramentas e talheres; Granitos e obras de metais; 3) no complexo *Máquinas e Equipamentos*: Autopeças; Geradores e transformadores elétricos; Tratores; Veículos de carga; Máquinas e aparelhos de uso agrícola; Máquinas e aparelhos de elevação de carga e descarga; Ferramentas (manuais, pneumáticas ou hidráulicas); Motocicletas; Motores e turbinas para aviação; Aquecedores e secadores; e Trens e materiais para vias férreas; 4) no complexo *Moda*: Produtos de higiene pessoal e cosméticos; Couro; Partes de calçados e tecidos de algodão; 5) no complexo *Tecnologia e Saúde*: Instrumentos e aparelhos de ótica e precisão; Produtos químicos orgânicos e inorgânicos; e 6) no complexo *Multissetorial*: Papel e suas obras; Produtos laminados planos de ferro ou aço; Petróleo e derivados e ferro-ligas.

LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

A África do Sul ocupa uma área de 1.219.090 quilômetros quadrados, posicionando-se em 25º lugar em comparação aos demais países do mundo. O país está situado na África Austral e faz fronteira com Botsuana, Lesoto, Moçambique, Namíbia, Suazilândia e Zimbábue, conforme pode ser observado na Figura 1.

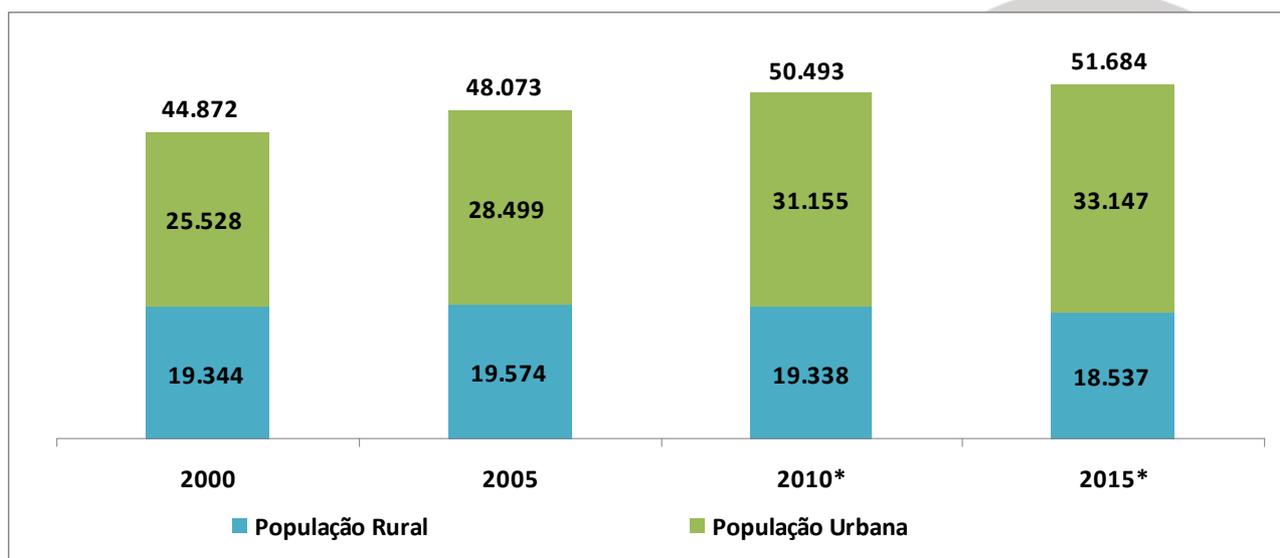
Figura 1 – Mapa geográfico da África do Sul



Fonte: Central Intelligence Agency (2010).

A população da África do Sul, em 2000, era de 44,87 milhões de habitantes. Segundo estimativas da *UN Population Division*, tal contingente deve se ampliar nos próximos anos, alcançando 50,49 e 51,68 milhões de pessoas em 2010 e em 2015, respectivamente. 61,7% da população, ou 31,15 milhões de habitantes se situam na zona urbana, conforme o Gráfico 1. O percentual de população urbana em relação à população total da África do Sul, nesse mesmo ano, é semelhante a Angola (58,5%) e a Botsuana (61,1%), seus parceiros de SADC. Contudo, observa-se uma heterogeneidade em relação aos demais países que integram a SADC no que se refere também à participação da população urbana em relação à população total: Maláui (19,8%), Suazilândia (21,4%), Tanzânia (26,4%), Lesoto (26,9%), Madagascar (30,2%), República Democrática do Congo (35,2%), Zâmbia (35,7%), Namíbia (38%), Zimbábue (38,3%) e Maurício (41,8%). Há uma tendência de elevação da urbanização da África do Sul, já que se prevê que a participação da população urbana atinja 64,1% em 2015.

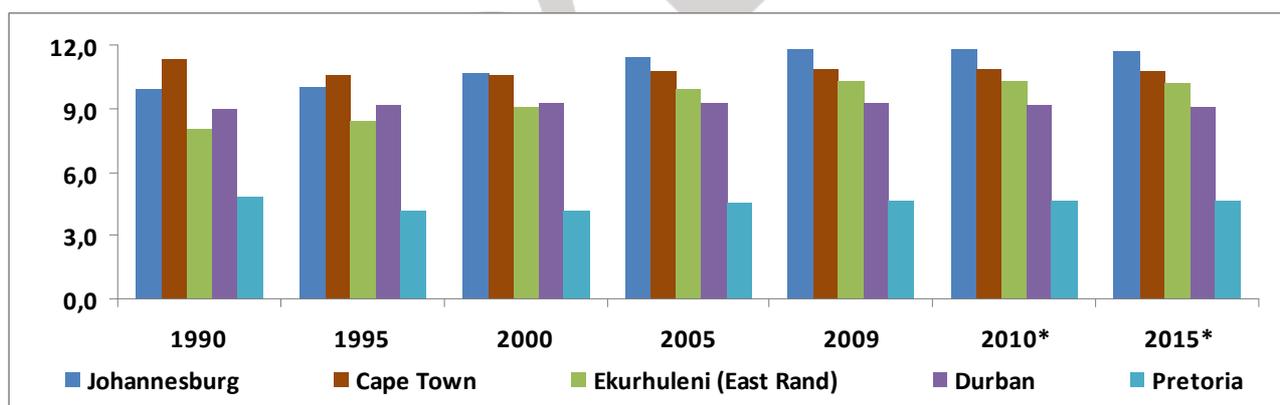
Gráfico 1 – População da África do Sul (em milhares de pessoas) (2000-2015)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial (UICC)/Apex-Brasil a partir de dados do UN Population Division.

Em 1990, Pretoria, capital do país, reunia apenas 4,8% da população urbana total, conforme o Gráfico 2. Cidade do Cabo, Joanesburgo, Durban e Ekurhuleni (East Rand), as maiores aglomerações, reuniam, respectivamente, 11,3%, 9,9%, 9% e 8% da população urbana total. Juntas, essas cinco principais aglomerações urbanas concentravam 43% da população urbana da África do Sul. Esse panorama deve se ampliar no final do período de análise, quando essas cidades deverão atingir, em conjunto, aproximadamente, 46,8%, em 2010, e 46,4%, em 2015, da população urbana sul-africana residente nas cinco principais aglomerações urbanas com mais de 750 mil habitantes, segundo estimativas da *UN Population Division*.

Gráfico 2 – Porcentagem da população urbana sul africana residente nas cinco principais aglomerações urbanas com mais de 750 mil habitantes em 2009 (1990-2015)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Population Division.

DESEMPENHO ECONÔMICO

O Produto Interno Bruto (PIB) da África do Sul, em valores correntes convertidos em dólares estadunidenses, foi de US\$ 357,26 bilhões em 2010, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI). O PIB por paridade de poder de compra (PPC) do país, mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, alcançou US\$ 523,95 bilhões em 2010, colocando a África do Sul na 25ª posição no *ranking* mundial, conforme a Tabela 1. Para efeito de comparação com os demais países que integram a SADC, o PIB por PPC de Moçambique, nesse mesmo ano, foi de US\$ 21,81 bilhões, enquanto o de Angola chegou a US\$ 107,31 bilhões, de acordo com o FMI.

Tabela 1 – Indicadores socioeconômicos da África do Sul

Descrição	2010	Ranking
1. Economia		
Crescimento do PIB ¹ (%)	2,78	118
PIB PPC ¹ (US\$ bilhões)	523,95	25
PIB PPC <i>per capita</i> ¹ (valores correntes em US\$)	10.498	77
PIB PPC participação no mundo ¹ (%)	0,71	25
Taxa de inflação ¹ (%)	4,27	83
FBKF/PIB ² (%)	19,59	120
IED/PIB ² (%)	0,43	90
IED - Fluxo de entrada de investimento direto estrangeiro ³ (US\$ milhões, 2009)	1.553	71
2. População		
IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) ⁴	0,597	110
População ⁵ (milhões de habitantes)	49,28	25
População economicamente ativa ⁵ (milhões)	18,37	31
Taxa de desemprego ⁵ (%)	25,2	5

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International, FMI, PNUD, Economist Intelligence Unit e UNCTAD.

Nota: (1) FMI. Consideram-se 182 países; (2) The Economist. Consideram-se 82 países; (3) UNCTAD. Consideram-se 211 países; (4) PNUD. A ONU considera 182 países em seu *ranking*; (5) Euromonitor. Consideram-se 133 países.

Ao se relativizar o tamanho da economia pelo número de habitantes pelo cálculo do PIB *per capita*¹ em termos de PPC, o desempenho da economia sul-africana deixa a desejar, já que ocupa, no *ranking* mundial de 2010, a 77ª posição, com o valor de US\$ 10.498. Botsuana e Maurício, por exemplo, apresentaram valores de US\$ 15.489 e de US\$ 14.097, respectivamente. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH),² a África do Sul está classificada no grupo dos países com desenvolvimento humano médio, ocupando a 110ª posição no *ranking* mundial: a quarta melhor colocação entre os países do SADC, atrás de Maurício, Botsuana e Namíbia. A República Democrática do Congo e o Zimbábue, por sua vez, estão nas duas últimas posições do IDH 2010.

Na Tabela 2 é possível observar a perspectiva de desenvolvimento socioeconômico para a África do Sul nos próximos anos. Nota-se, a partir de 2009, uma previsão de crescimento para o PIB por PPC *per capita*, alcançando US\$ 13.810, em 2014. Nesse aspecto do desenvolvimento, cabe destacar o desempenho do consumo privado que, após registrar uma queda de 3,1%, em 2009, mostra uma tendência de crescimento até 2011, e espera-se que o país alcance expansão anual de 5,1%, em média, no período 2012-2014. Já acerca da formação bruta de capital fixo (FBCF), após um crescimento de 14,2%, em 2007, houve uma tendência de queda, com menor crescimento em 2010, de -3,1%, porém prevê-se que o país alcance uma taxa de 4,1% em 2014.

¹ O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

² O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

Tabela 2 – Perspectiva socioeconômica da África do Sul (2007-2014)

Indicadores Seleccionados	2007	2008	2009	2010e	2011p	2012p	2013p	2014p
PIB PPC <i>per capita</i> ¹ (US\$)	9933	10434	10293	10630	11240	12060	12900	13810
Índice de Gini ²	63,6	63,6	63,6	63,6	63,6	63,6	63,6	63,6
Consumo privado ¹ (crescimento) (%)	5,5	2,4	-3,1	5,5	6,2	5,7	5,1	4,6
FBKF ¹ (crescimento) (%)	14,2	11,7	2,3	-3,1	5,1	4,8	4,4	4,1
Importações ¹ (crescimento) (%)	18	11,6	-27,4	27,7	7 e 10,7	13,8 e 18,4	12,5 e 16,3*	11,9 e 15,5*
População total ² (milhões)	49,2	49,7	50,1	50,5	50,8	51,1	51,3	51,5
Participação população urbana ² (%)	60,2	60,7	61,2	61,7	62,2	62,7	63,2	63,6
Taxa de desemprego ¹ (%)	23	22,9	23,9	25,2	24,8	24,1	23,9	23,6

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de The Economist Intelligence Unit e Euromonitor International.

Nota: (1) The Economist Intelligence Unit; (2) Euromonitor International; (*) Previsões feitas pela Apex-Brasil, com base no The Economist; (e) Estimativas; (p) Previsões.

Segundo dados de *UNCTAD Statistics*, relativos à estrutura produtiva da economia sul-africana, a contribuição da agricultura, da pecuária, da pesca e do extrativismo na formação do PIB, em 2009, foi de 3,0%, enquanto a da indústria foi de 31,1%. Já o setor de serviços representou 65,8% da formação do PIB.

Pela ótica da oferta agregada,³ segundo *UNCTAD Statistics*, as importações de bens e serviços da África do Sul representaram 28% do PIB em 2009. Os cinco principais setores das importações sul-africanas, por CNAE⁴ três dígitos, em 2009, foram: *Extração de petróleo e gás natural; Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários; Fabricação de produtos derivados do petróleo; Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio; e Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados*. Esses setores tiveram uma participação de 31,8% nas importações totais do país, em 2009, conforme dados do UN Contrade.

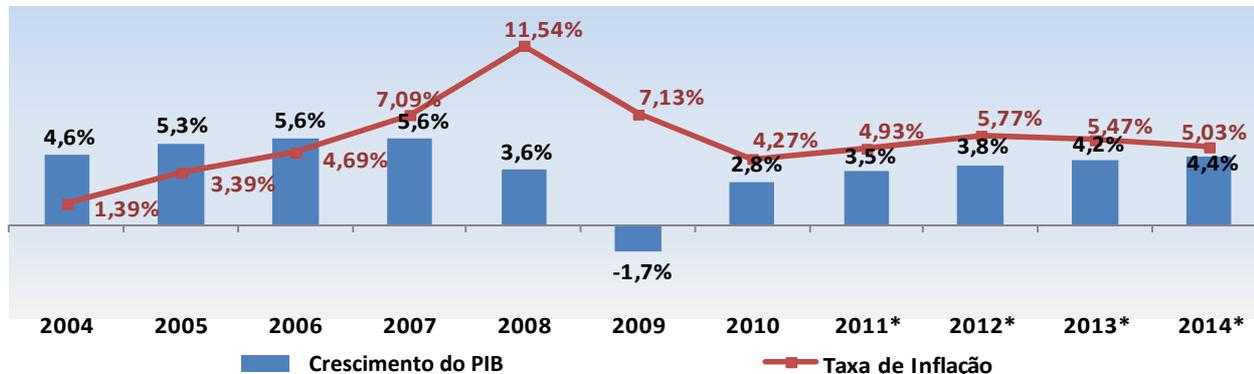
³ A oferta agregada mede a produção interna do país mais as importações.

⁴ A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) foi elaborada, na versão 1, com detalhamento de três dígitos, nos anos 1990, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em conjunto com os órgãos de registros administrativos, com o objetivo de alcançar a padronização das informações econômicas do Brasil. A sua construção tomou como referência a classificação padrão elaborada pela Divisão de Estatísticas das Nações Unidas, a International Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC). Essa classificação associa produtos (NCMs) aos setores da economia, com destaque na cadeia produtiva a que pertencem. Mas detalhes estão disponíveis em: <[HTTP://www.ibge.gov.br/concla/default.php](http://www.ibge.gov.br/concla/default.php)>.

Quanto à demanda agregada,⁵ nesse mesmo ano, os gastos do consumidor representaram 60,8% do PIB, de acordo com *UNCTAD Statistics*, e as exportações de bens e serviços atingiram 27,1% do PIB do país. Os cinco principais setores das exportações sul-africanas, por CNAE três dígitos, em 2009, foram: *Metalurgia de metais não ferrosos; Extração de carvão mineral; Extração de minério de ferro; Produção de ferro-gusa e de ferro-ligas; e Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários*. Esses setores tiveram uma participação de 46,5% nas exportações totais do país em 2009 (UN COMTRADE).

O Gráfico 3 mostra o crescimento do PIB e a evolução da taxa de inflação da África do Sul entre 2004 e 2014. Desde o início do período houve uma tendência de elevação da taxa de crescimento da economia, passando de 4,6%, em 2004, para 5,6%, em 2006 e 2007. A crise econômica mundial, iniciada em 2008, repercutiu sobre a economia sul-africana, cuja taxa de crescimento caiu em 2 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007, atingindo 3,6%. O ápice da crise ocorreu em 2009, quando a taxa de crescimento do PIB foi de -1,7%. O FMI espera uma recuperação da economia da África do Sul a partir de 2010, com crescimento previsto de 2,8% para esse mesmo ano e crescimento médio de 4,0% para o período 2011-2014.

Gráfico 3 – Crescimento do PIB e taxa de inflação na África do Sul (2004-2014)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Fundo Monetário Internacional.
(*)Previsão

Os fatores determinantes da queda do PIB, em 2009, foram o declínio das exportações da África do Sul, que passaram de 35,5% do PIB, no ano anterior, para 27,1% do PIB, e a demanda interna, que passou de 62,1% para 60,8% do PIB nesse mesmo período. A FBCF não teve um impacto significativo sobre a economia, já que passou de 22,5%, em 2008, para 22,4% do PIB, em 2009. Por outro lado, os gastos do

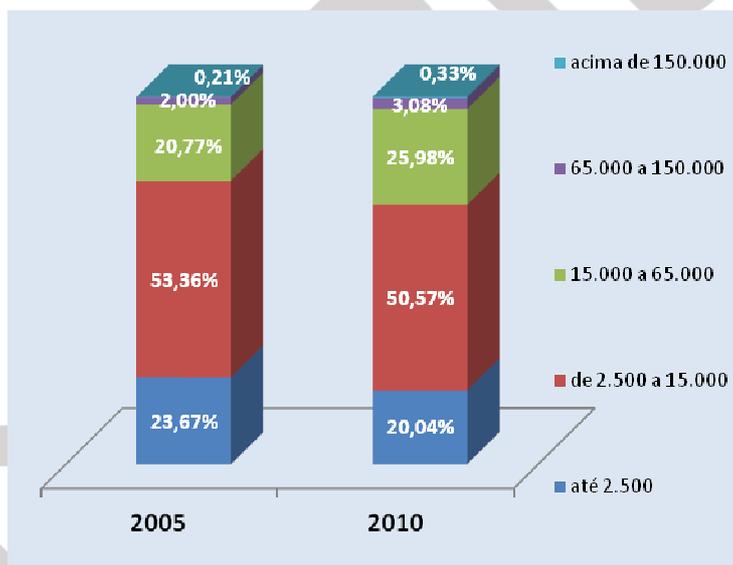
⁵ A demanda agregada é a quantidade de bens e serviços que os consumidores adquiriram no período.

governo evitaram uma recessão ainda maior da economia, pois evoluíram de 19,1% para 20,8% do PIB entre 2008 e 2009, segundo a *UNCTAD Statistics*.

Em relação ao comportamento dos preços no mercado da África do Sul, ocorreu um pico inflacionário, em 2008, de 11,54%, e uma trajetória descendente até 2010, que alcançou 4,27% nesse mesmo ano. O pico inflacionário ocorrido em 2008 se deu principalmente por conta da forte elevação dos preços de alimentos e de petróleo nos mercados mundiais, o que fez com que a taxa de inflação subisse em 4,45 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007. A expectativa inflacionária, para o período 2011-2014, é de 5,3% em média, chegando a 5,03% em 2014.

No que concerne à distribuição de renda na África do Sul, o Gráfico 4 mostra a participação dos lares por faixa de renda anual. Nota-se que, em 2010, 70,61% dos lares sul-africanos recebiam até US\$ 15 mil anuais (29,39% ganhavam acima desse valor). Observa-se que, entre 2005 e 2010, houve uma tendência de alteração na composição percentual das faixas de renda por lares no país. Verificou-se, no período, uma redução do número de lares que ganhavam até US\$ 15 mil. Nas demais faixas de renda houve uma ampliação do número de lares entre 2005 e 2010. No caso da economia brasileira, segundo o Euromonitor, o percentual dos lares que recebiam mais de US\$ 65 mil era de 6% em 2010, enquanto na África do Sul esse valor chega a 3,41%. Isso significa que a distribuição de renda dos lares sul-africanos é pior do que a dos brasileiros.

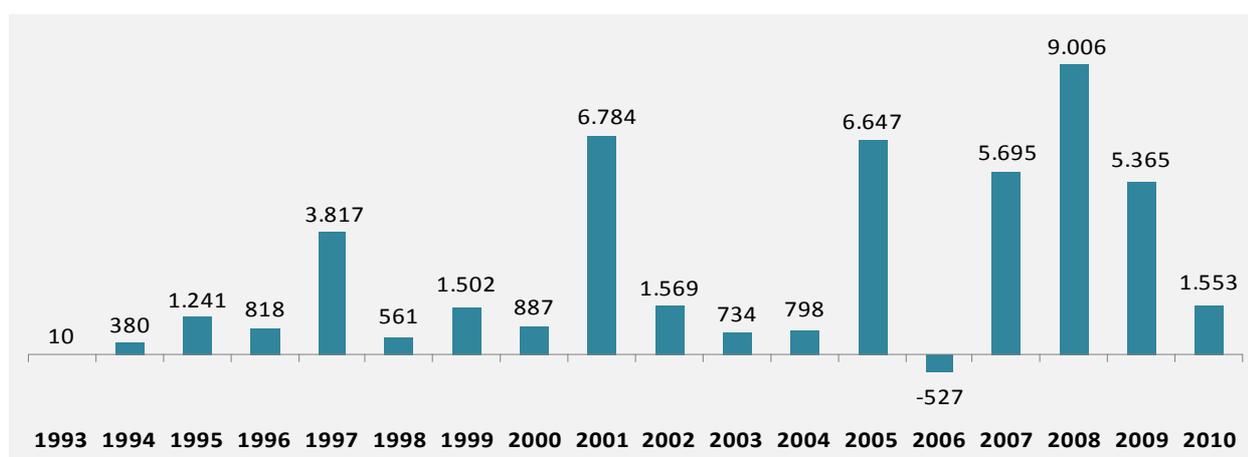
Gráfico 4 – Participação dos lares por faixa de renda anual (2005 e 2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International.

A África do Sul integra, ao lado de Moçambique, Angola, Namíbia e Zâmbia, um conjunto de países que tem atraído investidores estrangeiros para a região. O Gráfico 5 mostra a evolução da entrada de investimentos estrangeiros diretos (IED) no país entre 1993 e 2010. Nota-se a forte oscilação da entrada de IED no país, especialmente a partir da última década, com destaque para o ano de 2006, quando alcançou o valor negativo de US\$ 527 milhões, e para 2008, quando houve a entrada de US\$ 9 bilhões.

Gráfico 5 – Investimento estrangeiro direto na África do Sul em US\$ milhões (1993-2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados da UNCTAD.

POLÍTICA COMERCIAL

A África do Sul é uma das economias mais importantes do continente africano. Em 2009, a renda *per capita* do país foi calculada em US\$ 5.760, em valores correntes, e em US\$ 10.278, em paridade poder de compra (PPC). Em estimativas para 2010, os serviços representam a maior parcela (66,7%) na composição do PIB, seguidos pela indústria (30,8%) e pela agricultura (2,5%). Apesar da modesta contribuição da agricultura para a renda nacional, avalia-se que esse setor representa uma atividade importante, na medida em que absorve grande parcela da mão de obra não qualificada (WORLD BANK, 2010a; CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2010; WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

No período recente, especialmente entre 2004 e 2007, o crescimento econômico, impulsionado pela estabilidade macroeconômica e pela alta nos preços das *commodities*, melhorou os indicadores

sociais. Apesar disso, a África do Sul ainda enfrenta consideráveis desafios com relação ao desemprego, à pobreza e à desigualdade. Com efeito, a taxa de desemprego para 2008 foi estimada em 23,1%. No entanto, mesmo sendo uma taxa elevada, representa uma redução importante com relação às estimativas de 30,4% para 2002. Paralelamente, em torno de 43% da população sul-africana vive abaixo da linha da pobreza de US\$ 2 por dia, conforme dados de 2006. Ademais, a África do Sul representa o país com a maior população infectada pelo vírus HIV, cerca de 5,6 milhões habitantes (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2010; WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

Ainda assim, a África do Sul é uma das economias mais importantes do continente africano, de modo que os *spill-overs* positivos de seu crescimento sobre o restante do continente tradicionalmente sustentam seu papel-chave no comércio e nas tentativas de integração econômica da região. Nesse sentido, além de seu importante papel na SACU, a África do Sul também está engajada em esforços contínuos de liberalização dentro da SADC, além de diversas outras iniciativas.

Recentemente, conforme análise da Organização Mundial do Comércio (OMC ou WTO, na sigla em inglês), a estrutura tradicional de exportação da África do Sul passou por mudanças, com queda da participação de produtos agrícolas e manufaturados e aumento da parcela de produtos minerais. Isso ocorreu a despeito de interrupções da produção do setor de mineração causadas pela crise energética no país e reflete parcialmente os preços favoráveis das *commodities*. Mais do que isso, aqui vale destacar o fato de a China ter se tornado, em meados de 2009, o principal destino das exportações e fonte de importações sul-africanas. A saber, a África do Sul exporta para a China justamente produtos minerais, metais e outras *commodities*, ao passo que importa produtos de maior valor agregado desse país, tais como roupas, máquinas de processamento de dados, máquinas de impressão, tratores e automóveis. De fato, com relação à pauta de importações sul-africana, as manufaturas permanecem a maior categoria, apesar do declínio de 69,5%, em 2002, para 61,5% em 2008.

Em 2009, sob efeito da crise econômica mundial, as exportações da África do Sul sofreram uma severa retração de aproximadamente 23%. Além dessa retração, as parcelas relativas a produtos agrícolas e manufaturados no total de exportações aumentaram, ao passo que a parcela relativa aos produtos minerais diminuiu, recuperando, assim, o cenário de 2007, conforme OMC.⁶

No que diz respeito aos parceiros comerciais, conforme dados de 2009, a China absorvia 10,5% das exportações sul-africanas, seguida de Estados Unidos (9%), Japão (7,6%), Alemanha (6,5%), Reino Unido

⁶ Em 2008, as exportações da África do Sul foram compostas da seguinte maneira: produtos agrícolas, com 8,7%; minerais, com 22,9%; e manufaturados, com 68,3%. Em 2009, essas parcelas mudaram para 9,9%, 19,2% e 70,9%, respectivamente.

(5,6%) e Suíça (4,2%). Nas importações a China também ficou em primeiro lugar, representando a origem de 13,1% da pauta da África do Sul, seguida de Alemanha (11,7%), Estados Unidos (7,8%) e Japão (4,9%).⁷

Sob o sistema de câmbio flutuante mantido pelo South African Reserve Bank (SARB), o Rand tem estado volátil, fato que pode ser, por um lado, atribuído à proporção relativamente alta de comércio *off-shore* de moedas e, por outro, pela dependência da África do Sul de *commodities*, cujos preços têm variado consideravelmente. Tal instabilidade cambial tem sido apontada como fator de risco aos investimentos. Nesse cenário, o SARB continua gradualmente a acumular reservas, ainda que sem o objetivo de influenciar a taxa de câmbio, segundo análise da OMC. Como resultado, as reservas brutas do SARB aumentaram de US\$ 6,3 bilhões, em 2002, para US\$ 43,4 bilhões no final de 2010, sendo capazes de cobrir o equivalente a quatro meses de importações.

Como reflexo da crise financeira global, a renda da economia sul-africana sofreu uma contração de quase 2% em 2009, caracterizando o pior desempenho desde o início dos anos 1990, com contração nas atividades de agricultura, mineração e manufatura. Paralelamente, o comércio exterior também se retraiu de maneira significativa. Ao mesmo tempo, o endividamento familiar se ampliou, a inflação sofreu uma guinada e a crise no sistema de fornecimento de energia no país culminou em apagões. A tensão política resultante foi tão grande que Thabo Mbeki, então presidente da África do Sul, renunciou ao cargo no fim de 2008 (ZINI, 2008).

Por outro lado, de acordo com a avaliação da OMC, políticas fiscais e monetárias sólidas, um sistema financeiro bem regulado e limites prudentes de investimento estrangeiro ajudaram a limitar a exposição da África do Sul à crise. No entanto, conforme já ressaltado, o desemprego e a pobreza continuam sendo problemas latentes, além da escassez no fornecimento de eletricidade, ameaçando prospectos de crescimento no curto prazo. Para que o crescimento seja sustentável, a África do Sul necessita lidar com questões estruturais como os baixos níveis de educação, que contribui para a pobreza endêmica e a desigualdade, que, por sua vez, contribuem para os altos níveis de desemprego que assolam os grupos desfavorecidos da sociedade. Os impactos econômicos da aids e do crime também representam um grande gargalo ao crescimento. Maiores investimentos em infraestrutura elétrica e uma abertura da economia sul-africana para maior competição internacional em serviços ajudariam a melhorar a eficiência e a acelerar o crescimento, segundo a OMC.

A formulação e a coordenação das políticas nacionais comerciais e industriais na África do Sul estão sob responsabilidade do Departamento de Comércio e Indústria (DTI).⁸ O DTI possui quatro divisões:

⁷ Informações baseadas no Comtrade. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/db/default.aspx>>.

⁸ Informações sobre o DTI estão disponíveis em: <<http://www.thedti.gov.za/default.jsp>>. Acesso em: 1 set. 2011.

desenvolvimento industrial (IDD), comércio internacional e desenvolvimento econômico (ITED), regulamentação do consumidor e das empresas (CCRD), e capacitação e desenvolvimento empresarial (EEDD). Os cinco objetivos estratégicos do DTI são:

1. facilitar a transformação da economia para promover o desenvolvimento industrial, o investimento, a competitividade e a criação de empregos;
2. construir relações regionais e globais mutuamente benéficas a fim de favorecer o comércio, a política industrial e os objetivos de desenvolvimento econômico do país;
3. facilitar uma ampla participação econômica por meio de intervenções que garantam um crescimento inclusivo;
4. criar um ambiente regulatório justo que possibilite o investimento, o comércio e o desenvolvimento empresarial de modo equitativo e socialmente responsável; e
5. promover um ambiente de trabalho profissional, ético, dinâmico, competitivo e focado no consumidor, de modo a assegurar uma prestação de serviços eficaz e eficiente.

A fim de atingir esses objetivos de maneira eficaz e coordenada, o DTI agrupa seus trabalhos de acordo com os seguintes temas centrais: (i) desenvolvimento industrial; (ii) comércio, exportação e investimentos; (iii) inclusão de grupos anteriormente marginalizados; (iv) regulação; (v) administração e coordenação.

Paralelamente, outros departamentos e agências também são responsáveis por importantes iniciativas relativas às políticas de comércio e investimento, tais como o Departamento do Tesouro Nacional, o de Agricultura, o de Saúde e o de Assuntos Minerais e Energéticos, além do South African Reserve Bank. Vale ressaltar que o setor privado interage com o DTI por meio, por exemplo, do Conselho Econômico Nacional de Desenvolvimento e Trabalho (NEDLAC), da Comissão de Administração do Comércio Internacional (Itac) e da Corporação de Desenvolvimento Industrial (IDC). A IDC e os Comitês Parlamentares desempenham um papel essencial em auxiliar o DTI com revisões periódicas, bem como com avaliações de políticas comerciais. Destaca-se ainda a atuação do Departamento do Tesouro Nacional, ou Ministério das Finanças, principal órgão no que tange ao desenvolvimento das políticas econômica e fiscal e responsável por diversas entidades estatais cujos objetivos são o avanço em termos de desenvolvimento e de crescimento econômico. É composto pelo Tesouro Nacional, pela Receita Federal Sul-Africana (SARS), pela Corporação de Investimento Público (PIC), pelo Fundo de Pensão dos Funcionários do Governo (GEPF), pelo Centro de Inteligência Financeira (FIC) e pelo Conselho de Serviços Financeiros (FSB) (INDUSTRIAL DEVELOPMENT CORPORATION, 2011; WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

A África do Sul é um país adepto do multilateralismo, desempenhando um papel ativo na OMC. Com efeito, isso se reflete nas prioridades estabelecidas pelo Departamento de Relações Internacionais e Cooperação em seu planejamento estratégico 2010-2013, quais sejam: (i) priorização do continente africano; (ii) fortalecimento político e integração econômica da SADC; (iii) fortalecimento das relações Sul-Sul; (iv) fortalecimento das relações com as Formações Estratégicas do Norte; (v) fortalecimento das relações políticas e econômicas; e (vi) participação no Sistema Global de Governança. Paralelamente, a OMC avalia de forma positiva a participação do país na Organização, especialmente nas negociações correntes da Agenda de Desenvolvimento de Doha (DDA), na qual representa um membro-chave de várias configurações sob as áreas de negociação agrícola e não-agrícola.

Em termos de relações multilaterais regionais, destaca-se, em primeiro lugar, a participação da África do Sul na SACU, juntamente com Botswana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia. Estabelecida em 1910, a SACU é a União Aduaneira mais antiga do mundo, compreendendo uma área de 2,7 milhões de quilômetros quadrados e uma população de aproximadamente 55 milhões de habitantes, dos quais 87% são sul-africanos. Ao mesmo tempo, a África do Sul representa 90% do PIB da SACU, reforçando sua posição predominante na região. Apesar de ter sido estabelecido em 1910, o acordo SACU sofreu alterações em 1969 e, mais recentemente, em 2002, como reflexo das substanciais alterações nos cenários políticos internos de alguns de seus membros, isto é, da independência da Namíbia em 1990 e do fim do *apartheid* na África do Sul em 1994. O novo acordo entrou em vigor em 2004, prevendo uma maior harmonização de políticas em diversas áreas, incluindo o processo de desembaraço aduaneiro, padronizações, regulamentações técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias, concorrência e práticas de comércio desleais. No entanto, conforme relatório da OMC de 2009, as únicas políticas comerciais harmonizadas seriam no âmbito das tarifas aduaneiras aplicadas; dos impostos especiais de consumo, dos descontos de impostos, das restituições e dos abatimentos; da valoração aduaneira; das regras de origem não preferenciais; e dos remédios comerciais de contingência. Os cinco membros da SACU também fazem parte da SADC, a qual reúne um total de 15 nações africanas desde 1992 e que tem como objetivo principal promover o crescimento das economias dos países-membros e, assim, o desenvolvimento e a melhoria na qualidade de vida de seus povos. Da mesma forma que no bloco SACU, na SADC a África do Sul também desempenha um papel de destaque, buscando reestruturar arranjos regionais por meio de políticas que promovam a industrialização na região. Adicionalmente, os membros da SACU também integram a União Africana (UA), bloco que cobre praticamente todo o continente africano, que sucedeu a Organização da Unidade Africana (OUA) em julho de 2002.

A UA é baseada no modelo da União Europeia e promove a democracia, os direitos humanos e o desenvolvimento na África, tendo como objetivo de longo prazo se tornar uma união política e econômica.

Seus órgãos compreendem a Assembleia, composta por chefes de Estado e de Governo (corpo decisório); o Conselho de Ministros (corpo executivo); o Parlamento Pan-Africano (corpo consultivo); a Comissão (incluindo oito comissários, cada um responsável por um portfólio); e o Conselho de Paz e Segurança (CPS). Paralelamente, a UA visa criar um banco central africano, um fundo monetário, um banco de investimentos, uma Corte de Justiça, um Conselho Econômico, Social e Cultural (cujos estatutos já foram elaborados), além de comitês técnicos especializados. Muito antes do estabelecimento da OUA, os líderes africanos já haviam reconhecido que a cooperação e a integração econômica, social e cultural entre os países africanos eram indispensáveis para acelerar a transformação e o desenvolvimento sustentado da África como um todo. Nesse sentido, durante o *Encontro Extraordinário da OUA*, em 1980, quando foi adotado o Plano de Ação Lagos, os países africanos reafirmaram seu comprometimento em promover a integração econômica na África, bem como o desenvolvimento social. Em última instância, eles se comprometiam estabelecer instituições nacionais, regionais e sub-regionais que conduzissem a uma economia africana dinâmica e interdependente, abrindo espaço, desse modo, para o eventual estabelecimento de uma Comunidade Econômica Africana (AEC).⁹

Oficialmente, a AEC foi estabelecida em 1991, com o objetivo de construir uma união aduaneira e monetária no período de 34 anos, prevendo seis etapas para alcançar essa meta. Ainda assim, a AEC está enfrentando várias dificuldades, incluindo insuficiências institucionais e orçamentárias, bem como o fraco comprometimento de seus membros, segundo a OMC. Por outro lado, o mesmo relatório da OMC afirma que, durante a última cúpula da UA, realizada em Adis Abeba em 2008, o conceito de Estados Unidos da África ressurgiu, indicando uma possibilidade de retomada da busca pela integração econômica em escala continental. Ademais, em 2006, a SACU assinou um acordo de livre-comércio com a Associação Europeia de Livre-Comércio (EFTA), da qual fazem parte Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça, que entrou em vigor em 2008. Esse acordo abrange o comércio de produtos industriais, incluindo peixes e outros produtos marinhos, bem como produtos agrícolas processados. Paralelamente, os países-membros do EFTA celebraram individualmente acordos bilaterais com a SACU sobre produtos agrícolas básicos. O objetivo é que o acordo promova a liberalização do comércio de bens de acordo com as disposições relevantes emitidas pela OMC, de modo que os países do EFTA isentem as tarifas de todos os bens industriais provenientes dos países da SACU, sendo que esses últimos devem eliminar suas tarifas progressivamente em, no máximo, nove anos.

Em 2008, a SACU e o Mercosul concluíram negociações quanto a um Acordo de Comércio Preferencial (PTA, na sigla em inglês), que substituiu o acordo anterior, assinado em 2004. Não obstante, o

⁹ Disponível em: <<http://www.panafricanperspective.com/aec.htm>>. Acesso em: 1 set. 2011.

novo PTA ainda não foi notificado à OMC, apesar de ser a intenção de ambas as partes fazê-lo no futuro. É relevante ressaltar ainda que, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) do Brasil, esse PTA entre a SACU e o Mercosul ainda não entrou em vigor. Também em 2008, a SACU e os Estados Unidos assinaram um Acordo de Comércio, Investimento e Desenvolvimento (TIDCA, na sigla em inglês), o qual tem como objetivo a promoção do investimento, bem como a expansão e a diversificação do comércio entre as partes. Conforme relatório da OMC, a SACU também está finalizando negociações sobre um acordo de parceria econômica com a Comunidade Europeia (CE).

No que diz respeito à cooperação bilateral, a África do Sul possui diversos acordos que complementam os tratados multilaterais. Nesse sentido, destaca-se o Acordo de Comércio, Desenvolvimento e Cooperação (TDCA, na sigla em inglês), concluído em 1999 com a Comunidade Europeia (CE). Com efeito, a CE representa o principal parceiro comercial e fonte de IDE da África do Sul, de modo que essa foi uma das principais motivações por trás do acordo. Paralelamente, a África do Sul e a CE também concluíram um Acordo de Ciência e Tecnologia, o qual prevê a adesão qualificada da África do Sul à Convenção de Cotonou. O TDCA prevê a liberalização assimétrica do comércio entre as duas partes, com o intuito de formar uma área de livre-comércio em 2012. Mais especificamente, a África do Sul comprometeu-se em liberalizar aproximadamente 86% de suas importações da CE até 2012, ao passo que a CE deveria liberalizar 95% até 2010.

Além do acordo bilateral com a CE, a África do Sul também possui tratados comerciais bilaterais com Malawi e Zimbábue, e concede tratamento preferencial não recíproco a diversos produtos oriundos de Moçambique. O acordo comercial da África do Sul com o Zimbábue existe desde 1964 e está sujeito a várias condições. A saber, o regime livre de tarifas ou de quotas de tarifas preferenciais aplica-se a itens como laticínios, batatas, pássaros, ovos, alguns cereais, sementes oleaginosas e frutas oleaginosas. Paralelamente, cavalos vivos, jumentos, mulas, resíduos de algodão e estrados de metal também são isentos de tarifas. Alguns tipos especificados de tecidos de algodão, por exemplo, são sujeitos a tarifas concessionárias, quando reúnem níveis especificados de conteúdo do Zimbábue (75% na maioria dos casos). Finalmente, tarifas aduaneiras concessionárias são concedidas pelo Zimbábue a alguns produtos exportados pela África do Sul.

Por outro lado, o acordo com o Malawi foi celebrado em 1990. Desde então, a África do Sul permite importações livres de tarifas para seu mercado de todos os bens plantados, produzidos ou manufaturados em Malawi, sujeitos a um valor agregado doméstico mínimo de 25%. Ainda assim, quotas preferenciais aplicam-se a alguns produtos, tais como o chá (10 mil toneladas por ano). Vale destacar ainda que o acordo contém disposições de compensação e de *antidumping*.

Finalmente, além dos acordos específicos supracitados, os produtos sul-africanos são elegíveis para preferências não recíprocas, incluindo tarifas mais baixas ou quotas de tarifas preferenciais de alguns de seus parceiros comerciais, como Comunidade Europeia, Canadá, Japão, Noruega, Suíça e Estados Unidos.

No caso dos Estados Unidos, o US African Growth and Opportunity Act (Agoa) garante acesso livre de tarifas a alguns produtos manufaturados provenientes de 37 países da África Subsaariana. Originalmente, o Agoa valeria por um período de oito anos, isto é, de 2000, quando o Ato foi estabelecido, até 2008. No entanto, em 2004 o programa foi estendido até 2015. Adicionalmente, em 2002, o U.S. Trade Act of 2002 (Agoa II) expandiu o acesso preferencial para importações de países beneficiários da África Subsaariana. Conforme a OMC, entre as alterações mais relevantes, está o fato de que o novo Ato permite que produtores de Botswana e Namíbia tirem proveito da disposição de “país beneficiário menos desenvolvido da África Subsaariana” e possam utilizar tecidos de países terceiros para qualificar vestuário.

Mais recentemente, em agosto de 2009, a Secretária de Estado dos Estados Unidos, Hillary Clinton, abriu o *Oitavo Fórum do AGOA*, que ocorreu em Nairóbi, no Quênia. O principal resultado desse encontro foi a proposta do *New Partnership for Trade Development Act of 2009*, já aludida como Agoa V. Tal lei, ainda não aprovada pelo Congresso estadunidense, mudaria o Agoa em determinados aspectos. Mais especificamente, o Ato seria prorrogado até 2019, enquanto as disposições especiais sobre vestuário se manteriam até 2015 (UNITED STATES OF AMERICA, 2009).

Uma novidade em termos de cooperação multilateral, da qual fazem parte Brasil, África do Sul, e Índia, é o *Fórum Trilateral Ibas*. Estabelecido em junho de 2003, o Ibas é um mecanismo de coordenação entre esses três países emergentes, que são, igualmente, três democracias multiétnicas e multiculturais, determinadas na construção de uma nova arquitetura internacional, a partir da junção de suas vozes em questões globais e de um maior aprofundamento dos seus laços em diversas áreas. O conceito de cooperação Sul-Sul é densamente explorado no Fórum, o qual pretende se desenvolver como uma força de compensação à hegemonia global. São quatro os níveis de atuação do Fórum: (a) Coordenação política; (b) Cooperação setorial, por meio de 16 grupos de trabalho; (c) Fundo do Ibas para a redução da pobreza e da fome; e (d) envolvimento de outros setores da sociedade que não os Poderes Executivos (IBSA TRILATERAL OFFICIAL WEBSITE, 2010).

Quanto às relações comerciais estabelecidas entre Brasil e África do Sul, não há maiores envolvimento institucionalizados bilateralmente, ficando os acordos restritos ao nível multilateral, como no caso do Ibas e do acordo de preferência comercial entre a SACU e o Mercosul.

Sobre o comércio desenvolvido entre os dois países, houve um significativo crescimento do fluxo comercial nos últimos anos, passando de pouco mais de US\$ 650 milhões, em 2002, para mais de US\$ 2,5

bilhões em 2008, um crescimento de mais de 400% no período. Uma pequena retração foi verificada em 2009, principalmente devido à redução no total exportado, que diminuiu em aproximadamente US\$ 500 milhões. No entanto, em 2010 foi verificado um aumento na corrente de comércio, apesar de as estatísticas ainda não terem chegado aos níveis de 2008.

Balança comercial Brasil-África do Sul

Valores em US\$ FOB				
Ano	Exportação	Importação	Saldo	Corrente de Comércio
2004	1.037.166.657	268.097.881	769.068.776	1.305.264.538
2005	1.371.135.092	341.547.475	1.029.587.617	1.712.682.567
2006	1.462.736.565	434.860.919	1.027.875.646	1.897.597.484
2007	1.757.857.900	522.300.721	1.235.557.179	2.280.158.621
2008	1.754.848.262	774.151.693	980.696.569	2.528.999.955
2009	1.259.699.806	433.213.470	826.486.336	1.692.913.276
2010	1.309.974.026	753.330.040	556.643.986	2.063.304.066

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

No que diz respeito às exportações brasileiras com destino ao país africano, o total, em 2010, foi de US\$ 1,3 bilhão, resultado de uma pauta relativamente diversificada, com os dez principais produtos respondendo por aproximadamente 40% do montante total de exportações. O produto líder são *Pedaços e miudezas de frango congelado*, representando pouco mais de 11% do total, o equivalente a aproximadamente US\$ 130 milhões; o segundo produto são *veículos automotores com motor a explosão*, com 6% do total e pouco mais de US\$ 70 milhões; e, o terceiro produto são *Tratores rodoviários para semirreboques*, representando pouco menos de 5% do total, equivalentes a US\$ 58 milhões.

Por outro lado, as importações brasileiras originárias da África do Sul contabilizaram, em 2010, mais de US\$ 750 milhões, cifra consideravelmente superior ao pouco mais de US\$ 400 milhões do ano anterior. O principal produto importado da África do Sul é a *Hulha antracita não aglomerada*, que responde por quase 12% do total importado, equivalente a aproximadamente US\$ 80 milhões; em segundo lugar estão *motores de explosão para veículos*, com pouco mais de 10% do total, ou cerca US\$ 71 milhões; e em terceiro lugar estão *Chapas de liga de alumínio*, que correspondem a pouco mais de 6% do total, em torno de US\$ 42 milhões.¹⁰

¹⁰ Uma lista com os principais produtos da pauta comercial e as estatísticas equivalentes pode ser encontrada no site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro, na divisão de Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>>.

É interessante notar que o total do fluxo comercial entre o Brasil e os países da SACU é praticamente o mesmo verificado com a África do Sul, evidenciando uma preponderância desse país no comércio com o Brasil quando se trata do bloco como um todo.

Procedimentos Aduaneiros

A fim de promover a harmonização e facilitar o comércio, os membros da SACU adotaram várias iniciativas aduaneiras, as quais incluem a introdução do documento administrativo único (Single Administrative Document - SAD), no modelo de uma declaração aduaneira comum; um código de procedimento padrão aduaneiro; e um intercâmbio eletrônico de dados.

Os documentos básicos para o processo de exportação para a África do Sul são: (a) reconhecimento de embarque (três cópias); (b) ordem de liberação da carga; (c) certificado de origem; (d) fatura comercial (original e quatro cópias); (e) declaração aduaneira de importação; (f) formulário SAD500 (documento de trânsito); (g) romaneio (três cópias); e (h) recibos de capatazia. O tempo médio entre a chegada da carga em um porto sul-africano e sua distribuição é de 35 dias, e o custo por container é de US\$ 1.807. Já o despacho de importação geralmente leva no máximo 24 horas para carga aérea, e entre dois e três dias para transporte marítimo, dependendo do porto de entrada. Todos os documentos devem ser apresentados com a declaração aduaneira para os escritórios aduaneiros do porto de entrada antes do desembarço. A fatura comercial deve incluir todas as informações necessárias para as Aduanas sul-africanas determinarem o valor do item importado e, assim, o valor do imposto sobre a mercadoria. Paralelamente, caso sejam aplicáveis direitos preferenciais ou se trate de bens sujeitos a medidas *antidumping* ou de compensação, são necessários um certificado e uma declaração de origem. Em certos casos também são exigidas permissões de importação, tais como licenças. Outra informação importante é que as mercadorias podem ser desembarçadas mesmo antes de sua chegada em um porto sul-africano, isto é, assim que elas forem carregadas para serem transportadas. No caso do transporte marítimo, após realizar o desembarço, o importador paga as tarifas devidas à Receita Portuária e, então, recebe uma ordem de atracação. Ainda que as estâncias aduaneiras maiores aceitem documentação eletrônica para agilizar o processo de liberação, vale destacar que esta deve ser acompanhada por uma versão em papel, que é considerada a declaração legal. Caso o formulário SAD500 não possa conter todas as informações da carga, utiliza-se um formulário mais extenso, o SAD501. Para a entrada de plantas, sementes, legumes e frutas na África do Sul são exigidos certificados fitossanitários expedidos no país de origem. Ademais, são necessários também os documentos referentes ao seguro da carga (BRASIL, 2009; EXPORTHELP, 2010; WORLD BANK, 2010b).

Conforme relatório da OMC, as mercadorias que entram na área da SACU podem ser declaradas no primeiro porto de entrada, na união aduaneira (que normalmente é um porto sul-africano), ou podem ser removidas do porto de entrada para outro país da SACU, onde então serão liberadas para o consumo interno ou transportadas para outro país da SACU. Nos casos de Bostwana, Suazilândia e Lesoto, que não possuem litoral, as mercadorias são importadas (exportadas) principalmente através da África do Sul (em trânsito). A saber, ainda que os produtos que circulam no âmbito da SACU sejam livres de impostos aduaneiros, existem controles aduaneiros em função da diferença de regimes fiscais internos (por exemplo, IVA¹¹ e impostos sobre vendas), bem como de medidas de controle de importação. O valor aduaneiro no âmbito da SACU é determinado a partir do *Customs and Excise Act of South Africa*, de 1964, considerando suas emendas e alterações posteriores. Conforme essa lei, o valor aduaneiro das mercadorias importadas corresponde ao valor da transação baseado no preço FOB¹² da importação. No entanto, quando o valor da transação não puder ser determinado, o valor aduaneiro será baseado nos métodos previstos no Acordo da OMC sobre Valoração Aduaneira. Para comercialização de mercadorias com valor superior a R 20 mil, importadores e exportadores precisam se registrar na Receita Federal Sul-Africana (SARS). Esse processo de cadastramento leva, em média, um dia. Com essa inscrição, os comerciantes irão receber um número de código aduaneiro, o qual será utilizado em todas as declarações aduaneiras. Ainda assim, para importações ou exportações imediatas, pode ser utilizado um número de código geral emitido pela Alfândega.

A emissão de licenças de importação e exportação, segundo a *International Trade Administration Act* (Lei nº 71, de 2002), é de responsabilidade da Comissão de Administração do Comércio Internacional (Itac).

As importações de produtos controlados devem ser feitas através de portos de entrada específicos, a fim de que os controles possam ser aplicados, as autoridades possam realizar a destruição ou a limpeza de plantas infectadas com patógenos ou insetos. A lista de mercadorias sujeitas a licenças de importação por razões sanitárias e/ou fitossanitárias está sob contínua revisão pelo Departamento da Agricultura, de modo a refletir eventuais alterações no *status* de cada doença. Isto é, à medida que novas informações científicas são disponibilizadas, novas avaliações de risco são efetuadas para determinar se os requisitos de importação devem ser alterados. Ainda assim, conforme análise da OMC, destaca-se que qualquer produto sujeito às normas sanitárias e fitossanitárias pode ser objeto de inspeção, incluindo classificação e amostragem, para verificar a conformidade com os regulamentos, e que esse controle pode ser feito em qualquer ponto. Nesse sentido, caso sejam encontradas mercadorias que não estejam em conformidade com as regulações, elas podem ser apreendidas e, além disso, pode ser iniciado um processo penal. Nesses casos, é possível apelar, tendo em vista as diversas legislações.

¹¹ Imposto sobre Valor Agregado.

¹² Free on Board ou Preço sem Frete Incluso, em português.

Para importar fertilizantes, ração de fazenda, remédios agrícolas ou remédios para gado, as mercadorias devem ser registradas na África do Sul e estarem em conformidade com o *Fertilizers, Farm Feeds, Agricultural Remedies and Stock Remedies Act of 1947* (Ato nº 36, de 1947). Mais especificamente, no registro deve constar a composição, a eficácia, todas as características físicas, químicas e outras propriedades, e as mercadorias devem ser embaladas em um recipiente lacrado e rotulado na forma prevista em lei. Além disso, antes do embarque, pode ser requisitada uma amostra para fins de exame. Ademais, no caso de adubos ou rações de fazenda contendo ossos ou qualquer outra substância derivada da carcaça animal, é exigida uma permissão especial.

O Regulador Nacional de Especificações Obrigatórias (National Regulator for Compulsory Specifications - NRCS) é uma das agências que compõem o Conselho das Instituições de Comércio e Indústria (Cotii), subordinada ao Departamento de Indústria e Comércio (DTI), criada para supervisionar os padrões de qualidade relativos à saúde, à segurança e ao meio ambiente exigidos legalmente pela África do Sul. Eletrodomésticos, equipamentos eletrônicos em geral, cabos elétricos e fios flexíveis, componentes de baixa tensão, veículos e suas partes, além de produtos alimentícios como peixes, frutos do mar e carne enlatada precisam de uma “carta de autoridade” do NRCS para serem importados. Paralelamente ao NRCS, existe o Escritório Sul-Africano de Padrões (South African Bureau of Standards - SABS), outra agência do Cotii, cuja função é certificar produtos em geral e manter seus padrões de qualidade, além de participar da fiscalização de cargas e de testes em produtos.

As especificações com relação à rotulagem e à propaganda de alimentos estão contidas no *Foodstuffs, Cosmetics and Disinfectants Act*, de 1972. De modo geral, as principais informações que devem conter na embalagem são: nome e descrição do produto; nome e endereço do fabricante; ingredientes; informações nutricionais; e instruções de uso e armazenagem do produto.

Com relação aos requerimentos para embalagens, algumas leis relevantes, conforme a OMC, são: *Agricultural Products Standards Act* (1990) e *Liquor Products Act* (1989), que regulam a marcação de embalagens e de produtos agrícolas (inclusive de bens importados) para a venda local e para exportação; *Merchandise Marks Act* (Lei nº 17, de 1941), considerando suas alterações, e *Intellectual Property Laws Amendment Act* (Lei nº 38, de 1997), que possuem disposições relativas à marcação e à embalagem, bem como a utilização de certas palavras e símbolos; *Explosives Act* (Lei nº 15, de 2003), que indica que os explosivos devem ser claramente identificados na forma prescrita, com marcas de identificação legíveis e visíveis, e devem ser embalados em material apropriado. Os produtores e importadores de explosivos devem apresentar exemplos do material de embalagem, a fim de criar e manter um banco de dados dessas amostras.

O *Merchandise Marks Act* determina que o país de origem seja explicitado nas mercadorias importadas, que por sua vez devem estar em conformidade com o sistema métrico internacional de unidades.

No que tange às importações temporárias, como para fins de amostras e de feiras, a África do Sul participa do sistema do *carne* ATA. No entanto, para que o sistema possa ser aplicado, os bens devem estar adequadamente selados e identificados.¹³

Vale ressaltar também que a África do Sul não é signatária do Acordo Multilateral sobre Compras Governamentais (Government Procurement Agreement - GPA). Conforme a OMC, os produtos importados adquiridos pelo Governo devem ser enviados ou operados por companhias de navegação sul-africanas ou companhias de navegação aprovadas, a menos que essas disposições resultem em maiores custos ou atrasos excessivos.

Por outro lado, a África do Sul é signatária de convenções internacionais acerca de direitos de propriedade intelectual e é membro da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (Ompi). Patentes podem ser registradas em conformidade com o *Patents Act*, de 1978, sendo concedidas para um período de vinte anos. Paralelamente, as marcas podem ser registradas em conformidade com o *Trade Marks Act*, de 1993, sendo concedidas para um período de dez anos, com possibilidade de renovação por um período equivalente.

Pagamentos em moeda estrangeira só podem ser efetuados por cambistas autorizados, mediante a apresentação da fatura comercial e do certificado de recibo/transporte fornecido pela transportadora ou pelo despachante. Pagamentos relativos a adiantamentos ou para cobrir o custo de importação não devem exceder R 250 mil.

Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro na África do Sul

¹³ Mais informações estão disponíveis em: <<http://www.atacarnet.com>>. Acesso em: 13 dez. 2010.

Documento	Responsável	Produtos	Observações
Certificado de origem	Órgãos brasileiros competentes (i.e. FIERGS)	Todos os produtos regulares	Para que este documento possibilite o tratamento preferencial de produtos brasileiros, quando possível.
Fatura comercial	Nenhum (agentes comerciais)	Todos os produtos regulares	Documento que demonstra a efetuação da compra/venda da carga.
Guia de remessa/Romaneio	Exportador	Todos os produtos regulares	Documento que detalha a carga, com número de embalagens, conteúdo, etc.
Recibo de capatazia (<i>terminal handling receipt</i>)	Empresa, agente ou instituição responsável pelo manejo da carga nos terminais portuários	Todos os produtos regulares.	-
Reconhecimento de embarque (<i>bill of lading</i>)	Exportador	Todos os produtos regulares	Deve ser enviada para o importador.
Declaração aduaneira de importação/Formulário SAD500 ou SAD501	Importador ou agente	Todos os produtos regulares	Deve ser preenchida pelo importador ou agente junto à aduana.
Ordem de liberação da carga	Agentes comerciais	Todos os produtos regulares	-
Certificado fitossanitário	Órgão encarregado no país de origem	Plantas, sementes, legumes e frutas.	Deve ser enviado para o importador.
-	(No Brasil: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA)	-	-

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados da OMC (2009).

TRIBUTOS

A África do Sul aplica a tarifa externa comum (TEC) da SACU. Sobre isso, esse país está encarregado pela SACU de tomar providências visando solucionar divergências comerciais. Por outro lado, algumas medidas não tarifárias importantes (restrições quantitativas, procedimentos aduaneiros, padronizações e regulamentos técnicos, medidas sanitárias e fitossanitárias, contratos públicos, política de concorrência, incentivos e impostos internos) ainda não foram unificadas no âmbito da SACU, conforme a OMC.

As importações da África do Sul estão sujeitas a direitos aduaneiros e impostos internos, incluindo o IVA. Existem impostos especiais (por exemplo, sobre o consumo de vinhos, destilados, cervejas e outras bebidas fermentadas; tabaco e combustível) e taxas (por exemplo, para certos produtos agrícolas; taxa ambiental sobre determinados bens; sobre combustível; e taxa RAF (Road Accident Fund). Para certos

produtos agrícolas, os impostos e taxas são recolhidos no primeiro ponto de venda por associações agrícolas. Existe uma taxa ambiental de 3 centavos, com o objetivo de reduzir a poluição, aplicada a cada sacola ou saco de plástico nacional ou importado, recolhida pela SARS.¹⁴ Além disso, existe um imposto específico sobre combustíveis, para certos óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos, tanto importados quanto nacionais.

Ainda de acordo com a OMC, existem diferentes impostos com o objetivo de proteger a indústria nacional, mantendo os preços domésticos acima dos internacionais, baseados na relação entre os preços de importação FOB e os preços de referência. A proteção é automaticamente ajustada às mudanças nos preços internacionais, ou seja, quanto menor o preço internacional em relação ao preço de referência, maior a proteção.

A média simples da tarifa NMF (nação mais favorecida), em 2009, foi de 8,1% (inferior a anos anteriores), com coeficiente de variação de 1,4, o que indica ainda certa dispersão relativa. A tarifa inclui taxas *ad valorem* (entre 0% e 96%). A taxa modal (a taxa de ocorrência mais frequente) é zero, e aplica-se a 54,6% de todas as linhas tarifárias.

Exemplos de artigos livres de impostos são animais vivos, produtos de origem animal, minérios, fertilizantes, cortiça, celulose, seda, alguns minerais (por exemplo, níquel, chumbo e zinco) e outros metais básicos. De todas as linhas tarifárias, 87,4% têm taxas de até 20%. As tarifas mais altas (acima de 50%) são aplicadas a 0,1% das linhas tarifárias, incluindo os laticínios, preparados de vegetais, bebidas e destilados. Segundo a International Standard Industrial Classification (ISIC), padrão internacional de classificação industrial, o setor com maior proteção tarifária é o manufatureiro (8,5%), seguido pela agricultura (3,7%) e pela indústria extrativa (0,8%). Segundo a definição da OMC, a agricultura tem a maior proteção, de 10,1%, contra 7,8% para produtos não agrícolas.

Os impostos sobre consumo para membros da SACU são os mesmos para produtos especificados. Esses impostos podem ser específicos ou *ad valorem*, dependendo do bem, e são aplicados com a mesma taxa sobre as mercadorias importadas e nacionais.

O IVA na África do Sul, sobre os bens e serviços produzidos internamente e importados, possui uma taxa de 14%. Usufruem de taxa zero as exportações; certos alimentos básicos (por exemplo, pão integral, farinha de milho, ovos, leite, frutas e vegetais); certos bens utilizados ou consumidos para fins agrícolas, pastoris ou outros fins agrícolas (por exemplo, alimentos para animais, sementes, fertilizantes, pesticidas, e

¹⁴ Tais informações podem ser obtidas online do SARS, *Customs and Excise: Industries*, disponível em: <<http://www.sars.gov.za/home.asp?pid=4139#Environmental>>.

remédios para animais); certos combustíveis (como querosene de iluminação, diesel e gasolina); e os transportes internacionais de mercadorias e de passageiros. Bens e serviços isentos de IVA incluem serviços financeiros; bens doados ou serviços, ou quaisquer outros bens feitos ou fabricados com insumos doados; fornecimento de habitação; certos serviços educacionais; e determinados serviços de transporte. O IVA é cobrado sobre o preço do mercado doméstico para os bens e serviços produzidos na África do Sul. Na importação, é cobrado sobre o FOB do valor aduaneiro (ou seja, o valor aduaneiro FOB, acrescido do montante de qualquer direito aduaneiro não descontado), elevado em 10%. O adicional de 10% está incluído para ajustar o valor aduaneiro ao valor FOB, em vez de ao valor CIF (Cost, Insurance and Freight).¹⁵

As mercadorias importadas temporariamente para a África do Sul (para processamento, reparação, limpeza, recondicionamento ou para fabricação de produtos exclusivamente para exportação) estão isentas de taxas e impostos, inclusive as importadas temporariamente e depois exportadas no mesmo estado. As mercadorias importadas para serem processadas nas zonas de desenvolvimento industrial (IDZs, na sigla em inglês) também estão isentas. Os produtos importados também podem ser importados com desconto do imposto para o uso na área controlada aduaneira (CCA, na sigla em inglês), dentro das IDZs.

Segundo a *Lei das Alfândegas e Impostos Especiais de Consumo (Customs and Excise Act, Lei n.º 91, de 1964)*, descontos de imposto, na maioria dos casos de 100%, estão disponíveis para *commodities* importadas, utilizadas como insumos em indústrias específicas. A lei também prevê descontos sobre os direitos aduaneiros, imposto de combustível e impostos para o Fundo de Acidentes Rodoviários (Road Accident Fund), sobre alguns bens importados para consumo interno de, *inter alia*, diplomatas; para eventos especiais, tais como exposições internacionais; para ajuda humanitária em casos de catástrofes naturais, desastres e escassez de alimentos; para a fabricação e uso comercial; para bens reimportados para a África do Sul; ou para as mercadorias importadas de países específicos (por exemplo, têxteis de Moçambique). Além disso, a África do Sul também oferece descontos temporários de impostos.

Alguns direitos *antidumping* são cobrados sobre as importações de países ou fabricantes específicos. No caso do Brasil, três fabricantes de *Chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de polímeros de propileno orientado biaxialmente, não alveolar, não reforçadas, estratificadas, sem suporte nem associadas a outras matérias com uma espessura superior a 0,012 milímetros, mas não superior a 0,06 mm, não termoencolhível* estão sujeitos ao pagamento de direitos *antidumping* que variam de 4,7% a 91,6%.

¹⁵ Ver Lei do Imposto do Valor Adicionado, de 1991. Disponível em: <<http://www.acts.co.za/vat/index.htm>>.

Nenhuma medida de compensação ou de salvaguarda foi imposta aos produtos brasileiros até o momento¹⁶.

O governo sul-africano introduziu o Quadro de Política Industrial Nacional (*National Industrial Policy Framework*) e o Plano de Ação da Política Industrial (*Industrial Policy Action Plan - The Framework*) em 2007, com o objetivo de promover indústrias de valor adicionado em oito áreas, incluindo: (i) capital e equipamentos de transporte; (ii) mercadorias e componentes automotivos; (iii) produtos químicos, fabricação de plásticos e produtos farmacêuticos; (iv) florestal, celulose, papel e mobiliário; (v) terceirização de processos empresariais; (vi) turismo; (vii) biocombustíveis; e (viii) vestuário e têxteis. Esse quadro estabelece mecanismos específicos para auxiliar essas áreas, incluindo uma revisão abrangente dos direitos de importação que tenham sido encaminhados para os últimos anos, e um potencial de redução dos direitos de importação sobre os insumos selecionados e componentes (UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, 2009).

Tarifas e importações por grupo de produtos

¹⁶ Veja o SARS website. Schedule nº 2 Anti-dumping, Countervailing and Safeguard Duties on Imported Goods. Disponível em: <<http://www.sars.gov.za/home.asp?pid=2630>>.

Grupos de Produtos	Impostos Finais Consolidados				Tarifas NMF aplicadas			Importações	
	Média	Livre de impostos em %	Max	Vinculado em %	Média	Livre de impostos em %	Max	Parcela em %	Livre de impostos
Produtos de origem animal	41.2	24.7	160	100	13.0	52.9	40	0.4	47.1
Laticínios	93.2	0	96	100	9.0	20.0	22	0.1	9.2
Frutas, legumes, plantas	27.0	20.5	99	100	9.6	34.2	99	0.3	31.3
Café, chá	65.4	20.8	170	100	7.8	45.8	25	0.3	50.4
Cereais e preparações	47.7	5.4	597	100	9.6	37.4	103	1.6	41.7
Oleaginosas, Óleos e Gorduras	47.5	6.1	81	100	7.7	18.1	20	1.5	7.2
Açúcares e produtos de confeitaria	73.4	0	105	100	3.9	87.5	37	0.2	27.6
Bebidas e tabaco	91.1	4.3	597	100	20.8	9.4	134	0.7	3.6
Algodão	60.0	0	60	100	4.8	66.7	15	0.1	0.8
Outros produtos agrícolas	12.7	52.8	72	100	1.8	88.0	25	0.5	85.4
Produtos de peixe e peixe	24.7	33.3	37	2.6	4.6	76.0	30	0.3	67.1
Minaerais e metais	11.7	16.1	30	95.9	3.7	73.1	30	12.2	82.3
Petróleo	-	-	-	0	0.7	66.7	15	22.5	87.5
Produtos químicos	12.3	6.7	30	99.7	2.3	82.3	20	10.3	74.5
Madeira, papel, etc	11.8	11.8	30	100	6.3	56.6	30	2.6	56.0
Têxteis	22.4	3.7	30	99.2	17.5	15.3	878	1.7	16.1
Vestuário	45.0	0	45	100	40.7	2.1	45	1.1	0.2
Couro, calçados, etc	20.8	0	30	96.4	13.3	35.3	43	2.2	24.6
Máquinas não eléctricas	9.2	39.9	30	100	1.4	90.6	30	16.8	94.6
Máquinas eléctricas	17.4	5.5	30	99.6	4.6	66.8	25	9.8	67.2
Equipamento de transporte	18.2	17.9	50	100	6.0	66.8	30	10.3	39.7
Manufaturas, n.e.s.	12.6	25.9	30	95.2	3.8	78.5	30	4.6	93.0

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados da OMC (2010).

Tabela 10 – Principais grupos de produtos brasileiros exportados e variação da tarifa geral

Produtos e códigos SH correspondentes	Variação da tarifa geral
Veículos automóveis, tratores, ciclos (HS 87.01 – 87.16)	0-27%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos (HS 84.01 – 84.87)	0-30%
Gorduras, óleos e ceras animais ou vegetais (HS 15.01 – 15.22)	0-10%
Carnes e miudezas, comestíveis (HS 02.01 – 02.10)	0-40%
Açúcares e produtos de confeitaria (HS 17.01 – 17.04)	0-37%
Plásticos e suas obras (HS 39.01 – 39.14)	0-10%
Minérios, escórias e cinzas (HS 26.01 – 26.21)	0
Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados (HS 24.01 – 24.03)	15-45%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço (HS 73.01 – 73.26)	0-20%
Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas (HS 71.01 – 71.05)	0
Produtos químicos orgânicos (HS 29.01 – 29.42)	0-15%
Peles, exceto a peleteria, e couros (HS 41.01 – 41.15)	0-10%

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados de Brasil (2009) e South África Revenue Service (2011).

BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Na África do Sul, a *Lei de Administração do Comércio Internacional (International Trade Administration Act, Lei nº 71, de 2002)* permite o controle, via autorizações (licenciamentos), de determinadas importações e exportações. A designação dos produtos sujeitos à autorização é feita por arbítrio administrativo. A manutenção desses controles de importação justifica-se por razões de saúde, de meio ambiente e de segurança; de disposições dos acordos internacionais; de redução da concorrência no mercado nacional em função da importação de bens de segunda mão; e de garantia de que os produtos de segunda mão não impactem negativamente na indústria de transformação da SACU¹⁷.

O ministro encarregado do comércio e da indústria tem o poder de regulamentar o comércio internacional. Os controles devem estar em conformidade com as políticas aprovadas pelo Ministério. Proibições e controles podem ser aplicados de acordo com a origem das mercadorias, a utilização final, os

¹⁷ Conforme International Trade Administration Commission Of South Africa, 2011a, 2011b.

canais de transporte, a maneira pela qual eles são importados ou exportados, os fins para os quais serão utilizados, ou os métodos ou processos de produção.

Conforme a OMC, produtos usados e de segunda mão têm sua importação sujeita a controle, ou seja, exige uma autorização de importação ou licença. Itens como peixe e seus produtos, óleos e outros combustíveis fósseis, ácidos inorgânicos, elementos químicos radioativos, hidrocarbonetos, pneus, metais, armas de fogo e munições, máquinas de jogos de azar e outros diversos éteres e ácidos carboxílicos estão igualmente sujeitos a medidas de controle de importação. Outras categorias de importações controladas incluem resíduos, cinzas e produtos sujeitos a especificações de qualidade. Há controles de importação por motivos de, *inter alia*, segurança, moral, medidas técnicas, sanitárias e fitossanitárias, e por motivos ambientais. Importações controladas incluem plantas e animais vivos e produtos derivados; drogas e entorpecentes; materiais pornográficos ou ofensivos; diamantes brutos; e resíduos e materiais perigosos. Essas medidas são aplicáveis a todas as importações, inclusive de outros países da SACU. Grande quantidade de produtos agrícolas está sujeita à fiscalização e à apresentação de licenças especiais emitidas pelas autoridades sul-africanas, ou só pode ser importada por elas. Assim sendo, o exportador deve verificar se possui a documentação correta antes de despachar seus produtos.¹⁸

Entre as importações que são encaminhadas para os Serviços de Inspeção e Quarentena de Produtos Agrícolas (South African Agricultural Food, Quarantine and Inspection Services - SAAFQIS) do Departamento de Agricultura, estão alguns peixes, mel, flores e folhagens ornamentosas, legumes e frutas, castanhas (incluindo a variedade brasileira), sementes, cereais, café não torrado, milho, arroz, malte, soja, plantas utilizadas na perfumaria, tabaco não manufaturado, madeiras, cortiça, algodão e inseticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas, desinfetantes, apresentadas em formas ou embalagens para venda a varejo ou como preparações de artigos.

Não são aplicadas quotas de importação, em geral. As restrições quantitativas são aplicadas apenas (i) aos bens usados; (ii) aos produtos controlados no âmbito do *Protocolo de Montreal*; e (iii) de acordo com a convenção de 1998 contra os produtos químicos utilizados na fabricação de drogas ilícitas, a *Convenção de Basileia*. Esses produtos também estão sujeitos à autorização de importação.

Quotas tarifárias (TQs) são aplicáveis aos produtos agrícolas e têxteis e vestuário. Quotas tarifárias para os produtos agrícolas são administradas através de licenças de importação emitidas pelo Departamento de Agricultura, trimestral ou semestralmente, e os candidatos precisam estar registrados na

¹⁸ A lista consolidada de importações proibidas ou restringidas está disponível em: <http://www.sars.gov.za/home.asp?pid=4150&tid=65&s=pubs&show=1084>.

SARS com o DTI. A 70% das quotas têm uma base histórica; 20% são alocadas para pequenas e médias empresas e novos importadores; e 10% para importadores BEE, ou seja, empresas que se qualifiquem dentro do *Broad-Based Black Economic Empowerment (B-BBEE) Act* (Lei nº 53, de 2003). No entanto, muitas quotas tarifárias não têm sido utilizadas, já que as taxas fora da quota para certos produtos têm sido menores do que as tarifas dentro da quota.¹⁹

Requisitos de conteúdo local e de transformação substancial são parte das políticas comerciais da África do Sul, sendo utilizados como um instrumento de política industrial para incentivar o investimento, especialmente do exterior, e a produção de certos bens, incluindo aqueles produzidos por pequenas e médias empresas. Considerações de conteúdo local são levadas em conta para fins de comparação das propostas de contratos públicos; para a concessão de alguns incentivos; para prestação de seguros de crédito à exportação; e para a utilização do logo *Proudly South Africa* (Orgulhosamente, África do Sul).

O Comitê Sul Africano de Padronizações (South African Bureau of Standards - SABS,) é a entidade pública que opera a Lei de Padronizações (*Standards Act*, Lei nº 8, de 2008). Essa lei determina o SABS como principal instituição responsável pelo desenvolvimento, promoção e manutenção da padronização e da prestação de serviços de avaliação de conformidade. No entanto, a função reguladora anteriormente desempenhada pelo SABS está a cargo da recém-criada Autoridade Reguladora Nacional de Especificações Obrigatórias (National Regulator for Compulsory Specifications - NRCS).

A NRCS foi estabelecida sob a Lei de 2008 (*NRCS Act*) para administrar as especificações obrigatórias. Essa lei também estabelece o quadro jurídico para a administração de regulamentos técnicos, mantidos no interesse da segurança pública, da saúde e do meio ambiente. O NRCS é, portanto, responsável por garantir o cumprimento das normas que são requisitos legais para venda, fabricação, importação e, em alguns casos, exportação de determinados produtos. Os produtos regulados incluem: eletrodomésticos; equipamentos eletrônicos, de som e comunicação e de TI; componentes de utensílios, como interruptores; cabos elétricos e fios flexíveis, inclusive acopladores, cabos conectores e extensões; componentes de instalações fixas de baixa tensão, inclusive disjuntores e unidades de proteção de fuga a terra; veículos e componentes; alguns produtos alimentícios (peixes, frutos do mar, peixe em conserva, carne enlatada). As importações que se enquadram nessas categorias exigem uma Carta de Autoridade por parte do NRCS.

A Emenda da Lei de Padronização de Produtos Agrícolas (*Agricultural Product Standards Amendment Act*, Lei nº 63, de 1998) é a principal lei sobre normas para produtos agrícolas. Os padrões são

¹⁹ A Lei que trata sobre o B-BBEE (Broad – Based Black Economic Empowerment) está disponível, na íntegra, em inglês, em <http://www.info.gov.za/view/DownloadFileAction?id=68031>.

definidos em consulta com o setor da agricultura, com os grupos de consumidores e com os organismos internacionais que definem normas, como, por exemplo, a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), a Organização Mundial da Saúde (OMS), Comissão *Codex Alimentarius*, e várias comissões assessoras especiais no âmbito da Organização Mundial de Saúde Animal (OIE).

Sobre as padronizações nacionais, pode haver recursos e existe um procedimento para resolver eventuais disputas. Os requerimentos devem ser apresentados por escrito, no prazo de dez dias úteis da decisão, indicando claramente os motivos técnicos em que o recurso é feito. A partir disso, qualquer decisão tomada pelo presidente do SABS é definitiva e relatada para o Conselho Administrativo do SABS.

O desenvolvimento de normas técnicas, a inspeção e a execução estão sob responsabilidade dos diversos departamentos governamentais. Várias instituições são responsáveis por definir as regras técnicas, incluindo o SABS; o Sistema Nacional Sul-Africano de Credenciamento (South African National Accreditation System - SANAS,); o Instituto Nacional de Metrologia da África do Sul (National Metrology Institute of South Africa - NMISA), responsável pela manutenção, rastreabilidade e divulgação de normas de medição nacionais; além de uma ampla gama de organismos credenciados, como laboratórios de verificação, de certificação e de inspeção. É utilizado um processo de consulta quando os regulamentos técnicos são desenvolvidos, mas não existe uma abordagem nacional coerente, segundo a OMC. Há algumas lacunas, bem como áreas de sobreposição entre os serviços nacionais. Além disso, o sistema regulatório é fragmentado, com inúmeras leis sobre o processo de definição de regulamentos técnicos. Assim, o acesso à informação sobre as regulamentações técnicas atuais e propostas pode ser difícil, tornando o sistema imprevisível e incerto.

Produtos nacionais e importados estão igualmente sujeitos aos regulamentos técnicos. Uma mercadoria importada será aprovada se for certificada por uma pessoa ou uma organização reconhecida pelo Ministro do Comércio e Indústria. Na ausência de certificação, o produto importado pode ser testado ou analisado e, se não estiver em conformidade com o regulamento, poderá ser destruído. O SABS pode examinar, testar ou analisar uma amostra de qualquer artigo importado para determinar se foi fabricado em conformidade com os requisitos.

Sobre produtos agrícolas e animais, o Departamento da Agricultura define e aplica normas sanitárias e fitossanitárias. O Departamento também é responsável pela execução e fiscalização de requerimentos de certificação. Normas sanitárias e fitossanitárias são publicadas na *Gazette* de acordo com o produto (SOUTH AFRICA GOVERNMENT INFORMATION, 2011; WORLD TRADE ORGANIZATION, 2009).

A emenda da *Lei de Produtos Alcoólicos (Liquor Products Amendment Act, Lei nº 11, de 1993)* regulamenta a produção, comercialização, importação e exportação de certos produtos alcoólicos,²⁰ bem como a composição e as propriedades de tais produtos. Também estabelece os regimes para regular matéria relacionada a produções específicas, incluindo os regimes de origem e de proteção ao ambiente de produção do vinho. Já a emenda da *Lei de Controle de Produtos de Tabaco (Tobacco Products Control Amendment Act, Lei nº 12, de 1999,)* estabelece teores máximos de alcatrão, nicotina e outros componentes de produtos de tabaco.

Todos os produtos alimentares importados devem atender aos requerimentos de qualidade sanitária e fitossanitária e aos requisitos de rotulagem. A responsabilidade pelo cumprimento dos regulamentos cabe ao importador sul-africano. Essas medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS) na África do Sul são baseadas em normas internacionais. No entanto, as exigências SPS para os produtos agrícolas parecem rigorosas, segundo a OMC, uma vez que a maioria dos produtos agrícolas está sujeita às normas de qualidade ou aos regulamentos técnicos. De acordo com a *Lei de Doenças Animais (Animal Diseases Act, Lei nº 35, de 1984)*, a importação de qualquer animal e produto de origem animal (incluindo carne) é proibida se o risco de importação for considerado inaceitável. Além disso, o ministro pode também proibir a venda de qualquer produto importado se ele for retirado do ponto de entrada antes da verificação de conformidade.

No âmbito da cooperação trilateral entre Brasil, Índia e África do Sul (IBSA), já foi discutida a necessidade de compartilhar conhecimentos, capacidades e experiências relativas às medidas SPS aplicáveis aos produtos alimentares. Para tanto, uma estratégia comum para o cumprimento das normas SPS internacionais poderia ser elaborada para um maior acesso aos mercados globais de alimentos. Além disso, os três países estão avaliando a possibilidade de acordos de reconhecimento mútuo de normas e procedimentos de avaliação da conformidade para facilitar a redução de barreiras não tarifárias ao comércio. Isso exigiria a avaliação da situação atual no que diz respeito à compatibilidade das respectivas normas e atividades de avaliação da conformidade, num trabalho em conjunto dos organismos de controle de exportação. Um estudo sobre a possibilidade de harmonização e reconhecimento mútuo dos procedimentos de avaliação da conformidade poderia ser realizado (BRASIL, 2010).

Relativamente aos organismos geneticamente modificados, o quadro regulamentar de sua utilização na África do Sul é a Lei de Organismos Geneticamente Modificados (*Genetically Modified Organisms Act, Lei nº 15, de 1997*). Essa lei regula todas as atividades que envolvam a utilização de

²⁰ Os produtos alcoólicos são, *inter alia*, o vinho, a bebida alcoólica de fruta, as bebidas destiladas, um licor de uva de base, uma bebida destilada com base ou um "licor especialmente autorizado".

organismos geneticamente modificados (OGMs), incluindo importação, produção, exportação, trânsito, desenvolvimento, lançamento, distribuição, uso contido, armazenamento e aplicação. O objetivo é garantir que todas as atividades sejam realizadas de forma que eventuais consequências nocivas ao meio ambiente e à saúde humana e animal sejam limitadas, que os acidentes sejam evitados, e que os resíduos sejam geridos de forma eficaz.

Regulações para a rotulagem de alimentos contendo OGMs (incluindo alimentos que contenham material/proteína geneticamente modificada ou que tenham sido geneticamente modificados, mas não contenham material/proteína geneticamente modificada) podem ser encontradas nas Regulações Relacionadas à Rotulagem de Alimentos Obtidos através de Certas Técnicas de Modificação Genética (*Regulations Relating to the Labeling of Foodstuffs Obtained Through Certain Techniques of Genetic Modification*, de 16 de janeiro de 2004). Essas regulações exigem que os alimentos geneticamente modificados devam ser rotulados como tal se diferirem significativamente dos produtos correspondentes já existentes nos seguintes aspectos: composição, valor nutricional, modo de armazenamento, modo de preparação ou cozimento, alergenicidade e origem.

As Regulações Relacionadas à Rotulagem e Propaganda de Alimentos (*Regulations Relating to the Labeling and Advertising of Foodstuffs*, de 1º de março de 2010) são muito específicas quanto ao formato e ao conteúdo das informações contidas no rótulo. Em geral, as informações contidas nos rótulos devem estar em inglês e em, pelo menos, outra língua oficial sul-africana. Além disso, devem constar nos rótulos nome e descrição do produto; nome e endereço do fabricante; lista de ingredientes; informações e afirmações nutricionais; e instruções para o uso e armazenagem do produto. A partir de 2005, entraram em vigor as novas regulações para produtos de vestuário que exigem, para os produtos importados, uma rotulagem com indicação de cuidados em conformidade com o requisito SABS 011 e com indicação de percentual de teor de fibras em conformidade com o requisito SABS 0235; a rotulagem do país de origem; e a indicação do número do código aduaneiro do importador (BRASIL, 2009).

Entre as barreiras não tarifárias restantes, destacam-se as falhas de proteção aos direitos de propriedade intelectual (DPI) e a questão da corrupção. Embora haja uma cooperação ativa entre as autoridades e o setor privado na investigação de denúncias de comércio de bens pirateados ou falsificados, alguns membros da empresa e da comunidade têm expressado preocupações sobre a falta de repressão das leis de DPI contra as importações de mercadorias infratoras, bem como sobre processos judiciais lentos. Apesar dos esforços para reforçar a proteção a esses direitos, as perdas financeiras por razões de falsificações ou de pirataria permanecem altas. Já a questão da corrupção é considerada de alta prioridade pelo governo, com nada menos do que dez agências envolvidas em atividades de combate à corrupção. Todavia, os altos índices de crimes violentos criam uma enorme pressão sobre a capacidade das

autoridades, tornando difícil para as entidades criminal e judicial dedicar-lhes os recursos adequados (UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, 2010).

SUBSÍDIOS

A África do Sul pratica diversos incentivos como políticas de promoção industrial, de exportações, para pequenas e médias empresas e para proteger populações desamparadas. Isso inclui incentivos de investimento, como isenções de tarifas e taxas. Alguns incentivos exigem conteúdo local e estão subordinadas aos resultados das exportações.

Na África do Sul, o setor agrícola é controlado por diversas leis e regulamentos. A principal legislação sobre agricultura é a Lei de Marketing de Produtos Agrícolas (*Marketing of Agricultural Products Act*, Lei nº 47, de 1996, alterada), que visa melhorar o acesso aos mercados e a promoção de exportações agrícolas. Segundo a OMC, a introdução dessa lei resultou em uma significativa redução do envolvimento do Estado nos mercados agrícolas. No entanto, a lei ainda define preços para, entre outros produtos, uvas destinadas à produção de vinho; suco de uva; vinho, vinho destilado, aguardente de vinho e vinho de exportação; leite e outros laticínios; e algodão em pluma. Apesar disso, de acordo com as autoridades, tais preços são calculados para todos os produtos sujeitos à tributação, e têm apenas efeitos administrativos e não sobre os preços de mercado.

A intervenção estatal no setor manufatureiro é alta, com uma ampla gama de regimes de incentivo. Esses incluem regimes gerais de incentivo e programas específicos para a indústria (e.g. automotivo, têxtil e vestuário), inovação e pesquisa e regimes condicionados ao desempenho de exportação.

As dificuldades do setor manufatureiro sul-africano incluem altos preços de insumos-chave; um mercado relativamente pequeno, aliado a sistemas logísticos e infraestrutura relativamente custosos e incertos, particularmente fretes e transporte de passageiros; e uma oferta irregular de água e eletricidade. Além disso, há oferta inadequada de trabalho qualificado, alta dependência de insumos importados e um suporte estatal “inadequado” ao investimento, ao aprimoramento, à inovação e à tecnologia (LAUBSCHER, 2010).

O Quadro de Políticas Industriais Nacionais (NIPF, na sigla em inglês) foi adotado em 2007. O NIPF estabelece amplas políticas no contexto da Iniciativa de Crescimento Compartilhado e Acelerado para a África do Sul (ASGI-AS, na sigla em inglês) com o intuito de reduzir à metade o desemprego e a pobreza até 2014, através de um crescimento acelerado de ao menos 6% a partir de 2010. Os principais objetivos do NIPF são diversificar a produção e diminuir a atual dependência de *commodities* tradicionais; mover-se em

direção a uma economia baseada no conhecimento; e promover indústrias de trabalho intensivas, com maior participação de empresas pequenas e médias e da população historicamente em desvantagem.²¹

Diversos programas de incentivo encontram-se vigentes na África do Sul, entre eles o Programa de Desenvolvimento de Empresas Médias e Pequenas, que fornece benefícios através do Departamento de Indústria e Comércio para empresas que se encaixem em determinados critérios estabelecidos pelo governo.

De acordo com relatório do grupo Deloitte, o governo sul-africano fornece alguns incentivos específicos à exportação para determinados setores nos seguintes programas: Export Marketing and Investment Assistance Scheme, para auxiliar os exportadores sul-africanos a estabelecer mercados para seus produtos e atrair investimento externo para o país; Sector Specific Assistance Scheme, para desenvolver novos mercados de exportação para o país, ampliar a base de exportação da indústria e inserir pequenas e médias empresas no processo de exportação; Capital Projects Feasibility Programme, para facilitação de estudos de viabilidade que possam levar a um acréscimo nas exportações da África do Sul; Steel Rebate, para promover o desenvolvimento da indústria de processamento de aço com valor agregado na África do Sul; Customs Rebate and Drawback Provisions, com o objetivo de promover a manufatura e a exportação de bens sul-africanos; Textile and Clothing Industry Development Programme, para auxiliar o desenvolvimento da indústria têxtil e de vestuário para que obtenham padrão internacional; Motor Industry Development Programme, para economizar divisas para empresas automotivas na forma de uma redução de taxas de importação; Automotive Investment Scheme, para encorajar investimentos na indústria automotiva (DELLOITE, 2010).

Utilizando informações da OMC, observa-se que, por um lado, a indústria automotiva é a líder do setor manufatureiro sul-africano, e o crescimento desse setor teve um impacto positivo no setor manufatureiro como um todo em função dos efeitos de encadeamento: houve um significativo crescimento nos setores de componentes, como *Coberturas de couro para assentos; Silenciadores; e Exaustores e conversores catalíticos*; por outro lado, a contribuição das indústrias têxtil e de vestuário para o PIB não é substancial (0,6%, em 2008), mas essas indústrias estão entre as que empregam mais trabalho intensivo na África do Sul, envolvendo aproximadamente 100 mil pessoas em 2008, uma queda com relação aos 127 mil empregados em 2007 (que correspondiam a 11% do emprego total no setor manufatureiro). Justifica-se, portanto, o contínuo apoio do Governo. O Regime de Certificados de Crédito de Tarifa (DCCS, na sigla em inglês) foi designado para estimular manufaturas têxteis e de vestuário a competir internacionalmente. O DCCS aplica-se sobre a SACU. Os certificados são emitidos em cada país da SACU e são negociáveis. De

²¹ O NIPF está disponível em: <http://www.thedti.gov.za/nipf/NIPF_r2.pdf>.

acordo com as autoridades, o DCCS deveria caducar em março de 2009. No entanto, enquanto um novo programa é criado, o incentivo é mantido.

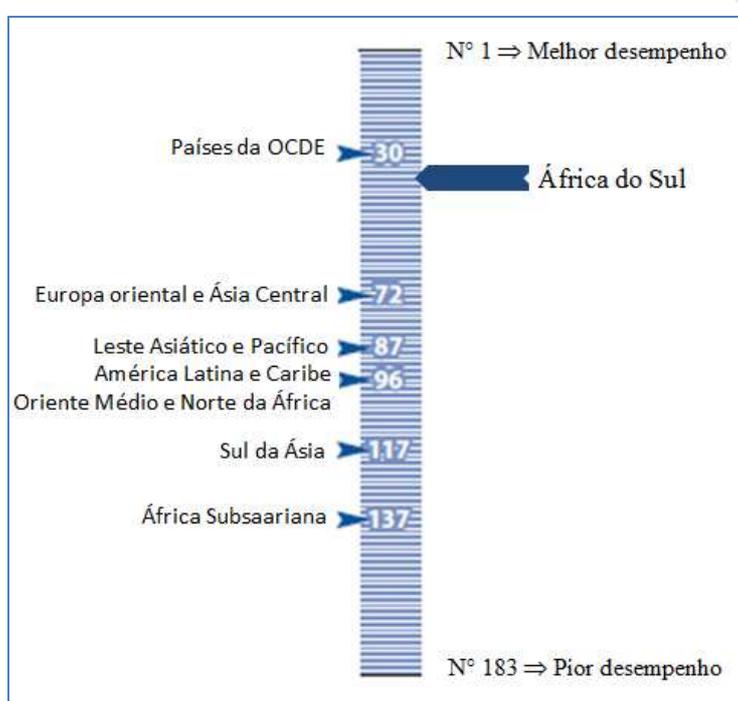
Na África do Sul uma ampla gama de incentivos continua disponível para os investidores. De acordo com o já citado relatório do grupo Deloitte, esses incentivos incluem regimes de incentivo gerais, como a Iniciativa de Desenvolvimento Espacial (SDI, na sigla em inglês), a qual inclui zonas de desenvolvimento industrial (ZDI) (e.g. a Iniciativa de Lubombo e a Iniciativa da Costa Oeste); os Programas de Ajuste Estruturais para indústrias específicas (e.g. automotiva e têxtil e de vestuário), inovação e pesquisa; e os programas de incentivo regionais. Todos esses programas visam à promoção do desenvolvimento industrial sustentável em áreas onde a pobreza e o desemprego são altos; ao fornecimento de oportunidades à população historicamente em desvantagem – o Black Business Supplier Development Programme é um exemplo de tais políticas –; e ao desenvolvimento rápido do setor de empresas pequenas e médias na economia.

A África do Sul possui diversas instituições financeiras de incentivo ao desenvolvimento, as quais operam sob o alcance do Departamento de Comércio e Indústria (DTI), de acordo com a OMC. O Fundo Sul-Africano de Micro-Finanças Apex (Samaf, na sigla em inglês), instituição de financiamento por atacado estabelecida em 2006, fornece financiamento para micro e pequenos negócios a taxas acessíveis. O Samaf trabalha com organização de parceiras baseadas em comunidades, como as Cooperativas de Serviços Financeiros (CSF), bancos comunitários (*village banks*) e instituições de micro-finanças (IMF) médias a grandes. A Khula Enterprise Finance Ltda (Khula), estabelecida em 1996 como uma agência independente do DTI, é a instituição financeira de desenvolvimento mais importante, que atua no apoio a pequenas e médias empresas. A Corporação de Desenvolvimento Industrial (IDC, na sigla em inglês) da África do Sul é uma instituição financeira estatal de desenvolvimento, em operação desde 1940, que fornece financiamento a empresas de maior porte. Essa instituição tem como principal objetivo a promoção do crescimento econômico e do desenvolvimento industrial na África do Sul e também na região.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

De acordo com o *Doing Business 2011*,²² do Banco Mundial, a África do Sul ocupa a 34ª posição no *ranking* de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios. A classificação dos países leva em conta aspectos relacionados a abertura de empresas, obtenção de alvarás, contratação de empregados, emissão de registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamentos de impostos, comércio exterior, cumprimento de contratos e fechamento de empresas, entre outros. A título de comparação mundial, a Figura 2 apresenta a classificação da África do Sul em relação às principais regiões do mundo.

Figura 2 - Ranking *Doing Business 2011*: posição de África do Sul com as principais regiões do mundo

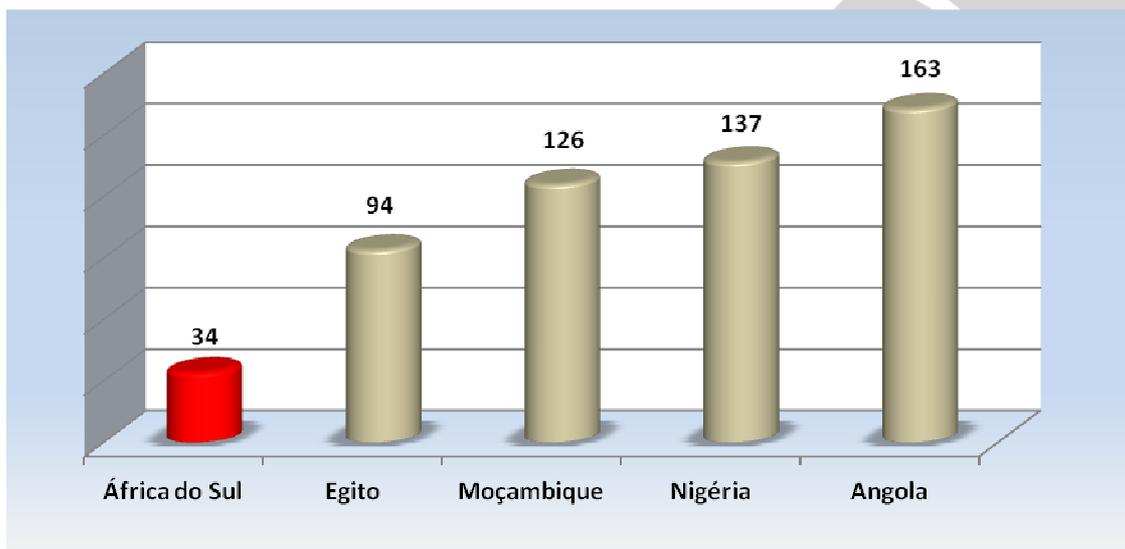


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial (2010).

O país com o melhor ambiente de negócio no mundo, segundo esse *ranking*, é Cingapura, que se mantém nessa posição já há dois anos. Na segunda posição está Hong Kong. No continente africano, comparando Angola, Egito, Moçambique e Nigéria com a África do Sul, este é o que apresenta a melhor classificação, como pode ser observado no Gráfico 6.

²² Publicação anual do Banco Mundial que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Essa publicação está disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>>.

Gráfico 6 - *Ranking Doing Business 2011*: posição da África do Sul e dos países selecionados da África



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial (2010).

A África do Sul estabeleceu mudanças internas que permitiram melhorias nas facilidades para fazer negócios nos últimos cinco anos, segundo o *Doing Business* (2011). Conforme esse relatório, a África do Sul ficou na 127ª posição dos países que apresentaram melhoria nas condições internas para realização dos negócios. Destaca-se, entre essas alterações, a reestruturação do sistema tributário, ocorrida entre 2008 e 2009. A Tabela 3 apresenta a composição e a classificação da África do Sul nos diferentes itens que compõem o *ranking* realizado pelo *Doing Business* para os anos de 2010 e 2011.

Tabela 3 - Ranking da África do Sul nos itens que compõem o índice de facilidades de fazer negócios (2010 e 2011)

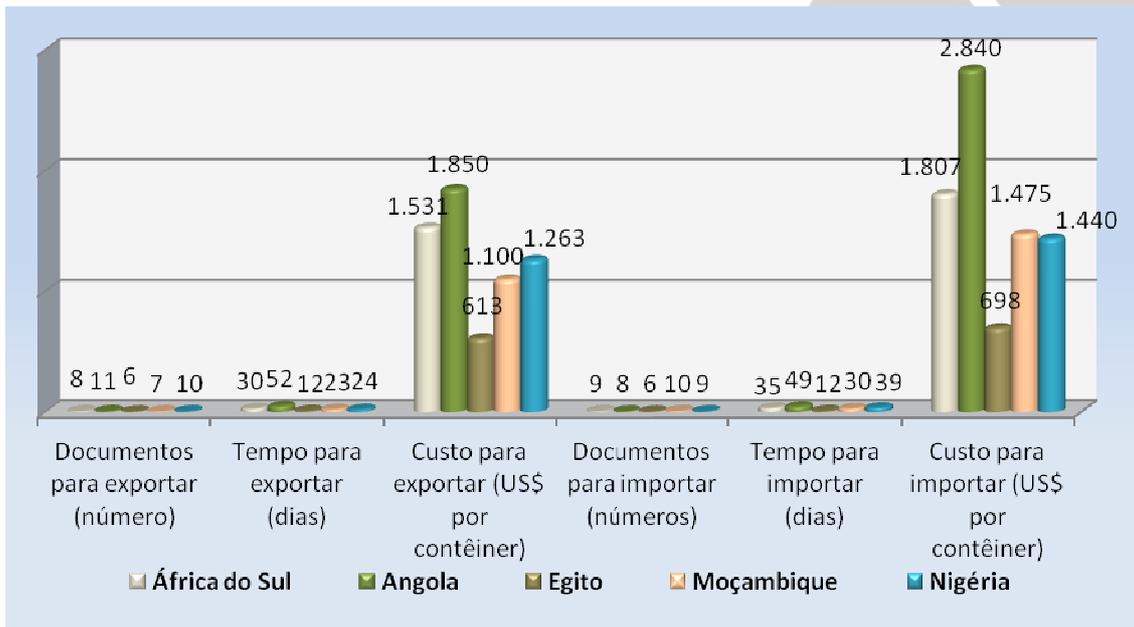
Item	Ranking de 2011	Ranking de 2010	Mudanças no Ranking
Facilidade de fazer negócios	34	32	-2
Abertura de empresas	75	67	-8
Obtenção de alvarás	52	52	Sem alteração
Registro de propriedades	91	90	-1
Obtenção de crédito	2	2	Sem alteração
Proteção de investidores	10	10	Sem alteração
Pagamento de impostos	24	23	-1
Comércio exterior	149	148	-1
Cumprimento de contratos	85	85	Sem alteração
Fechamento de empresas	74	76	2

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial.

Ao analisar os indicadores da Tabela 3, pode-se verificar que ocorreu uma perda de posição da África do Sul de 2010 para 2011, embora, como descrito anteriormente, tenha crescido, em média, nos últimos cinco anos. O item que apresentou queda significativa foi o de *Abertura de Empresas*. Essa queda foi consequência do aumento dos custos dos processos de abertura, que passou de 5,9% para 6% da renda *per capita*, tendo sido mantido o mesmo número de procedimentos e o tempo médio para a empresa começar a operar, que são 6 e 22 respectivamente.

O item *Comércio Exterior* leva em consideração seis aspectos, a saber: i) número de documentos para exportar; ii) tempo, em dias, para exportar; iii) custo para exportar, por contêiner; iv) número de documentos para importar; v) número de dias para importar; e vi) custo para importar, por contêiner. Tomando como referência a África do Sul e os países selecionados do continente africano, compôs-se o Gráfico 7.

Gráfico 7 - Elementos de avaliação do item *Comércio Exterior* do ranking *Doing Business 2011*: comparativo África do Sul, Angola, Egito, Moçambique e Nigéria

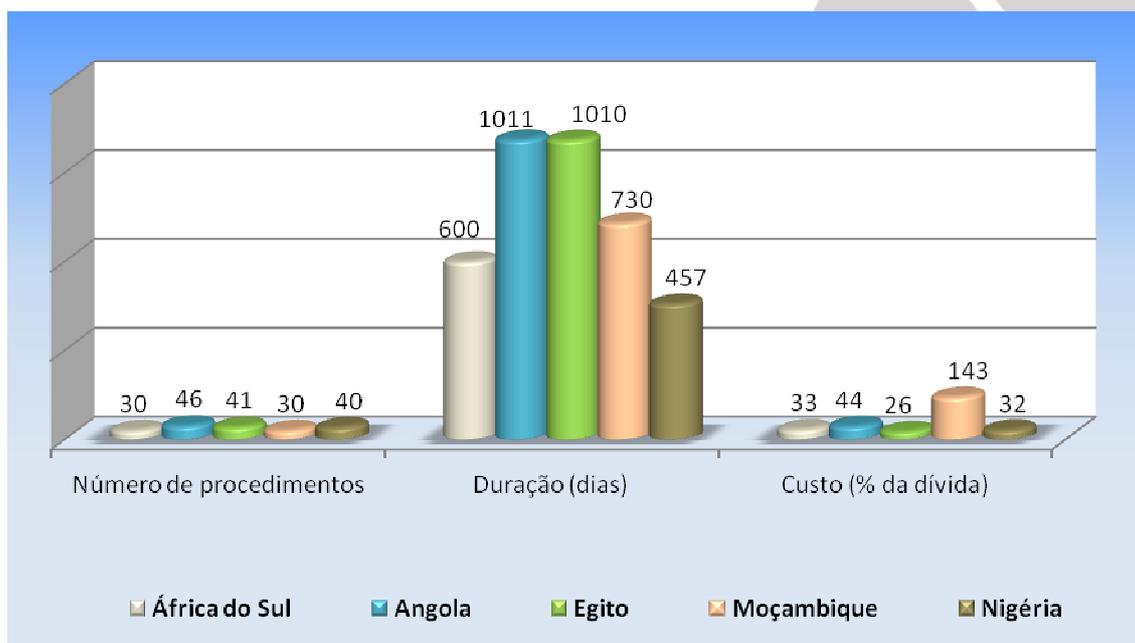


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial (2010).

Pelos dados do Gráfico 8, pode-se verificar que a África do Sul apresenta custos por contêiner, para exportar e importar, significativamente elevados, sendo inferior apenas aos de Angola. O mesmo ocorre no que se refere à burocracia para exportar e à agilidade dos processos de exportação. É interessante observar que, embora tenha uma posição de destaque no *ranking* geral, nas questões relacionadas ao comércio exterior, ela está situada na 149ª posição, mais de quatro vezes inferior ao geral, que é a 34ª posição.

Outro item de avaliação é o *Cumprimento de Contratos*, que busca medir a eficiência dos tribunais na resolução de disputas relacionadas a operações de venda. São avaliados nesse item o tempo, o custo e o número de processos envolvidos na contenda, desde o momento do registro da ação até a efetivação do pagamento requerido por uma das partes. Os indicadores desse critério para a África do Sul e os países selecionados podem ser observados no Gráfico 8.

Gráfico 8 - Elementos de avaliação do item *Cumprimento de Contratos* do ranking *Doing Business* 2011: comparativo África do Sul, Angola, Egito, Moçambique e Nigéria



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial.

No critério *Cumprimento de Contratos*, a África do Sul ainda está mais mal posicionada (85ª) em relação a sua classificação geral (34ª). Em relação aos países selecionados, é, juntamente com Moçambique, o que apresenta o menor número de procedimentos necessários para a exigência de cumprimento de contratos. No que se refere ao tempo, está na segunda posição, e, em relação aos custos, está na terceira posição, conforme o Gráfico 8.

CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A avaliação da capacidade de pagamentos inclui não somente a avaliação financeira, como também o risco político, medido na disposição a pagar as dívidas em moeda estrangeira do governo sul-africano e a facilidade de aquisição de moedas estrangeiras na África do Sul. Parte dessa avaliação foi realizada com base nas medidas de risco elaboradas pela Standard's and Poors (S&P), que apresenta uma classificação, que vai de AAA, menor risco ou melhor avaliação, até C, maior risco ou pior avaliação, assim distribuída: AAA; AA+; AA; AA-; A+; A; A-; BBB+; BBB; BBB-; BB+; BB; BB-; B+; B; B-; CCC; CC; C.

Essa medida de risco (*rating*) é realizada para dois prazos: longo prazo e curto prazo. Tem-se também uma avaliação da tendência (horizonte de seis meses a dois anos), que é apresentada de forma qualitativa, como: crescimento, estabilidade etc. No longo prazo, a classificação da África do Sul foi BBB-, o

que representa uma avaliação muito boa e superior aos demais países comparados. Desses países, o segundo com melhor classificação é o Egito, com BB.

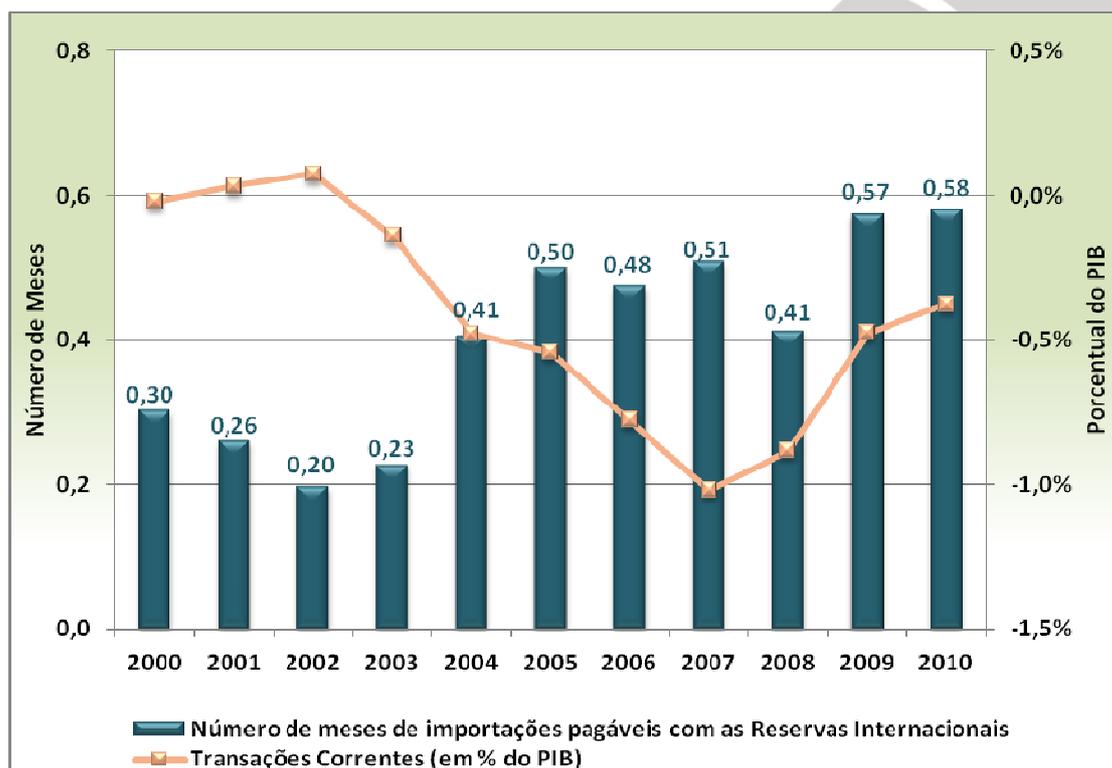
No que se refere à tendência, ela foi classificada como estável, logo pode-se esperar que não haverá mudanças nesse indicador no curto prazo. Os demais países do continente mencionados apresentaram uma tendência de estabilidade, exceto o Egito, que foi de queda. Isso indica que a África do Sul apresenta melhor ambiente para o recebimento de investimentos externos e, se mantendo essa posição, a tendência é aumentar sua competitividade em relação aos seus vizinhos. No curto prazo, sua classificação foi ainda melhor, A-2, sendo o único dos países analisados com a classificação A. Dessa forma, considerando apenas a avaliação de risco, a África do Sul poderá pagar retornos menores, ampliando a sua vantagem relativa com os países mencionados.

Ainda, têm-se duas formas adicionais de avaliar a capacidade de pagamento de um país. A primeira é avaliar o Saldo de Transações Correntes²³ em relação ao PIB da economia. A segunda é verificar quantos meses de importações podem ser pagos com as reservas internacionais. O Gráfico 9 contém essas informações.

A capacidade de pagamento da África do Sul, pelos dados do Gráfico 9, tem se mantido estável desde 2004. É importante ressaltar que, embora tenha recebido uma elevada classificação da *Standard's and Poors*, sua liquidez é muito pequena em termos de reservas, pois estas não são capazes de cobrir nem um mês de importação. A título de comparação, Moçambique tem reservas suficientes para cobrir mais de sete meses de importações em 2010. Pesa a seu favor o permanente superávit do Saldo de Transações Correntes, que evita a pressão sobre as reservas. No entanto, os investidores devem observar permanentemente essa situação para evitar atrasos no recebimento de seus recursos, pois esse é um frágil equilíbrio.

²³ No Saldo de Transações Correntes estão contabilizadas as receitas e despesas com exportações e importações de mercadorias, viagens, fretes, seguros, salários, juros, lucros e dividendos, entre outras. Quando as despesas superam as receitas, tem-se um Déficit em Conta Corrente e vice-versa.

Gráfico 9 - Capacidade de pagamento da África do Sul



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International.

INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

A África do Sul, situada no extremo sul do continente africano, faz fronteira com Namíbia, Botsuana, Zimbábue e Moçambique e possui uma área de 1,1 milhão de quilômetros quadrados e 362 mil quilômetros de estradas, sendo que, dessas, apenas 17,3% são pavimentadas. Por essa malha rodoviária são transportados, em média, anualmente, 434 milhões de toneladas de carga por quilômetro. (WORLD BANK, 2010b). Essa malha rodoviária está bem distribuída no país, permitindo o acesso a todas as suas nove províncias e a todos os países com quem ela possui fronteira, como pode ser observado na Figura 3.

As estradas sul-africanas são muito boas e bem preservadas. O limite de velocidade nas estradas nacionais, autoestradas urbanas e outras vias principais é de 120 km/h e nas de acesso secundário (rural) é de 100 km/h (SOUTHAFRICA.INFO, 2011), limites bem superiores aos do Brasil, por exemplo.

Figura 3 - Principais rodovias da África do Sul



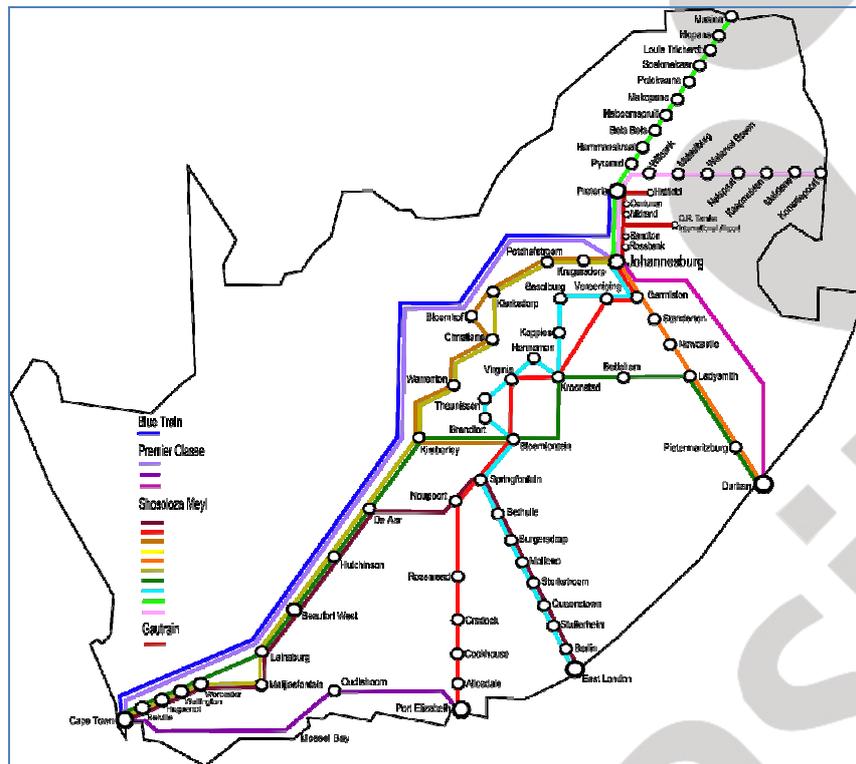
Fonte: SA-Venues.com (2011).

No que se refere à malha ferroviária, a África do Sul possui 24 mil quilômetros de ferrovias, por onde são transportados, em média, por ano, 14 milhões de passageiros por quilômetro e 106 milhões de toneladas de carga por quilômetro, de acordo com informações do Banco Mundial.

A malha ferroviária desse país é a 14ª maior do mundo e representa 80% da malha ferroviária instalada no continente africano. A abrangência dessa malha pode ser observada na Figura 4. Destaca-se que o transporte ferroviário da África do Sul está integrado com grande parte dos países do continente, possibilitando o transporte de passageiros e de carga até a África Subsaariana²⁴.

²⁴ Conforme Southafrica.info (2010).

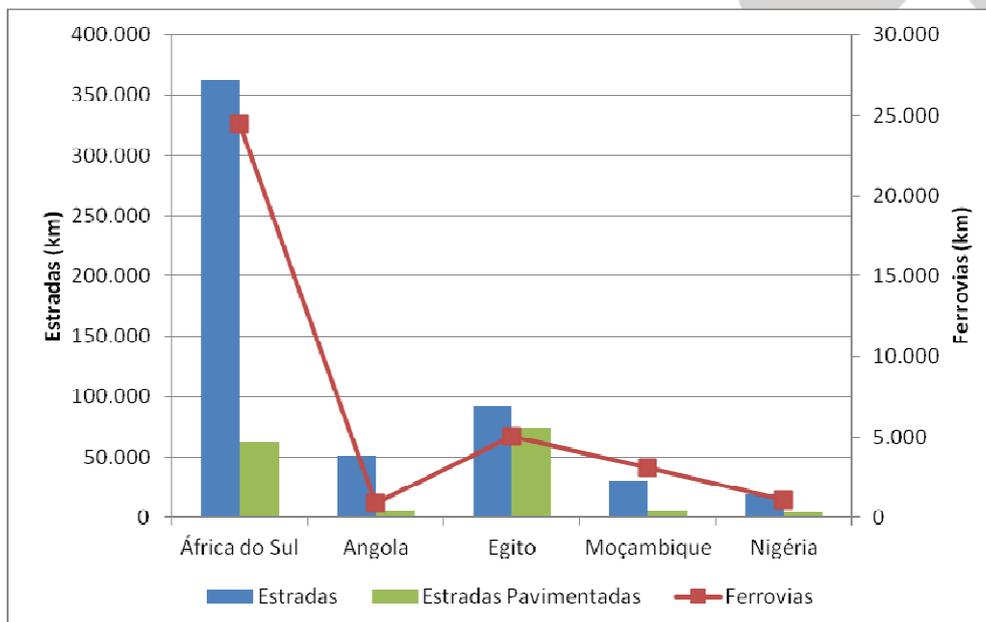
Figura 4 - Malha ferroviária da África do Sul



Fonte: Wikitravel (2011).

Em suma, no que se refere à infraestrutura de carga, a África do Sul destaca-se dos demais países do continente quanto à sua dimensão e abrangência. O Gráfico 10 permite vislumbrar a diferença existente da estrutura de transporte terrestre entre os países selecionados.

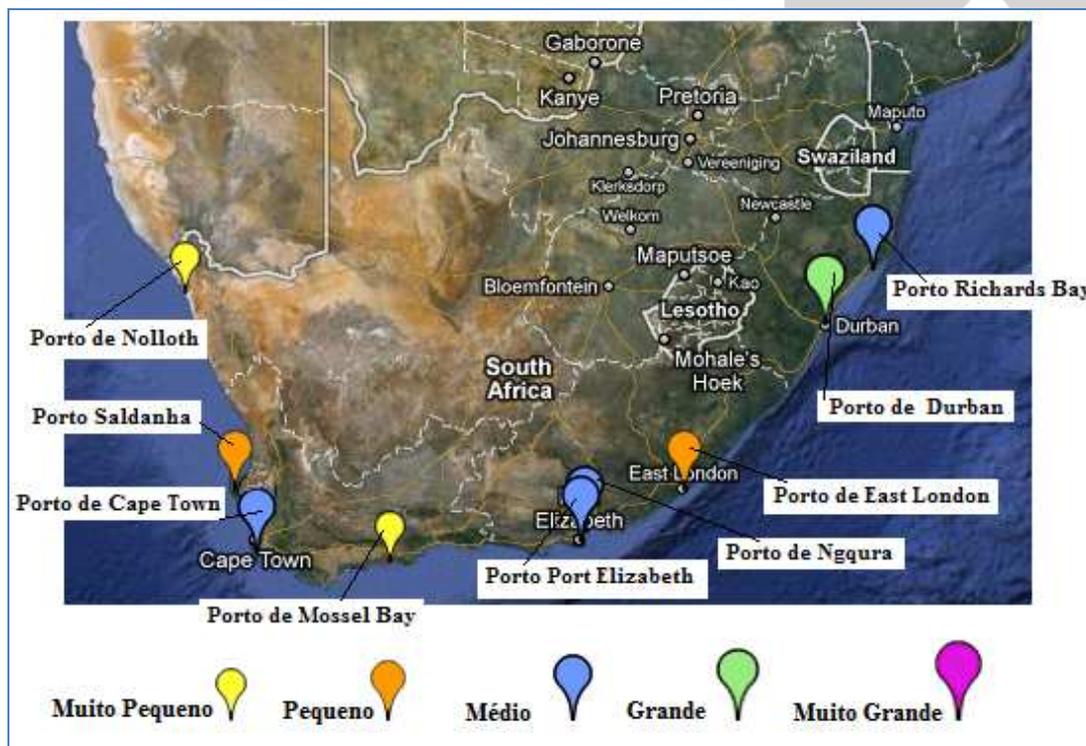
Gráfico 10 - Malha rodoviária e ferroviária de África do Sul, Angola, Egito, Moçambique e Nigéria



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial (2010).

Com relação aos portos, existem quatro classificados pelo *World Ports Source* como portos de média dimensão, um como de grande dimensão e nenhum como de muito grande dimensão. Estes estão distribuídos na costa sul e leste do país, complementados por uma ampla gama de portos pequenos. Por esses portos passam 3,8 milhões de contêineres por ano. O Egito tem um fluxo de carga de 6,1 milhões de contêineres por ano, sendo, por isso, significativamente mais intenso do que o da África do Sul. A Figura 5 permite visualizar a localização dos principais portos da África do Sul.

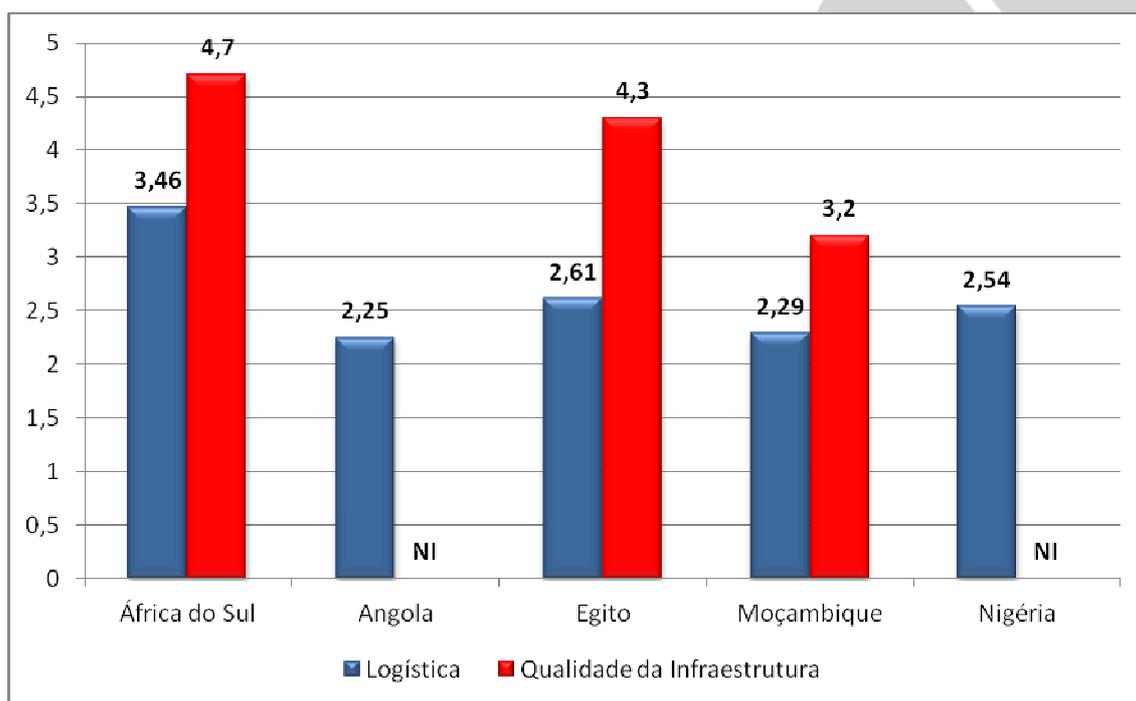
Figura 5 - Portos da África do Sul



Fonte: World Port Source (2011).

Por fim, o Banco Mundial criou dois índices referentes à infraestrutura e logística. O de infraestrutura é um índice que vai de 0 a 5 e o de qualidade da infraestrutura vai de 0 a 7. Sendo, para ambos, o zero a pior situação; o 5 a melhor para a logística; e o 7 a melhor para a qualidade da infraestrutura. Nesses indicadores, a África do Sul recebeu uma classificação de 3,46 para a logística e de 4,7 para a qualidade da infraestrutura. Esses valores são os valores mais elevados obtidos entre os países selecionados para comparação, como pode ser observado no Gráfico 11.

Gráfico 11 - Índice logístico e de qualidade da infraestrutura do Banco Mundial: comparativo África do Sul, Angola, Egito, Moçambique e Nigéria



Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do Banco Mundial (2010).

Nota: Índice de Logística: 0 pior desempenho, 5 melhor desempenho; Índice de Qualidade da Infraestrutura: 0 pior situação, 7 melhor situação.

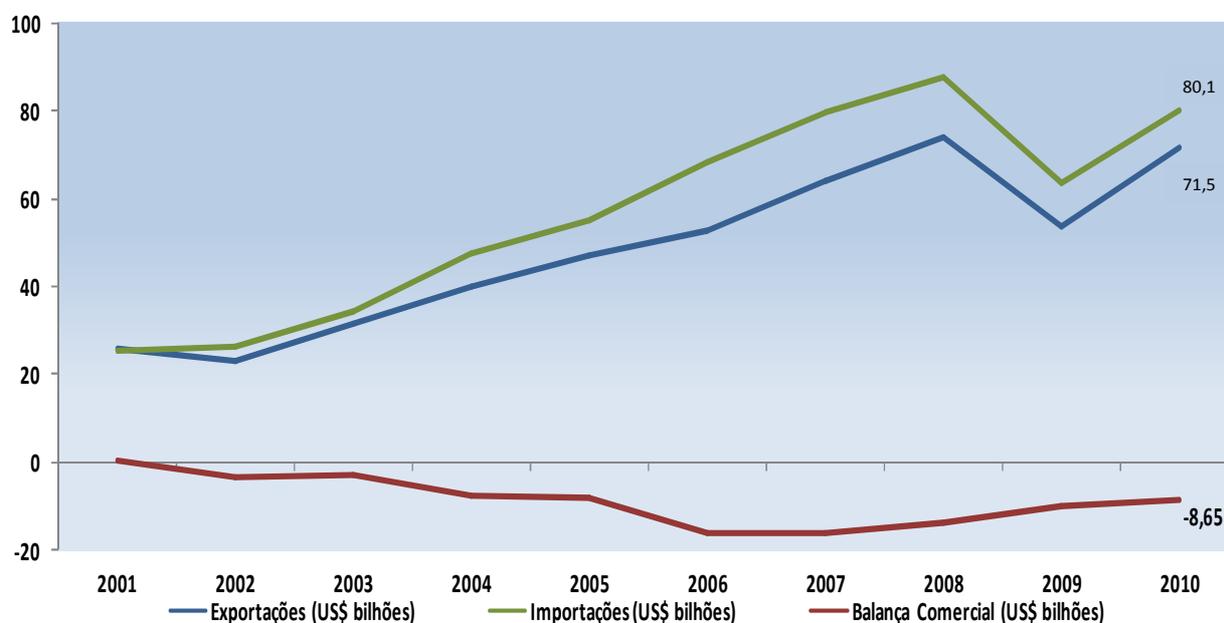
Em suma, a atual infraestrutura da África do Sul é a melhor do continente africano, em que as estradas cobrem todas as regiões do país, com uma ampla malha ferroviária e portos eficientes e bem distribuídos geograficamente.

INTERCÂMBIO COMERCIAL

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DA ÁFRICA DO SUL

A evolução do comércio exterior da África do Sul, no período que se estende de 2001 a 2010, está ilustrada no Gráfico 12. No período 2001-2003, os fluxos comerciais oscilaram entre US\$ 49,2 bilhões e US\$ 66,2 bilhões, isto é, somando as exportações e importações. As exportações do país cresceram, em média, 10,2% ao ano, enquanto o saldo comercial apresentou um déficit médio em torno de US\$ 3,0 bilhões, em 2002 e 2003, ante um resultado positivo de US\$ 402 milhões em 2001.

Gráfico 12 - Evolução do comércio exterior da África do Sul (2001 a 2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do UN Comtrade.

A partir de 2003, houve uma mudança, caracterizada pela aceleração do ritmo de crescimento do comércio exterior da África do Sul, com uma taxa média anual de quase 20%. As exportações passaram de US\$ 31,6 bilhões, em 2003, para o valor recorde de US\$ 73,9 bilhões em 2008, significando um crescimento médio anual de 18,5%. Já as importações, no período, cresceram de US\$ 34,5 bilhões para também um valor recorde de US\$ 87,5 bilhões, o que representa uma taxa de 20,4% ao ano. Como consequência, o déficit comercial se expandiu de US\$ 2,90 bilhões para US\$ 13,6 bilhões nesse período. Os fluxos comerciais foram fortemente sustentados pelo aumento da demanda doméstica e, principalmente, dos preços internacionais de produtos relacionados a alimentos e derivados de petróleo e energia.

A crise financeira internacional de 2008 afetou de forma praticamente semelhante as compras e as vendas externas do país sul-africano. As exportações e as importações começaram a arrefecer, e registrou-se queda de mais de 27% em 2009, em comparação ao ano anterior. Isso se deu em função do reflexo da redução da demanda mundial. O déficit externo ficou menor na mesma proporção. Já em 2010, os fluxos comerciais retornaram ao ritmo de crescimento, as exportações chegaram a US\$ 71,5 bilhões e as importações a US\$ 80,1 bilhões, mas com um déficit comercial menor.

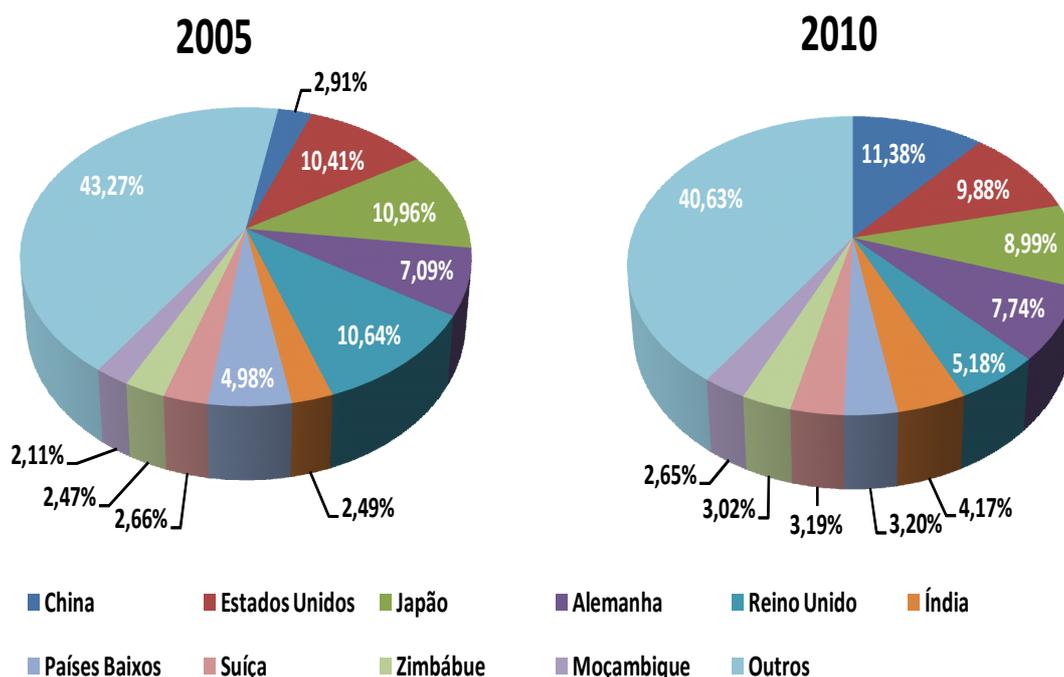
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DA ÁFRICA DO SUL

Entre os anos de 2005 e 2010, os três principais destinos das exportações da África do Sul foram a China, os Estados Unidos e o Japão, que concentraram, em média, 24,2% e 30,2% das exportações em cada período, respectivamente, como mostra o Gráfico 13. Nesse período, a China aumentou a sua participação em mais de 8 pontos percentuais, passando de 2,9% para 11,4% do total das vendas externas sul-africanas. Contrariamente, os Estados Unidos reduziram a sua participação nesse período, de 10,4% para 9,9% do total das exportações. O Japão seguiu essa tendência, diminuindo sua importância de 10,9% para 8,9%. Na quarta posição como principal mercado das vendas externas da África do Sul aparece a Alemanha, que participava com 7,0 % da pauta, em 2005, e aumentou para 7,7% em 2010, representando um crescimento absoluto médio de 10,7% ao ano ao longo do período.

Denota-se ainda que as três próximas posições são ocupadas, na ordem, por Reino Unido, Índia, e Países Baixos que, em 2010, participavam com 5,2%, 4,2% e 3,2%, respectivamente, do total da pauta exportadora da África do Sul. Verifica-se, ainda por meio do Gráfico 13, que há somente um único país, os Estados Unidos, que pertence às Américas, entre os principais mercados dos produtos sul-africanos. Os demais países, por sua vez, têm diminuído sua participação, passando de 43,3%, em 2005, para 40,6% cinco anos mais tarde.

As exportações da África do Sul eram relativamente concentradas em produtos industrializados, como metais não ferrosos, carvão mineral, minérios de ferro, siderúrgicos, automóveis e caminhonetes entre outros, perfazendo mais de 60% do total da pauta das exportações. Em 2005, elas somavam um montante de US\$ 28,5 bilhões e, cinco anos depois, passaram para US\$ 46,8 bilhões, ou seja, um aumento de 64,2% no período.

Gráfico 13 - Principais destinos das exportações da África do Sul (2005 e 2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

A Tabela 4 aponta os dez principais setores das exportações da África do Sul, por CNAE três dígitos, em 2005 e 2010. Verifica-se que, nos dois anos analisados, não houve alterações significativas na composição da pauta. Os dois principais setores permaneceram nas mesmas posições, ou seja, o segmento *Metalurgia de metais não ferrosos* ocupava o primeiro lugar em 2005, com 17,1% do total das exportações com uma cifra de US\$ 8,0 bilhões. Cinco anos mais tarde, esse setor aumentou sua participação para 18,2%, com valor de quase US\$ 13,0 bilhões.

O segmento *Extração de carvão mineral* permaneceu na segunda posição, com 7,0% do total da pauta das exportações em 2005, aumentando para 7,7% em 2010. Já o setor *Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitário*, que ocupava a terceira colocação, em 2005, com 6,6%, caiu para quinto lugar em 2010, com uma participação de 6,2%, perdendo, portanto, 0,4 ponto percentual. O segmento *Siderurgia* também seguiu essa trajetória, ou seja, saiu da quarta classificação, em 2005, com 6,4% da pauta exportadora e passou para o sétimo lugar, com 4,4% cinco anos mais tarde.

Tabela 4 – Dez principais setores das exportações da África do Sul por CNAE três dígitos (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	8.031.838.241	17,1%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	12.989.156.609	18,2%
100	Extração de carvão mineral	3.269.277.229	7,0%	100	Extração de carvão mineral	5.468.689.621	7,7%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	3.124.015.625	6,6%	131	Extração de minério de ferro	5.408.422.956	7,6%
272	Siderurgia	3.030.385.583	6,4%	271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	4.945.184.038	6,9%
271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	2.880.492.899	6,1%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	4.454.156.455	6,2%
142	Extração de outros minerais não-metálicos	2.071.245.957	4,4%	132	Extração de minerais metálicos não-ferrosos	4.280.420.959	6,0%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	1.919.756.857	4,1%	272	Siderurgia	3.172.579.853	4,4%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	1.520.952.727	3,2%	292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	2.563.995.528	3,6%
132	Extração de minerais metálicos não-ferrosos	1.333.494.313	2,8%	013	Produção de lavouras permanentes	1.999.265.967	2,8%
241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	1.276.129.562	2,7%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	1.574.666.881	2,2%
	Outros	18.533.457.540	39,4%		Outros	24.627.770.442	34,5%
	Total	46.991.046.533	100%		Total	71.484.309.309	100%

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Observa-se ainda, por meio da Tabela 4, que os setores *Extração de outros minerais não metálicos* e *Fabricação de produtos derivados do petróleo*, que ocupavam a sexta e a oitava posição no total das exportações da África do Sul, com 4,4% e 3,2%, respectivamente, deixaram de compor a lista dos dez principais setores exportadores.

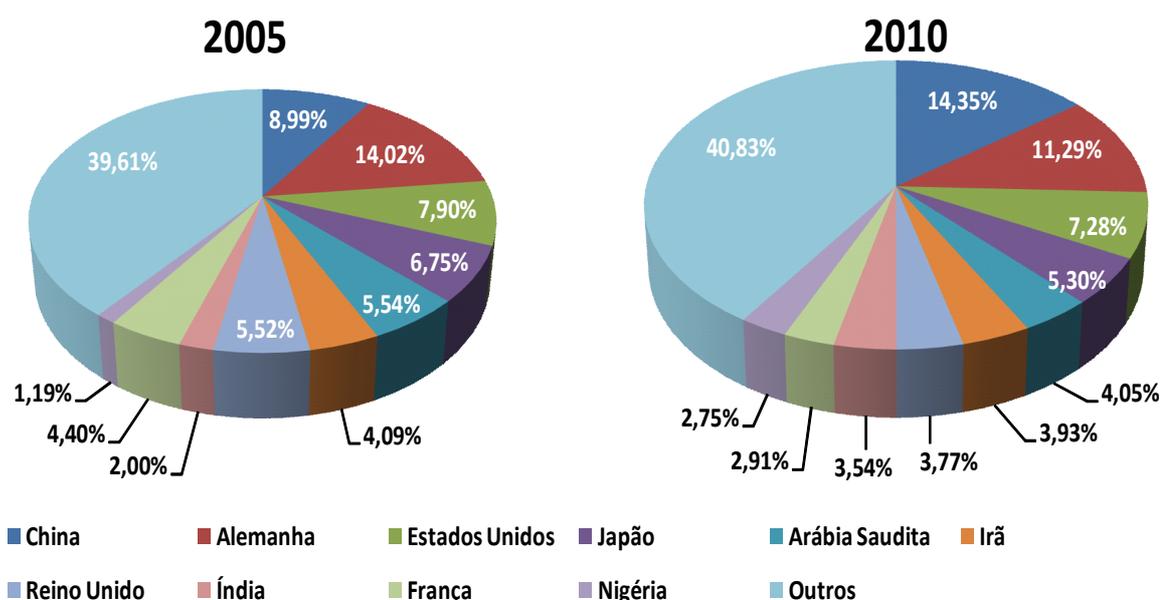
Por outro lado, os setores industriais que tiveram a sua participação elevada foram *Produção de ferro-gusa e de ferro-ligas* e *Extração de minerais metálicos não ferrosos*. O primeiro passou da quinta posição, com 6,1% do total das exportações, em 2005, para quarta, com 6,9% em 2010. Nesse período, o segundo saiu da nona posição, com 2,8%, para a sexta, com 6,0% da pauta.

Por último, o setor industrial de destaque da África do Sul foi *Extração de minério de ferro*, que passou a integrar a lista dos principais produtos exportados apenas em 2010. Esse setor passou a ocupar a terceira posição, com 7,6% do total e um montante vendido para o exterior de US\$ 5,4 bilhões.

ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DA ÁFRICA DO SUL

Os principais países fornecedores do mercado da África do Sul, em 2005 e 2010, encontram-se no Gráfico 14. Destaca-se que as importações sul-africanas são relativamente concentradas, ou seja, os dez principais países detêm aproximadamente 60% da pauta. A China, que passou de 9,0% do total da pauta das importações, em 2005, para 14,3%, em 2010, constitui-se o maior fornecedor do mercado da África do Sul. A segunda posição é ocupada pela Alemanha, que apresentou um leve crescimento médio de 3,2% ao ano nas compras externas sul-africanas, diminuindo a sua participação de 14,0% para 11,3% no mesmo período.

Gráfico 14 - Principais origens das importações da África do Sul (2005 e 2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Os Estados Unidos e o Japão aparecem na terceira e quarta posições, com 7,2% e 5,2% do total das compras externas do país africano em 2010, respectivamente. Ambos os países exibiram uma taxa média anual de crescimento de 6,2% e 2,5%, respectivamente, no período 2005-2010. A quinta posição é ocupada pela Arábia Saudita, cuja participação permaneceu praticamente estável, em torno de 7,0% do total. Esse fato também é observado em relação aos demais países, que mantiveram uma participação estável, em torno de 40%.

O Brasil aparece somente na 16ª posição entre os fornecedores do mercado da África do Sul. Em 2004, a economia brasileira vendeu para o país africano apenas US\$ 1,3 bilhão; cinco anos depois, essa cifra manteve-se praticamente estável. Ainda assim, salienta-se que os Estados Unidos e o Brasil são os únicos dois países localizados no continente americano entre os vinte maiores exportadores para o mercado sul-africano.

PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DA ÁFRICA DO SUL

Os dez principais setores de importações da África do Sul, por CNAE três dígitos, em 2005 e 2010, podem ser observados na Tabela 5. Nota-se que, tanto em 2005 como em 2010, esses dez principais setores representam aproximadamente 45% do total da pauta importadora; portanto, levemente mais concentrada do que a pauta das exportações. Observa-se ainda que os dois principais setores com maiores produtos importados continuaram ocupando os mesmos lugares tanto em 2005 como em 2010. Esses setores, por ordem, são *Extração de petróleo e gás natural* e *fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários*. No conjunto, eles participam com quase 20% do total importado pelo país africano.

O setor *Extração de petróleo e gás natural* participava, em 2005, com 11,8% do total importado pela economia sul-africana, ou US\$ 6,5 bilhões. Já em 2010, essa participação aumentou para 14,2%, mas com valor de US\$ 11,4 bilhões, significando uma taxa média anual de crescimento em torno de 12,0%. Isso demonstra uma relativa dependência da economia da África do Sul do setor energético mundial. Fato que é reforçado pelas importações de *Fabricação de produtos derivados de petróleo*, que passaram a ocupar, em 2010, a terceira posição entre os mais importados pelo país, chegando a 4,4% do total.

As importações do setor *Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários* tiveram uma redução na participação no total da pauta, passando de 6,7%, em 2005, para 5,2%, em 2010, conforme Tabela 5. Isso se traduz numa taxa média anual de crescimento de apenas 2,3% no período. O valor registrado, em 2010, foi de US\$ 4,2 bilhões. A quarta colocação ficou por conta de *Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio*, que, em 2010, participava com 4,1% do total da pauta importadora da África do Sul, com US\$ 3,3 bilhões. Esse setor era o terceiro colocado, em 2005, com 4,2% do total, o equivalente a US\$ 2,3 bilhões.

Em síntese, observa-se que o perfil das importações da África do Sul é, essencialmente, composto de petróleo e derivados, gás natural, e produtos industrializados, como automóveis e caminhonetas, aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio, e máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados, entre outros.

Tabela 5 - Dez principais setores das importações da África do Sul por CNAE três dígitos (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
111	Extração de petróleo e gás natural	6.474.153.450	11,8%	111	Extração de petróleo e gás natural	11.374.445.278	14,2%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	3.708.938.504	6,7%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	4.166.343.515	5,2%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefoneia e de transmissores de televisão e rádio	2.306.425.954	4,2%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	3.559.225.523	4,4%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	2.304.464.531	4,2%	322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefoneia e de transmissores de televisão e rádio	3.290.342.763	4,1%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	1.904.254.176	3,5%	302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	3.065.628.356	3,8%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	1.405.000.034	2,6%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	2.433.827.477	3,0%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	1.286.719.796	2,3%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	2.429.697.093	3,0%
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	1.210.874.241	2,2%	292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	1.799.687.079	2,2%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	1.200.840.230	2,2%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	1.559.726.834	1,9%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	1.132.775.775	2,1%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	1.514.153.943	1,9%
	Outros	32.098.192.032	58,3%		Outros	44.946.204.243	56,1%
	Total	55.032.638.723	100%		Total	80.139.282.104	100%

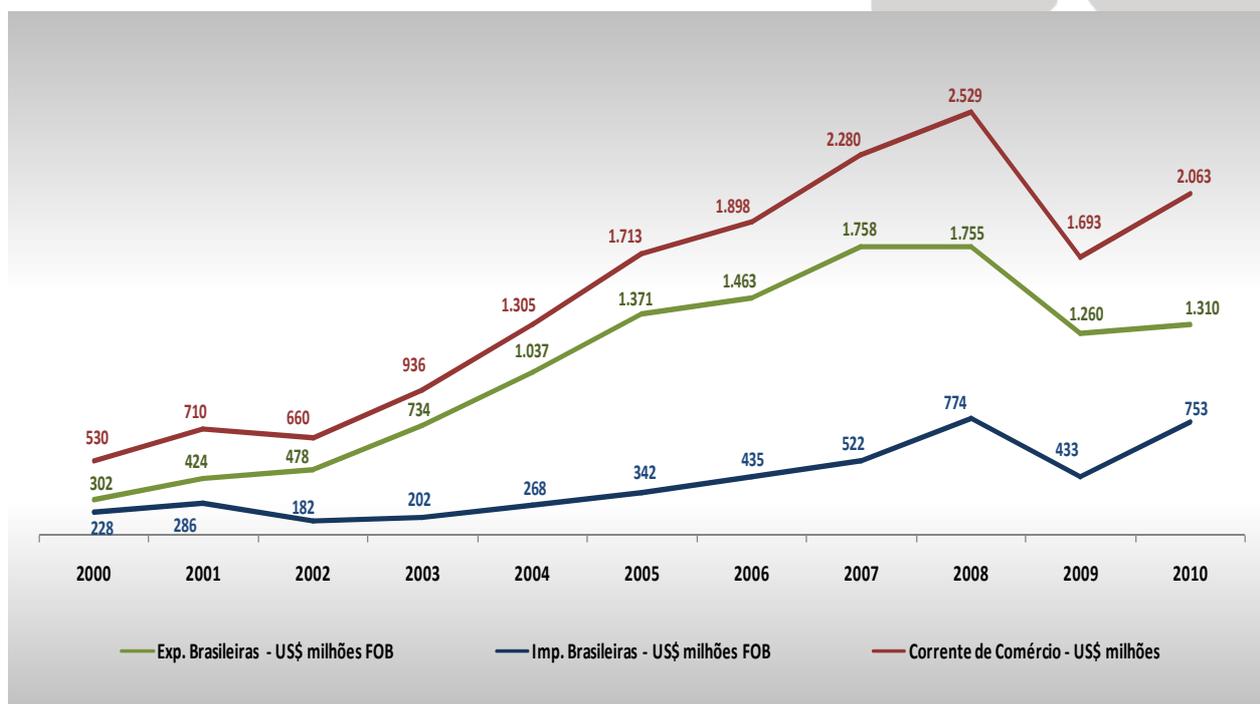
Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do UN Comtrade.

INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL – ÁFRICA DO SUL

CORRENTE DE COMÉRCIO

A soma do comércio Brasil-África do Sul apresentou crescimento médio anual de 21,4%, ao longo período 2000-2008, passando de US\$ 530 milhões para US\$ 2,5 bilhões. Em 2009, ante o ano anterior, houve uma queda do fluxo de comércio bilateral em torno de 30%, totalizando US\$ 1,7 bilhão. Apesar da recuperação ocorrida em relação ao anterior, as relações comerciais entre Brasil e África do Sul, em 2010, permaneceram ainda cerca de 20% abaixo do nível registrado em 2008, conforme o Gráfico 15.

Gráfico 15 - Corrente de comércio Brasil e África do Sul (2000-2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
Nota: Corrente de comércio refere-se à soma das exportações e importações.

O Gráfico 15 explicita ainda que as exportações brasileiras apresentaram uma trajetória constante de crescimento entre os anos 2000 e 2007, com uma taxa média anual de quase 30%. Por outro lado, entre 2007 e 2010, houve uma perda de dinamismo das exportações brasileiras, que decresceram 25%, passando de US\$ 1,7 bilhão para US\$ 1,3 bilhão. Já as vendas de produtos oriundos da África do Sul para o Brasil foram muito modestas, com exceção dos anos 2008 e 2010, quando a demanda brasileira por mercadorias do país africano alcançou os valores de US\$ 774 milhões e US\$ 753 milhões, respectivamente. Tal fato contribuiu fortemente para o acúmulo de saldos comerciais favoráveis a economia brasileira, observados a seguir.

SALDO COMERCIAL

O Brasil tem sempre obtido saldos positivos na balança comercial com a África do Sul, acumulando, ao longo do período 2000-2010, US\$ 7,5 bilhões. Tal fato é ratificado pelo Gráfico 16, que, por sua vez, também evidencia o quanto o saldo comercial brasileiro representou em relação à corrente de comércio bilateral. Nota-se que, na maioria dos casos, a parcela do saldo foi registrada positivamente e superior a

30%. Apenas nos anos 2000, 2001 e 2010 a representatividade do saldo comercial do Brasil com a África do Sul foi menor, com 14,1%, 19,4% e 27,0%, respectivamente.

Gráfico 16 - Saldo comercial entre Brasil e África do Sul (2000-2010)

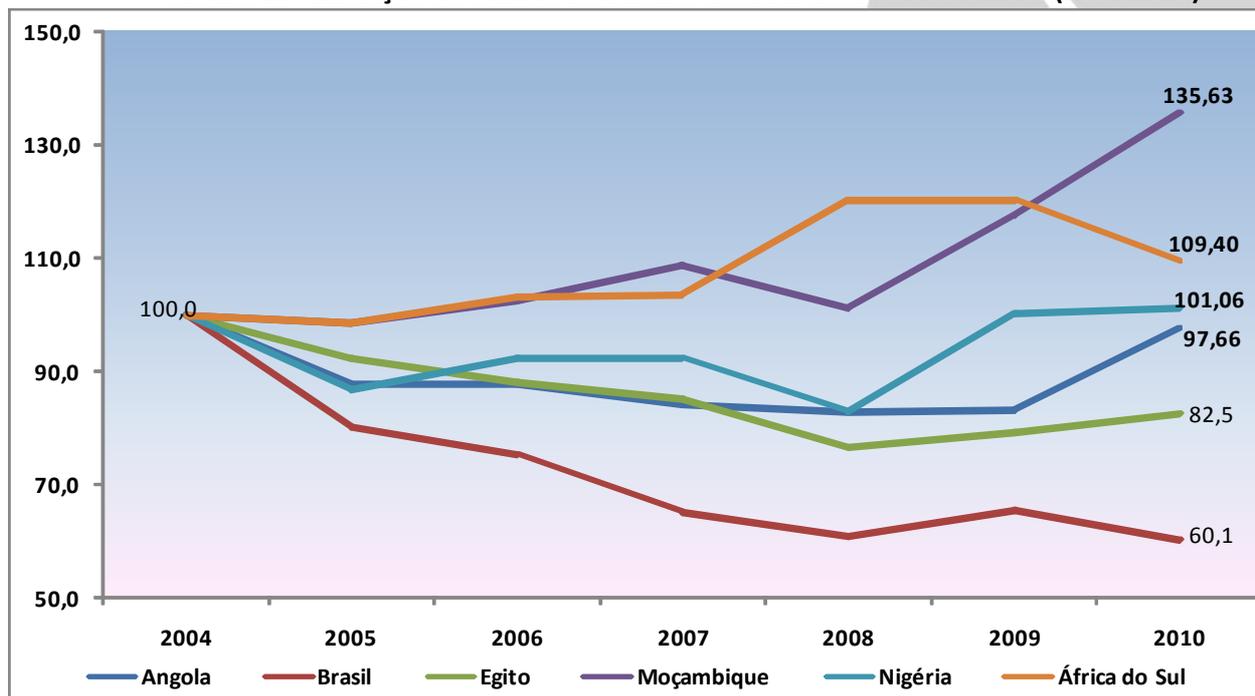


Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Um componente que pode ter colaborado para que o crescimento do saldo comercial brasileiro em relação à África do Sul não fosse ainda maior refere-se ao comportamento da taxa de câmbio real da moeda brasileira e sul-africana *vis-à-vis* ao dólar estadunidense, entre 2004 a 2010. O Gráfico 17 mostra a evolução da taxa de câmbio real das moedas de Angola, Egito, Moçambique, Nigéria, África do Sul e Brasil. Nota-se que a taxa de câmbio real da moeda do país sul-africano, o *Rand*, apresentou uma forte tendência à desvalorização, chegando a perder valor em mais de 20% no período 2008-2009. Após esse período, a moeda sul-africana voltou a se valorizar em relação ao dólar estadunidense, encerrando o ano de 2010 com uma desvalorização acumulada de 9,4% em relação ao nível de 2004.

Considerando-se o conjunto de cinco países africanos e o Brasil, claramente a trajetória da valorização real da moeda brasileira, entre 2004 e 2010, tendeu a ser mais expressiva, atingindo quase 40%. Em seguida aparecem as moedas do Egito e da Nigéria, com uma valorização frente ao dólar dos Estados Unidos de 18% e 2,4%, respectivamente. Já a moeda de Angola apresentou uma valorização em relação dólar estadunidense, até 2008, de aproximadamente 20%, voltando a se desvalorizar após esse ano, encerrando 2010 com o mesmo nível de 2004. Por fim, a maior desvalorização entre as moedas analisadas foi revelada pela moeda de Moçambique, que, em 2010, encontrava-se 35% mais desvalorizada do que seis anos antes.

Gráfico 17 - Evolução do câmbio real frente ao dólar dos Estados Unidos (2004-2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International.

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL PARA ÁFRICA DO SUL

A Tabela 6 apresenta os setores brasileiros que mais exportaram para a África do Sul nos anos de 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE três dígitos. Observa-se que as vendas externas brasileiras para aquele mercado foram relativamente concentradas. Os cinco principais segmentos industriais respondem, em média, por 50% do total. Em 2010, a primeira posição era ocupada pelo CNAE 151 ou setor *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado*, com participação relativa de 14,7%, o equivalente a US\$ 192,4 milhões. Cinco anos antes, esse segmento ocupava a segunda posição, com 11,6% do total das vendas brasileiras ao país africano, representando US\$ 158,0 milhões.

Observa-se, ainda por meio da Tabela 6, que, em 2005, o setor *Fabricação de caminhões e ônibus* ocupava a primeira posição, com 13,3% da pauta exportadora brasileira para o mercado da África do Sul, passando para a segunda posição em 2010, embora tenha aumentado sua participação para 14,4%. Já o CNAE 344 ou *Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores* manteve-se na terceira posição, com 10,0% do total da pauta das exportações.

Os setores exportadores brasileiros que saíram da lista dos dez principais, em 2010, foram o CNAE 341 ou *Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários*, que ocupava a quarta posição, com 6,6% do total da pauta, em 2005; o CNAE 153 ou *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais*, que estava na quinta posição, com 5,1% do total; e o CNAE 158 ou *Fabricação de outros produtos alimentícios*, que se situava na nona posição, com 3,1%.

Tabela 6 - Dez principais setores exportados do Brasil para África do Sul (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
342	Fabricação de caminhões e ônibus	182.055.426	13,3%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	192.659.003	14,7%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	158.645.885	11,6%	342	Fabricação de caminhões e ônibus	188.229.777	14,4%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	146.089.100	10,7%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	131.071.561	10,0%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	91.105.316	6,6%	156	Fabricação e refino de açúcar	56.616.726	4,3%
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	69.814.171	5,1%	131	Extração de minério de ferro	54.678.948	4,2%
156	Fabricação e refino de açúcar	53.353.241	3,9%	311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	48.428.827	3,7%
160	Fabricação de produtos do fumo	51.983.741	3,8%	343	Fabricação de cabines, carrocerias e reboques	44.815.167	3,4%
343	Fabricação de cabines, carrocerias e reboques	46.753.092	3,4%	160	Fabricação de produtos do fumo	44.253.610	3,4%
158	Fabricação de outros produtos alimentícios	42.487.639	3,1%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	37.843.256	2,9%
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	38.090.964	2,8%	011	Produção de lavouras temporárias	28.576.922	2,2%
	Outros	490.756.517	35,8%		Outros	482.800.229	36,9%
Total		1.371.135.092	100%	Total		1.309.974.026	100%

Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Outros setores passaram a crescer de importância na pauta exportadora brasileira para a África do Sul, como o CNAE 156 ou *Fabricação e refino de açúcar*, que passou da sexta posição, em 2005, com 3,9% de participação, somando US\$ 53,3 milhões, para a quarta, em 2010, com 4,3% de participação, somando US\$ 56,6 milhões. Já os setores que passaram a compor a lista dos dez principais somente em 2010 foram *Extração de minério de ferro*, na quinta posição, com 4,2% do total; *Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos*, na sexta posição, com 3,7%; *Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção*, na nona posição, com 2,9%; e *Produção de lavouras temporárias*, na décima posição, com 2,2%.

Salienta-se, contudo, que houve uma ligeira mudança no perfil da composição dos produtos brasileiros embarcados para o mercado sul-africano no período: ocorreu um leve aumento na participação e no valor desses produtos nos setores relacionados a alimentos. Esses setores representavam 18,6% do total, somando US\$ 254,3 milhões em 2005, e passaram para 21,3%, somando US\$ 277,8 milhões cinco anos depois.

PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DA ÁFRICA DO SUL

A Tabela 7 traz os dez setores econômicos da África do Sul mais importados pelo Brasil, em 2005 e 2010, classificados por CNAE três dígitos. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileiras cresceram, em média, 17,1% ao ano, passando de US\$ 345,1 milhões para US\$ 753,4 milhões. A pauta das exportações da África do Sul para o Brasil é altamente concentrada nesses dez principais setores. O CNAE 132 ou *Metalurgia de metais não ferrosos* manteve-se na primeira colocação entre os maiores exportadores da África do Sul para o Brasil. Em 2005, esse setor participava com 35,8% do total, o equivalente a US\$ 500,1 milhões e, cinco anos mais tarde, subiu para 37,4%, representando um montante de US\$ 998,33 milhões, o que equivale a um crescimento médio anual de quase 15%.

Tabela 7 - Dez principais setores importados pelo Brasil da África do Sul (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	63.567.176	18,6%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	151.890.867	20,2%
271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	56.901.337	16,7%	100	Extração de carvão mineral	85.879.740	11,4%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	33.121.150	9,7%	272	Siderurgia	84.471.987	11,2%
100	Extração de carvão mineral	32.463.961	9,5%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	76.056.787	10,1%
272	Siderurgia	25.174.863	7,4%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	72.454.602	9,6%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	21.992.823	6,4%	271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	54.134.500	7,2%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	17.979.104	5,3%	243	Fabricação de resinas e elastômeros	36.982.941	4,9%
132	Extração de minerais metálicos não-ferrosos	16.680.841	4,9%	241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	23.672.803	3,1%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	8.920.823	2,6%	132	Extração de minerais metálicos não-ferrosos	22.381.025	3,0%
244	Fabricação de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiais e sintéticos	8.832.035	2,6%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	18.477.191	2,5%
	Outros	55.913.362	16,4%		Outros	127.028.701	16,9%
	Total	341.547.475	100%		Total	753.431.144	100%

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Os setores *Extração de carvão mineral* e *siderurgia* apareciam, em 2010, na segunda e terceira posição na lista dos dez principais produtos exportados pelos sul-africanos para o mercado brasileiro, com 11,4% e 11,2 % do total, respectivamente. Em 2005, esses setores, na ordem, ocupavam a quarta posição, com 9,5%, e a quinta, com 7,4%.

O setor que ganhou destaque na pauta exportadora da África do Sul para a economia brasileira foi o CNAE 341 ou *Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários*, que saiu da nona posição, com 2,6%, em 2005, para a quarta posição cinco anos mais tarde, ganhando 7,5 pontos percentuais. Isso significa um crescimento médio anual de 53,5% ao longo do período. Já o setor *Fabricação de produtos químicos inorgânicos* passou a compor a lista dos dez principais apenas em 2010, com uma participação de 3,1%, estabelecendo-se na oitava posição.

Esta seção apresenta um conjunto de indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais internacionais e que também afetam o comércio bilateral existente entre Brasil e África do Sul. A sua análise é importante para a compreensão da estrutura das relações comerciais entre os dois países. Na abordagem dos indicadores frequentemente é utilizado o conceito de “Medida de Intensidade Tecnológica” empregado para classificar os setores econômicos envolvidos nas trocas comerciais entre dois países. Este estudo adota a classificação apresentada no Quadro 1 para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e África do Sul.

Quadro 1 – Taxonomia da medida de intensidade tecnológica e respectivos setores da economia

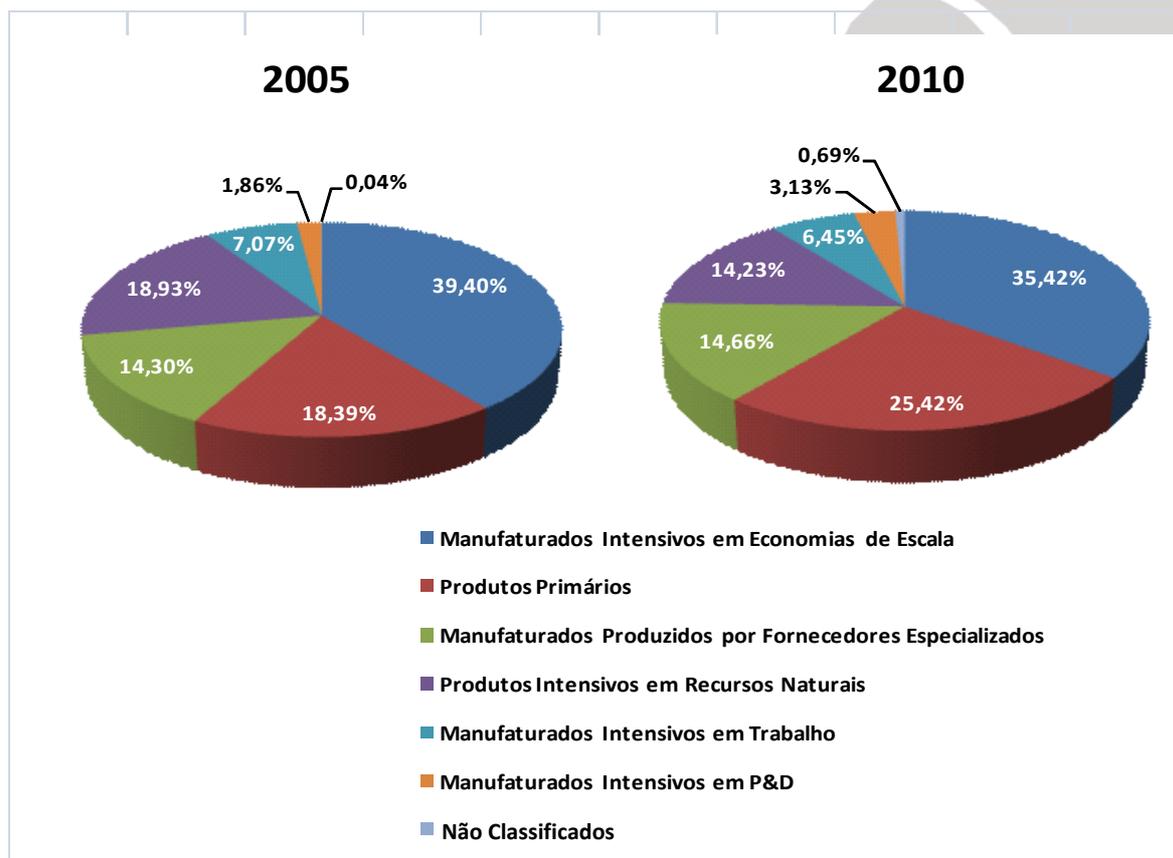
Intensidade Tecnológica	Setores da Economia
Produtos Primários	Agrícolas, Minerais e Energéticos
Indústria Intensiva em Recursos Naturais	Indústria Agroalimentar, Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas, Indústria Intensiva em Recursos Minerais e Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.
Indústria Intensiva em Trabalho ou Tradicional	Bens industriais de consumo não-duráveis mais tradicionais: Têxteis, Confeções, Couro e Calçado, Cerâmico, Produtos Básicos de Metais, entre outros.
Indústria Intensiva em Escala	Indústria Automobilística, Indústria Siderúrgica e os Bens Eletrônicos de Consumo [1]
Fornecedores Especializados	Bens de Capital sob Encomenda e Equipamentos de Engenharia.
Indústria Intensiva em P&D	Setores de Química Fina (produtos farmacêuticos, entre outros), componentes eletrônicos, Telecomunicação e Indústria Aeroespacial.

Fonte: Holland e Xavier (2004).

[1] Os bens eletrônicos de consumo são especificados em três linhas básicas: (a) Vídeo – televisores, videocassete e câmera de vídeo; (b) Áudio – rádio, auto-rádio, cd *player*, toca-discos, sistema de som etc.; (c) Outros Produtos – forno de microondas, calculadoras, aparelhos telefônicos, geladeiras, instrumentos musicais, entre outros.

A análise das exportações brasileiras para a África do Sul, no período 2005-2010, mostra uma reorientação em direção aos produtos primários, que passaram de 18,4% do total da pauta para 25,4%, tornando-se assim o segundo principal setor exportador em 2010, conforme o Gráfico 18. Em contrapartida, houve uma perda de relevância dos produtos manufaturados, com a maioria dos setores registrando perda de participação, com destaque para os *Manufaturados intensivos em economias de escala*, cuja participação declinou de 39,4% para 35,4% ao longo do período. Embora mais sutil quando comparado ao que tem ocorrido com outros países, percebe-se também um processo de reprimarização da pauta de exportação brasileira para a África do Sul. Em cinco anos, a participação das manufaturas no total exportado para aquele mercado teve queda, passando de 62,6%, em 2005, para 59,6% em 2010.

Gráfico 18 – Exportações brasileiras para a África do Sul por intensidade tecnológica (2005 e 2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro.

Em 2010, o setor mais exportado foi *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado*, pertencente ao grupo de produtos primários, representando 14,7% do total, ou US\$ 192,7 milhões. Em 2005, esse setor ocupava a segunda posição entre os principais setores de exportação, com participação de 11,6% (US\$ 158,6 milhões). Esse desempenho explica, em boa parte, o avanço da participação dos produtos primários no total das exportações. Já o principal responsável pela redução da participação dos *Manufaturados intensivos em economias de escala* foi *Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários*. A sua participação no total da pauta brasileira para a África do Sul declinou de 6,6% (US\$ 91,1 milhões), em 2005, para apenas 1,8% (US\$ 23,6 milhões) em 2010. Isso levou a sua saída da lista dos dez principais produtos brasileiros exportados para aquele mercado, após ter ocupado a quarta posição em 2005.

Apresentada a intensidade tecnológica dos setores econômicos no intercâmbio comercial entre Brasil e África do Sul, apresentam-se, a seguir, os indicadores de comércio entre os dois países. Para efeitos de comparação com os países da África, foram incluídos também os dados de Angola, Egito, Moçambique e Nigéria.

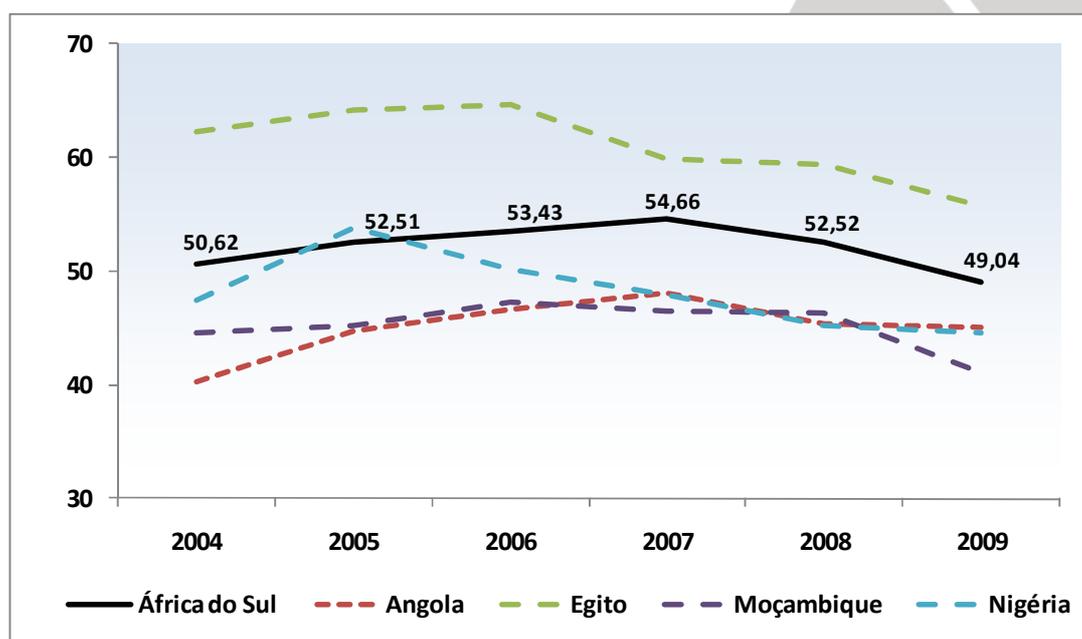
ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO (ICC)

O Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. Entre Brasil e África do Sul, o ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações do Brasil com a pauta de importações da África do Sul. Por meio dessa comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados pela África do Sul. Um índice igual a zero significa que não há complementaridade entre as importações e as exportações dos países analisados. Em contrapartida, se esse índice for igual a 100, quer dizer que as pautas são perfeitamente complementares, ou seja, que um país exporta para o mundo exatamente o que o outro importa deste.

No período 2004-2009, o valor do ICC entre Brasil e África do Sul apresentou dois momentos distintos. Entre 2004 e 2007, o índice registrou uma elevação, passando de 50,6 para 54,7, conforme o Gráfico 19. No entanto, a partir de 2008, o índice apresentou uma tendência de queda expressiva, declinando para 49,0 em 2009. Portanto, ao longo do período examinado, houve uma pequena redução do ICC, denotando uma queda do grau de complementaridade entre os dois países.

Considerando-se os demais países da África examinados, também se percebe uma tendência de queda do ICC, à exceção de Angola, entre os anos 2004 e 2009. No Egito, a queda foi ainda mais intensa do que na África do Sul, com o ICC passando de 62,3, em 2004, para 55,7 em 2009. O grau de complementaridade do Brasil com Moçambique e Nigéria mostrou o mesmo padrão daquele observado com a África do Sul, elevando-se, nos primeiros anos de análise, para depois declinar e atingir, em 2009, um patamar inferior daquele obtido em 2004. Após as mudanças ocorridas ao longo do período, a África do Sul manteve-se, entre os países africanos examinados, com o segundo maior grau de complementaridade comercial com o Brasil em 2009. Constata-se, assim, que o grau de complementaridade de comércio do Brasil com seus parceiros comerciais africanos, que já não era elevado em 2004, com o ICC variando entre 40 e 60, se tornou ainda menor em 2009.

Gráfico 19 – Índice de Complementaridade de Comércio entre Brasil - África do Sul e Brasil - Países Seleccionados



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade/ONU.

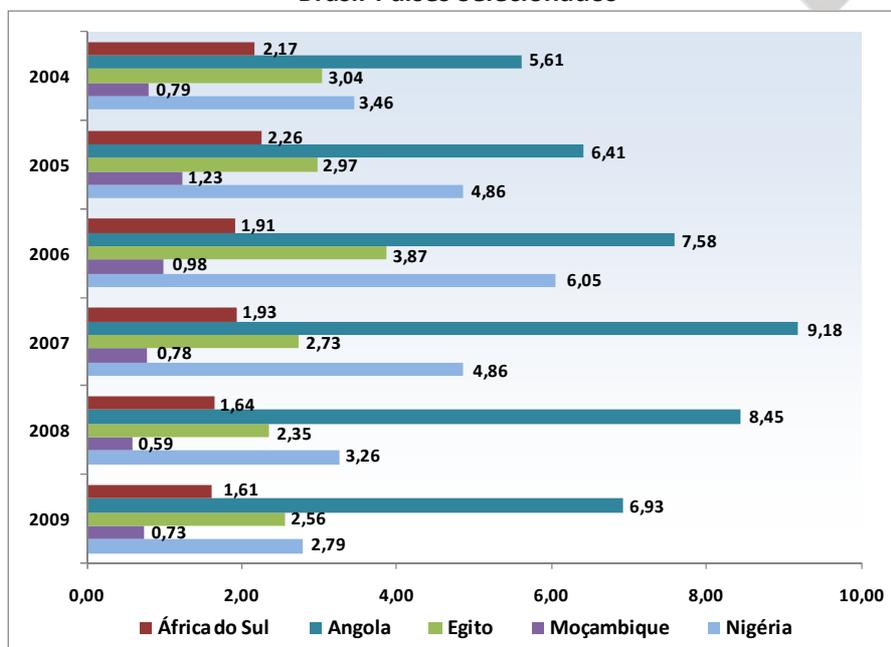
ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO (IIC)

O Índice de Intensidade de Comércio (IIC) determina em que medida o valor das exportações de um país para outro é maior ou menor do que seria esperado, de acordo com a participação do país exportador no comércio mundial. O cálculo desse índice entre Brasil e África do Sul é obtido pela razão entre a participação das exportações brasileiras nas importações sul-africanas e a participação das exportações brasileiras no resto do mundo. Um valor superior à unidade significa que as exportações brasileiras para o mercado da África do Sul são maiores do que seria de se esperar a partir do *market share* do Brasil no comércio mundial. A análise da evolução desse índice ao longo do tempo mostra se os dois países estão apresentando uma maior ou menor tendência de comercializar entre si. Portanto, quanto maior o indicador, maior a intensidade de trocas entre os parceiros.

Na série do IIC do Brasil com a África do Sul, entre 2004 e 2009, conforme o Gráfico 20, houve uma queda, passando de 2,17, em 2004, para 1,61 em 2009, mantendo-se sempre acima de 1, ao longo do período. Ou seja, embora tenha ocorrido uma pequena redução da intensidade de comércio Brasil-África do Sul, ela se manteve acima da média brasileira ao longo do período examinado. Em relação aos demais países da África, também houve um declínio da intensidade de comércio com o Brasil ao longo do período, à exceção de Angola, onde esse índice passou de 5,6 para 6,9, o que tornou esse país o país da região com

maior intensidade comercial com o Brasil. A redução mais expressiva do índice ocorreu com a Nigéria, passando de 3,5 para 2,8 entre 2004 e 2009. Em relação a Moçambique, embora a redução não tenha sido significativa, foi o país com o qual o Brasil apresentou a menor intensidade de comércio durante todo o período 2004-2009, com o IIC, na maior parte do tempo, inferior à unidade, chegando a apenas 0,73 em 2009. Com relação ao Egito, o IIC declinou de 3,0 para 2,6 entre 2004 e 2009, tornando esse país o país da região com o qual o Brasil apresentou a terceira menor intensidade comercial em 2009. Vale destacar que, embora tenha declinado para quase todos os países examinados na região, os valores do IIC ainda se situam em patamares acima da unidade, mostrando que as exportações brasileiras ainda apresentam uma maior intensidade para aquela região em relação ao resto do mundo.

Gráfico 20 – Índice de Intensidade de Comércio – Brasil-África do Sul e Brasil-Países Selecionados



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade/ONU.

A queda do IIC com a África do Sul não é necessariamente negativa, pois pode indicar apenas um movimento de diversificação da pauta de exportação do Brasil em direção a outros mercados, objetivo da política comercial do país nos últimos anos. Assim, o IIC com um determinado país pode declinar, ainda que a participação brasileira em suas importações aumente, desde que o ganho da participação das exportações brasileiras nos demais países do mundo for superior àquele verificado no país em questão. De fato, entre 2004 e 2009, houve uma diversificação dos destinos das exportações brasileiras, com a

participação da Ásia²⁵ no total das vendas do Brasil, por exemplo, aumentando de 15,1% para 26,3%. No entanto, houve uma redução na participação das exportações brasileiras nas importações da África do Sul, de 2,4% para 1,7%, ao longo do período, mostrando uma perda de mercado do Brasil naquele país, levando à queda da intensidade de comércio.

ÍNDICE DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES – ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HHI)

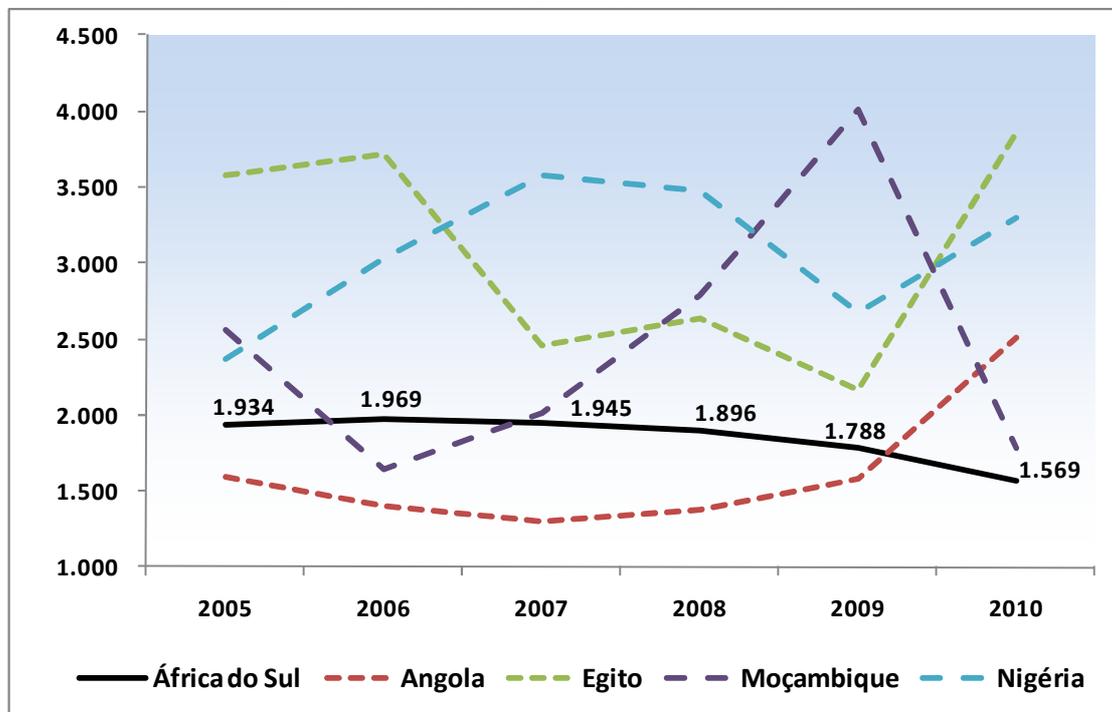
O Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) indica se o valor das exportações de um país está concentrado em poucos produtos. Países com HHI menor do que 1000 são considerados de baixa concentração, ou seja, o valor de suas exportações não está concentrado em alguns produtos. Países com HHI entre 1000 e 1800 são considerados de concentração moderada, e países com HHI superior a 1800 apresentam uma situação em que a pauta exportadora está concentrada em poucos setores.

Os países em desenvolvimento possuem frequentemente um índice de concentração de exportações bastante elevado. Ainda que suas pautas exportadoras possam apresentar alguma diversificação, o valor de suas exportações está concentrado em poucos produtos primários – em geral, commodities, cujos preços tendem a oscilar fortemente em horizontes temporais longos, o que deixa as economias desses países muito expostas às mudanças que ocorrem no cenário internacional. Quanto maior for o valor do índice de concentração das exportações de um país, maior também será sua dependência em relação aos diferentes contextos mundiais.

A análise do HHI mostra que a pauta de exportações brasileiras para a África do Sul é moderadamente concentrada, com o valor do indicador situando-se entre 1500 e 1900 pontos para o período 2005-2010, conforme o Gráfico 21. Essa constatação condiz com a configuração da pauta de exportações brasileiras para aquele país ao longo do período, pois, tanto no primeiro como no último ano examinado, os dez principais produtos importados, de acordo com a classificação CNAE três dígitos, representavam uma parcela superior a 60% das exportações brasileiras para a África do Sul. Em 2010, 63,1% das vendas brasileiras para a África do Sul concentraram-se em dez setores, com destaque para *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado* (14,7%) e *Fabricação de caminhões e ônibus* (13,5%).

²⁵ Ásia exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do ALICE-Web.

**Gráfico 21 - Índice de Concentração das Exportações (Índice de Herfindahl-Hirschman)
Brasil-África do Sul e Brasil-Países Seleccionados**



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade/ONU.

No entanto, percebe-se que houve uma tendência de queda do HHI para a África do Sul ao longo desse período, com o índice passando de 1934, em 2005, para 1569 em 2010. Como resultado, as exportações brasileiras para o mercado sul-africano passaram a apresentar o menor grau de concentração entre os países da África. O grau de concentração das exportações brasileiras também caiu para Moçambique, chegando a 1788 em 2010. Contudo, houve uma elevação do índice nos demais países da região examinados, fazendo com que a pauta exportadora se tornasse concentrada em poucos setores em Angola, Egito e Nigéria, de acordo com os limites estabelecidos anteriormente. No Egito, o HHI passou de 3571 para 3859, entre 2005 e 2010, tornando esse país o país da região onde as exportações brasileiras apresentaram a maior concentração em 2010, além de uma grande oscilação ao longo do período. Na Nigéria ocorreu o maior incremento do HHI, com o índice atingindo a 3297 em 2010, muito acima do nível observado em 2005, que foi de 2371.

A partir da análise prévia, é possível constatar que o grau de concentração das exportações brasileiras para os países examinados da África mostra resultados dúbios, elevando-se em alguns casos e caindo em outros. No entanto, em todos os países, o grau de concentração se mostrou ou moderado ou

elevado, sinalizando que a política de diversificação setorial das exportações do país não tem sido plenamente bem-sucedida naquela região nos últimos anos.

ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASETOR INDUSTRIAL

O Índice de Comércio Intra-setor Industrial mostra a dinâmica do comércio exterior entre países que têm em comum um mesmo setor produtivo. Supondo que os países A e B tenham indústrias automobilísticas desenvolvidas, essas indústrias, apesar de poderem ser competidoras no cenário internacional, são, na verdade, parceiras. Peças de veículos produzidas em grande escala no país A abastecem não apenas o mercado interno, mas também o país B. Indústrias do país B que são especialistas na fabricação de determinados itens automotivos suprem tanto os automóveis locais quanto os do país A. Assim, as indústrias de ambos os países cooperam entre si, gerando o chamado *Comércio intra-setor industrial*. Dessa forma, mesmo que não haja complementaridade no comércio entre os dois países, as trocas entre eles podem ser elevadas devido à existência de comércio intra-setor industrial.

É essa modalidade de comércio que explica, por exemplo, porque o valor de trocas comerciais entre países desenvolvidos que possuem estruturas econômicas similares, centradas em produtos com maior conteúdo tecnológico, é mais alto do que o valor de trocas comerciais entre países subdesenvolvidos e em desenvolvimento que, em geral, exportam produtos primários ou intensivos em trabalho. O índice de comércio intra-setor industrial pode variar entre 0 e 1. Se esse indicador alcançar um valor igual à unidade, todo o comércio será intra-setorial. Por outro lado, atingindo um valor igual a 0, o comércio será tipicamente inter-setor industrial, ou seja, os países apresentariam uma diversidade em sua pauta comercial, ou seja, um bem comercializável ou é importado ou é exportado, mas não ambos. De maneira geral, quando o índice for maior do que 0,5, prevalece o comércio intra-setor industrial; caso contrário, o comércio bilateral será inter-setorial.

A Tabela 8 mostra os setores em que prevalece o comércio intra-setor industrial entre Brasil e África do Sul.²⁶ Esse tipo de comércio tem sido relativamente alto entre os dois países, dado o perfil do comércio bilateral, predominantemente de produtos manufaturados, embora tenha declinado nos últimos anos, contribuindo para reduzir o escopo para a existência de comércio intra-setor industrial. No entanto, há muitos setores em que ele é relevante. Os setores econômicos nos quais predomina o comércio intra-setor industrial, representados por CNAE dois dígitos, em 2010, eram seis (13, 22, 23, 24, 25 e 30), com o setor *Extração de minerais metálicos* apresentando a maior relevância na pauta de exportações totais do Brasil para o mercado sul-africano.

²⁶ A classificação setorial empregada no cálculo do índice de comércio intra-setorial é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0, detalhada em três dígitos.

Em cinco desses seis setores houve um aumento do índice de comércio intrasetor industrial no período 2005-2010, e, em todos, o índice se situava acima de 0,65 no final do período. Em vários deles ocorreu um aumento expressivo desse tipo de comércio, com destaque para o setor *Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática*, que passou de apenas 0,013, em 2005, para 0,851 em 2010. Aumento similar ocorreu com o setor *Edição, impressão e reprodução de gravações*, com o índice de comércio intrasetor industrial atingindo 0,849 no final do período examinado. O setor *Fabricação de artigos de borracha e de material plástico* era o que apresentava o maior índice em 2010, alcançando 0,925, resultado do significativo aumento observado em *Fabricação de artigos de borracha*, que cresceu de 0,076 para 0,925 ao longo do período.

Tabela 8 – Comércio Intrasetor Industrial – Brasil - África do Sul

CNAE	Descrição	2005	2006	2007	2008	2009	2010
13	Extração de minerais metálicos	0,709	0,758	0,993	0,583	0,942	0,712
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,017	0,255	0,144	0,442	0,408	0,849
221	Edição; edição e impressão	0,004	0,280	0,774	0,756	0,030	0,631
222	Impressão e serviços conexos para terceiros	0,085	0,201	0,011	0,238	0,857	0,984
223	Reprodução de materiais gravados	-	0,935	0,051	0,164	0,926	0,796
23	Refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	0,161	0,415	0,621	0,700	0,699	0,765
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	0,132	0,127	0,614	0,794	0,920	0,779
24	Fabricação de produtos químicos	0,998	0,948	0,899	0,891	0,756	0,657
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	0,824	0,562	0,598	0,648	0,607	0,534
243	Fabricação de resinas e elastômeros	0,198	0,032	0,097	0,801	0,808	0,692
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	0,326	0,221	0,195	0,181	0,506	0,459
248	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	0,287	0,907	0,663	0,589	0,718	0,783
25	Fabricação de artigos de borracha e de material plástico	0,133	0,248	0,217	0,256	0,617	0,925
251	Fabricação de artigos de borracha	0,076	0,360	0,177	0,071	0,657	0,925
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,013	0,021	0,052	0,972	0,112	0,851
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	0,004	0,020	0,052	0,977	0,231	0,451

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro.

ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA (IEE)

O Índice de Especialização Exportadora (IEE), na relação comercial entre dois países, aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. Neste estudo, esse índice compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações sul-africanas dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior a 1

sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação à África do Sul.

A ideia é que se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B. No entanto, esse indicador só faz sentido se analisado junto ao índice de complementaridade entre os dois países. Isso porque a especialização exportadora aumenta o potencial de venda do país A para o país B, mas é preciso, sobretudo, que o país B necessite adquirir o produto exportado pelo país A.

A Tabela 9 mostra os principais setores em que o Brasil foi mais especialista do que a África do Sul em 2009. Em todos também há um elevado grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação sul-africana, com o índice chegando a 100 no caso de *Produção de álcool; Produção e distribuição de energia elétrica; e Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo*. No entanto, os produtos em que o Brasil é mais especialista do que a África do Sul não têm participação significativa na pauta de importações sul-africanas, apresentando, todos, participação inferior a 5%. A única exceção ocorre em *Extração de petróleo e gás natural*, com participação de 16,4% na pauta, mas que ainda não importa do Brasil, tendo a Arábia Saudita como sua principal fornecedora, com 26,1% do total. Em quatro produtos em que o Brasil foi mais especialista do que a África do Sul em 2009, o país também era o principal fornecedor para aquele mercado, com destaque para *Fabricação e refino de açúcar*, que detinha 75% do mercado, mas, novamente, o produto apresentava uma participação de apenas 0,1% nas importações totais do país. Portanto, mesmo que haja um esforço para aumentar as exportações desses produtos, o impacto não deverá ser muito significativo, devido a sua pequena relevância nas importações da África do Sul.

Tabela 9 – Índice de Especialização Exportadora – África do Sul

Setor/ CNAE	Descrição	IEE 2009	ICC 2009	Participação do setor nas importações da África do Sul	Participação do Brasil nas importações África do Sul do setor 2009	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações África do Sul do setor
193	Fabricação de calçados	21,22	51,14	0,89%	1,47%	China	72,5%
157	Torrefação e moagem de café	18,17	59,99	0,05%	4,77%	Alemanha	19,6%
111	Extração de petróleo e gás natural	12,98	98,73	16,35%		Arábia Saudita	26,1%
156	Fabricação e refino de açúcar	8,00	57,68	0,10%	75,03%	Moçambique*	7,0%
191	Curtimento e outras preparações de couro	5,83	64,85	0,10%	18,94%	Uruguai*	19,0%
234	Produção de álcool	5,04	100,00	0,01%	59,83%	Zimbábue*	30,0%
160	Fabricação de produtos do fumo	4,77	78,77	0,33%	39,54%	Zimbábue*	12,0%
401	Produção e distribuição de energia elétrica	3,42	100,00	0,33%		Moçambique	83,4%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	3,19	59,76	3,78%	0,13%	China	30,7%
293	Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais	2,46	66,53	0,46%	9,19%	Alemanha	11,3%
174	Fabricação de artefatos têxteis, incluindo tecelagem	2,43	50,42	0,11%	0,24%	China	47,7%
316	Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	2,25	81,80	0,30%	1,39%	Alemanha	17,6%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	2,23	58,89	3,02%	0,38%	Alemanha	11,8%
251	Fabricação de artigos de borracha	1,88	59,59	1,02%	0,99%	China	16,6%
333	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo	1,69	100,00	0,18%	0,80%	Alemanha	17,7%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	1,62	54,34	2,73%	1,41%	Alemanha	26,8%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	1,55	84,65	1,97%	3,39%	Alemanha	33,7%
201	Desdobramento de madeira	1,51	72,14	0,15%	3,96%	Malásia	38,5%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	1,45	53,23	1,34%	2,87%	Alemanha	11,8%
158	Fabricação de outros produtos alimentícios	1,38	64,28	0,73%	5,14%	Itália	5,5%
284	Fabricação de artigos de cutelaria, de serralheria e ferramentas manuais	1,29	51,74	0,66%	1,13%	China	28,8%
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	1,18	51,68	0,96%	6,66%	Tailândia	55,1%
252	Fabricação de produtos de plástico	1,15	70,41	1,12%	0,42%	China	19,9%
301	Fabricação de máquinas para escritório	1,14	66,50	0,19%	0,00%	China	36,2%
275	Fundição	1,13	90,79	0,03%	0,00%	China	50,4%
282	Fabricação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	1,05	68,48	0,14%	0,59%	França	59,3%
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	1,02	58,18	1,84%	0,39%	Alemanha	26,7%
313	Fabricação de fios, cabos e condutores elétricos isolados	1,01	84,72	0,27%	0,43%	China	26,0%

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro.

Nota: * Principal fornecedor, depois do Brasil.

Vale ressaltar que, em boa parte dos produtos em que o Brasil foi mais especialista do que a África do Sul em 2009, a China e a Alemanha eram os principais fornecedores daquele mercado, com cada país detendo a maior parcela das importações sul-africanas em nove produtos. Chama a atenção os casos de *Torrefação e moagem de café*, e de *Fabricação de calçados*, em que o Brasil teve os mais elevados índices de especialização exportadora em relação à África do Sul, de 21,2 e 18,2, respectivamente. Embora o grau de complementaridade entre Brasil e África do Sul também fosse elevado nesses produtos, China e Alemanha eram, respectivamente, os maiores fornecedores sul-africanos, com larga vantagem em relação ao Brasil. No caso de *Torrefação e moagem de café*, a participação brasileira na pauta de importação da

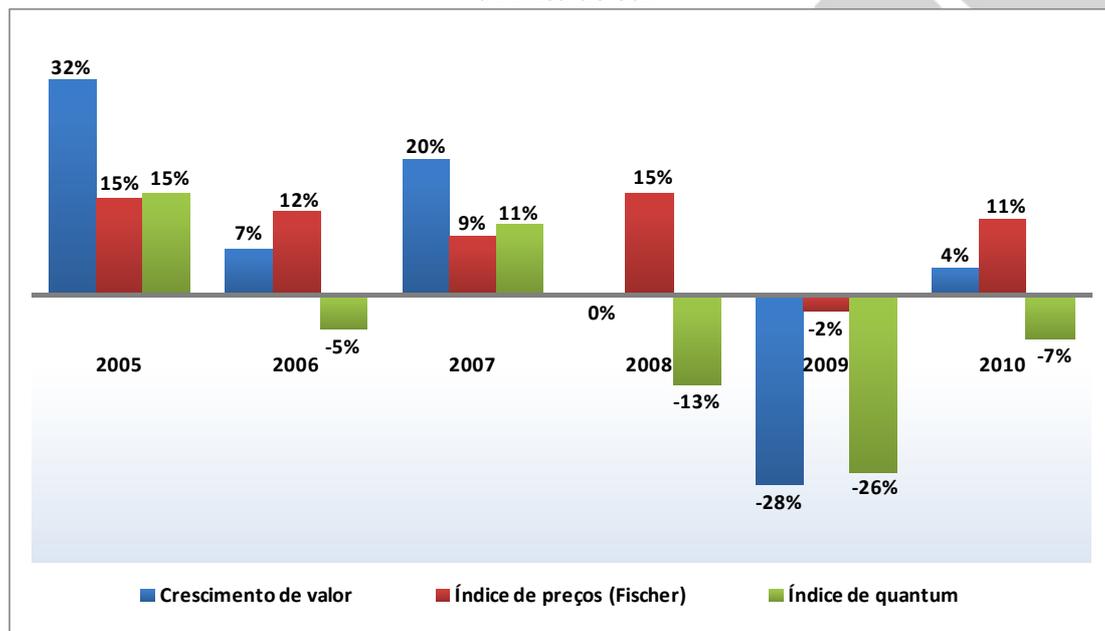
África do Sul era de 4,8%, enquanto a da Alemanha era de 19,6%. Em relação à *Fabricação de calçados*, a situação era ainda pior, pois o Brasil detinha uma parcela de apenas 1,5% das importações sul-africanas, enquanto a China supria 72,5% do total importado pelo país.

ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE *QUANTUM*

Neste estudo, o cálculo do Índice de Preços e do Índice de *Quantum* (quantidade) mede, respectivamente, a influência do preço e da quantidade dos produtos exportados no aumento ou na diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado sul-africano. No período 2005-2010, conforme o Gráfico 22, percebe-se o maior dinamismo dos preços de exportação em relação ao *quantum* exportado. O único ano em que a variação do *quantum* superou a dos preços foi 2007, com elevações de 11% e 9%, respectivamente. Nos demais anos, a evolução do valor exportado teve uma influência mais positiva do comportamento dos preços do que do *quantum*. Por sinal, em quatro dos seis anos examinados, o índice de *quantum* registrou queda, mostrando que o valor exportado pelo Brasil para a África do Sul, no período em questão, foi sustentado pelo bom desempenho dos preços de exportação. O ano em que o valor das exportações mostrou a maior expansão foi 2005, com preços e *quantum* elevando-se em 15%, proporcionando um aumento de 32% das exportações.

Em 2009, ocorreu o pior desempenho das exportações, com uma queda de 28%, explicada, em grande parte, pela queda do *quantum*, que chegou a 26%, devido à crise financeira internacional. Em 2010, com a recuperação econômica mundial, novamente os preços das exportações foram os maiores protagonistas da recuperação do nível de comércio bilateral Brasil-África do Sul, com uma elevação de 11%, enquanto o *quantum* exportado apresentou nova queda, agora de 2%, gerando um crescimento de 4% das exportações brasileiras para o mercado sul-africano.

Gráfico 22 – Crescimento de Valor, Índice de Preços e Índice de *Quantum* das exportações brasileiras para a África do Sul



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade/ONU.

O maior dinamismo dos preços de exportação, em relação à quantidade exportada para a África do Sul, no período examinado, já reflete a mudança do perfil da pauta de exportação do Brasil para aquele país. Conforme foi destacado anteriormente, as exportações brasileiras se tornaram mais dependentes de produtos primários, que, à exceção de 2009, têm mostrado uma forte elevação de preços no mercado internacional.

INTRODUÇÃO À METODOLOGIA DE SELEÇÃO DE OPORTUNIDADES COMERCIAIS

As oportunidades para os exportadores brasileiros no mercado sul-africano foram identificadas por meio de uma metodologia desenvolvida pela Apex-Brasil que pode ser encontrada no Anexo 1. Aqui são apresentados apenas os conceitos que serão utilizados mais à frente.

O primeiro passo da metodologia consiste em levantar os produtos que a África do Sul importou de todo o mundo entre 2002 e 2009.²⁷ Cruzando-se esses produtos com aqueles que o Brasil exportou²⁸ para a África do Sul nesse período, faz-se a seguinte separação:

- **Produtos brasileiros com Exportações Incipientes** – são aqueles em que:
 - a participação brasileira nas importações sul-africanas é muito baixa; e/ou
 - as exportações brasileiras para a África do Sul não são contínuas.²⁹

Para que os produtos com essas características possam ter oportunidades na África do Sul, é preciso também que:

- o Brasil seja especialista³⁰ em sua exportação; e
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora sul-africana, ou seja, a África do Sul precise importar os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações sul-africanas desses produtos estejam crescendo.

A conjunção desses requisitos indica que há chances para as exportações brasileiras desses produtos, mas elas precisam ser trabalhadas, numa estratégia de abertura do mercado sul-africano.

- **Produtos brasileiros com Exportações Expressivas** – são aqueles cuja participação nas importações sul-africanas é significativa e suas vendas são contínuas. Os grupos de produtos com exportações expressivas são classificados em cinco categorias:

²⁷ É importante esclarecer que o período da análise vai de 2004 a 2009. Como 2009 foi um ano de crise, com grande queda no comércio exterior, sua irregularidade foi suavizada, neste trabalho, com a utilização de médias geométricas de três anos. Desse modo, os valores de 2009 referem-se à média dos anos 2007, 2008 e 2009. O mesmo procedimento foi adotado para os anos anteriores.

²⁸ Aqui se consideram os dados das importações oriundas do Brasil e realizadas pelo país analisado.

²⁹ Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

³⁰ Na relação comercial entre dois países, o indicador de especialidade exportadora aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. A ideia é que, se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B.

– **Consolidados** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado sul-africano e têm uma situação confortável em relação aos seus principais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

– **Em risco** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estiveram consolidados no mercado sul-africano e, hoje, ainda têm uma participação significativa, mas vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes;

– **Em declínio** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que nunca estiveram consolidados na África do Sul e que vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes;

– **A consolidar** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que ainda não são consolidados na África do Sul, mas que estão crescendo naquele mercado em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Aqui estão as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros;

– **Em desvio de comércio** - é o caso dos grupos de produtos brasileiros cujas exportações para a África do Sul crescem menos do que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais, proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

A Tabela 11 demonstra que nas vendas do Brasil para a África do Sul predominam os produtos com exportações incipientes (90,7%), em comparação com as expressivas (9,3%). Os primeiros contemplam 4.907 códigos do Sistema Harmonizado (SH),³¹ contra 506 dos segundos, ainda que o valor das importações da África do Sul procedentes do Brasil na categoria de exportações expressivas (US\$ 1,1 bilhão) seja bastante superior ao das incipientes (US\$ 167 milhões).

Tabela 11 - Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados pela África do Sul

³¹ Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), que utiliza descrições e códigos aceitos internacionalmente para a classificação de mercadorias. Mais detalhes disponíveis em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1090>.

Classificação	Nº de SH6	Nº de SH6 (%)	Importações totais da África do Sul 2009 (US\$)	Importações totais da África do Sul 2009 (%)	Importações sul-africanas provenientes do Brasil 2009 (US\$)	Importações sul-africanas provenientes do Brasil 2009 (%)
Expressivo	506	9,3	10.722.548.034	16,82	1.075.201.244	86,6
Incipiente	4.907	90,7	53.043.510.263	83,18	166.960.121	13,4
Total	5.413	100,0	63.766.058.297	100,00	1.242.161.365	100,0

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

A análise dos grupos de produtos brasileiros com maiores oportunidades na África do Sul foi subdividida em seis grandes complexos: 1) *Alimentos, Bebidas e Agronegócios*; 2) *Casa e Construção*; 3) *Máquinas e Equipamentos*; 4) *Moda*; 5) *Tecnologia*; e 6) *Saúde*.

Há produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum, por isso, são classificados no complexo *Multissetorial*. Em cada complexo são apresentados os grupos com *exportações incipientes e expressivas*.

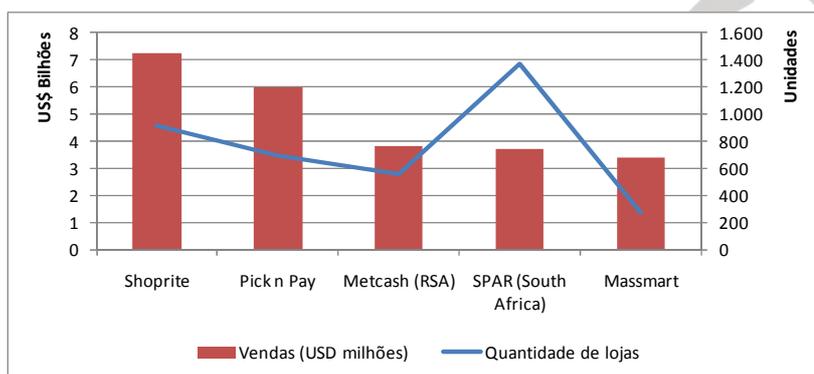
ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS

De acordo com o Planet Retail, os consumidores sul-africanos gastaram US\$ 59 bilhões com alimentação em 2010, atingindo nesse ano o consumo *per capita* de US\$ 1.182,00.

Um dos pontos fortes da África do Sul está em sua bem desenvolvida rede de distribuição de produtos no país e na região vizinha.

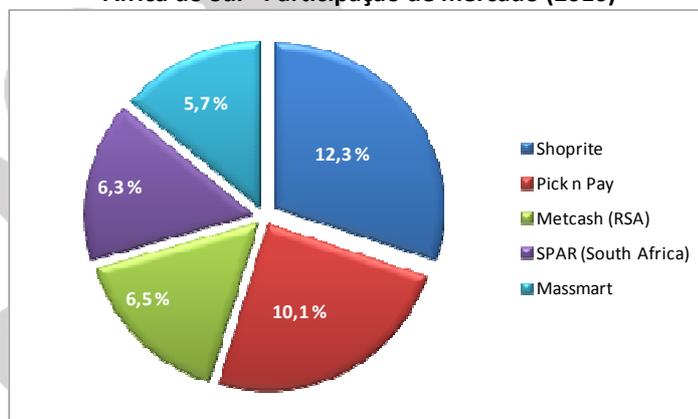
As principais redes do país – Shoprite, Metcash, SPAR e Massmart (esta última com controle acionário adquirido pela americana Walmart, em junho de 2011) – foram responsáveis por vendas no valor de US\$ 24,2 bilhões ou 41% de participação no mercado sul-africano de distribuição de alimentos, conforme os Gráficos 23 e 24.

**Gráfico 23 – Principais redes de distribuição de alimentos na África do Sul
Valor de vendas e quantidade de lojas (2010)**



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Planet Retail.

Gráfico 24 – Principais redes de distribuição de alimentos na África do Sul - Participação de mercado (2010)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Planet Retail.

Ainda conforme o Planet Retail, durante a recessão de 2009, na África do Sul, o setor de distribuição de alimentos apresentou resultados melhores do que o não alimentício, com algumas redes de distribuição conseguindo crescer em virtude de terem se focado no conceito "compre mais por menos", a exemplo da Shoprite, com suas lojas de descontos Usave.

O formato supermercado tem-se expandido entre a população sul-africana de baixa renda (que representa dois terços do total) e tende a ganhar importância nos próximos anos, enquanto o formato hipermercado deve se beneficiar do crescimento da classe média negra. Há um movimento no sentido de abrir hipermercados nos centros das cidades, como fez a Pick'n Pay, instalando uma loja em Soweto, e a Woolworths, instalando uma loja na área central de Joanesburgo. Tanto a Pick'n Pay como a Shoprite operam hipermercados modernos e sofisticados em termos de ambientação interior e gama de produtos. Contudo, o formato mais comum de ser encontrado nessas duas redes, assim como na rede Spar, é o de supermercado. Um terço das unidades da Shoprite utiliza esse padrão, como é o caso da sua marca Checker, que tem buscado se reposicionar acima da Pick'n Pay e abaixo da Woolworths, com o objetivo de conquistar mais clientes interessados na faixa de alimentos acima da média, como parte de uma estratégia mais ampla de reposicionamento da Shoprite. Já a rede Spar tem se concentrado em ampliar a quantidade de suas lojas Superspar como âncoras em grandes *shoppings centers*.

Em anos recentes, aumentou o gosto dos consumidores por lojas de conveniência e alimentos de conveniência, a exemplo de comidas prontas. Atenta a essa tendência, a Woolworths planeja abrir trezentas lojas, no longo prazo, para cobrir a extensa rede de estradas e principais centros das cidades sul-africanas.

As redes atacadistas desempenham importante papel no mercado sul-africano, especialmente na compra de frutas e legumes frescos, sendo as duas maiores distribuidoras a Metro (Metcash) e a Massmart. A primeira possui mais de 150 lojas no formato *cash & carry* e supre a cadeia da Independent Groceries Alliance (IGA) que opera na África do Sul. A segunda apoia as duas maiores alianças de compras sul-africanas, Shiled e Furnex, e, além disso, em consequência da aquisição do controle acionário pela Walmart, deve se utilizar de suas lojas Game – que costumam combinar a oferta de bens de consumo eletrônicos com a de alimentos – para alavancar a oferta de alimentos da Walmart no mercado sob a marca FoodCo.

Finalmente, vale registrar que as principais redes de distribuição de alimentos que operam na África do Sul têm se expandido para os países da África Subsaariana, podendo ser utilizadas também como canais de distribuição nessa região.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios* na África do Sul

Produtos brasileiros com exportações incipientes na África do Sul

No complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios* foram identificadas oportunidades no mercado sul-africano para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial. Daí o termo *incipiente* que designa os produtos com essas características. O grupo de produtos *Farelo de soja*, relativamente a *Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja - farelo de soja* foi selecionado a partir desse filtro e está listado na Tabela 12. A Argentina praticamente domina as vendas desse produto no mercado importador da África do Sul; contudo, assim como esse concorrente, o Brasil também possui vantagens de especialização nesse produto no comércio mundial.

Tabela 12 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a África do Sul

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da África do Sul 2004 – 2009 (%)
Farelo de soja	1	289.808.333	11,85

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa.

Para esse complexo, as *exportações expressivas*³² encontram-se em cinco situações: *consolidada, a consolidar, em declínio, em risco e em desvio de comércio*.

As exportações expressivas *a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos

³² Para verificar quais foram os SH6 considerados expressivos, consulte o Anexo 2.

concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador.

As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil goza de ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é de manutenção do espaço já conquistado.

Por outro lado, são considerados *em declínio* os produtos que nunca chegaram a se estabelecer no mercado sul-africano e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Os grupos de produtos classificados como *em risco*, por sua vez, já estiveram consolidados no mercado sul-africano e ainda apresentam participação significativa, muito embora venham perdendo espaço ano após ano. Para eles, uma nova estratégia de posicionamento deveria ser posta em prática a fim de reconquistar o espaço perdido ou de, ao menos, reduzir a rapidez com que o Brasil perde participação naquele mercado para seus concorrentes.

Por fim, os grupos de produtos identificados como *em desvio de comércio* incluem aqueles em que o Brasil possui vantagens de especialização no comércio mundial, ao contrário de seu principal concorrente. Apesar disso, a taxa de crescimento média das exportações brasileiras é inferior à verificada para seus concorrentes, e o país posiciona-se com uma fatia de mercado pouco relevante no país abordado. Isso denota que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo o principal concorrente do Brasil naquele mercado, tais como acordos comerciais.

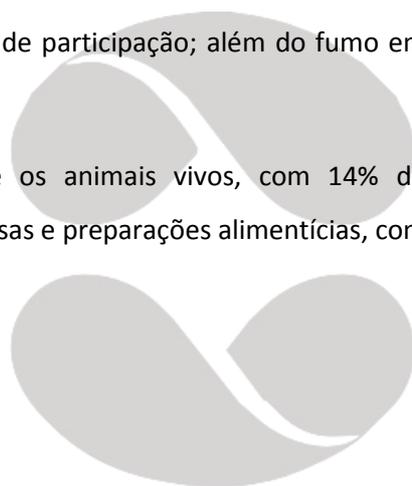
Produtos brasileiros com presença *a consolidar* e *consolidada* na África do Sul

As importações sul-africanas dos grupos de produtos classificados como *a consolidar* e *consolidados* alcançaram US\$ 753,2 milhões em 2009, com participação média das exportações brasileiras nas importações da África do Sul de 33,3%, conforme a Tabela 13.

Destacam-se, nesse contexto, entre os grupos de produtos *consolidados*, o açúcar (refinado e em bruto), com mais de 90% de participação; as carnes de aves (frango e peru, *in natura* ou industrializadas), com participação média de 76%; a carne de boi industrializada, com 22% de participação; o mate, com mais

de 70% de participação; o suco de laranja congelado, com quase 80% de participação; além do fumo em folhas, com 45% de participação.

Já entre os grupos de produtos *a consolidar*, destacam-se os animais vivos, com 14% de participação; as farinhas para animais, com 10% de participação; as massas e preparações alimentícias, com 8,5% de participação; e o café cru, com 8% de participação.



ApexBrasil

Tabela 13 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença a consolidar e consolidada nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Açúcar em bruto	1	18.258.454	16.949.634	60,71	92,83	-29,16	Tailândia	4,46	Consolidadas
Açúcar refinado	1	32.988.210	30.401.174	273,61	92,16	-11,03	Emirados Árabes Unidos	5,14	Consolidadas
Animais vivos	1	5.097.559	733.446	-17,08	14,39	-10,25	Bélgica	25,83	A consolidar
Café cru	1	38.282.410	3.062.591	17,34	8,00	12,48	Vietnã	34,92	A consolidar
Carne de boi industrializada	2	651.756	140.080	33,80	21,49	4,90	Itália	65,14	Consolidadas
Carne de frango "in natura"	2	154.252.351	116.765.475	9,36	75,70	16,74	Argentina	13,66	Consolidadas
Carne de frango industrializada	1	834.832	657.701	23,64	78,78	-8,33	China	19,08	Consolidadas
Carne de peru "in natura"	3	28.515.775	16.019.140	4,12	56,18	10,05	Canadá	17,05	Consolidadas
Carne de peru industrializada	1	155.359	142.585	7,39	91,78	-35,05	França	8,22	Consolidadas
Chá, mate e especiarias	1	18.516	13.601	-7,10	73,46	-14,39	Suíça	26,27	Consolidadas
Demais carnes de aves	2	178.044	4	-77,37	0,00	16,89	França	99,99	A consolidar
Demais pescados	1	774.155	19.179	12,19	2,48	10,38	Cingapura	61,91	A consolidar
Demais sucos	4	40.340.284	498.050	-5,07	1,23	41,98	China	78,36	A consolidar
Farinhas para animais	3	21.485.607	2.212.631	24,10	10,30	22,52	Argentina	20,02	A consolidar
Fumo em folhas	3	188.020.671	84.145.253	17,01	44,75	6,33	Índia	13,40	Consolidadas
Leite e derivados	4	14.075.130	137	-82,26	0,00	13,19	França	14,00	A consolidar
Massas alimentícias e preparações alimentícias	10	74.708.107	6.357.436	15,74	8,51	14,95	Irlanda	18,82	A consolidar
Outros açúcares	2	10.226.067	565.004	88,35	5,53	4,25	China	52,83	A consolidar
Outros produtos de origem animal	3	61.706.253	4.838.603	22,28	7,84	14,71	China	59,47	A consolidar
Preparações de carnes suínas	1	60.942	0	-100,00	0,00	-56,74	Itália	39,66	A consolidar
Produtos hortícolas e plantas vivas	3	51.221.197	62	-81,24	0,00	21,36	China	87,57	A consolidar
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind., e med., gomas e sucos e extratos vegetais	4	11.316.811	357.241	0,94	3,16	-5,72	China	20,96	A consolidar
Suco de laranja congelado	1	63.342	49.147	-11,17	77,59	-24,72	Países Baixos / Holanda	22,41	Consolidadas

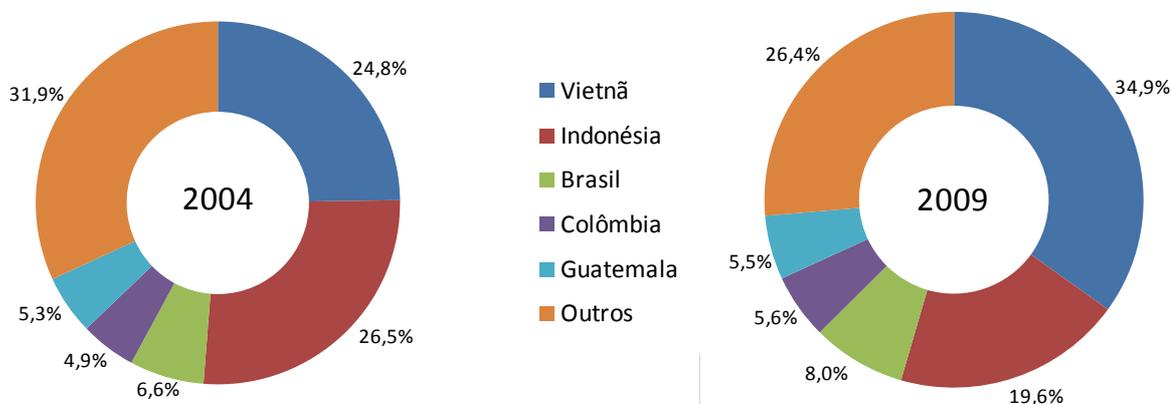
Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

Café cru

A principal oportunidade para o Brasil nas importações sul-africanas de *Café cru* concentrou-se no *Café não torrado, não descafeinado*. O país em análise fez compras totais desse produto no valor de US\$ 38,3 milhões, em 2009. Os principais países fornecedores foram Vietnã e Indonésia, cujas participações representaram, respectivamente, 34,9% e 19,6% desse total. As exportações brasileiras evoluíram de 6,6% de participação, em 2004, para 8% em 2009, conforme o Gráfico 25.

Gráfico 25 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Café cru* para a África do Sul (2004 e 2009)

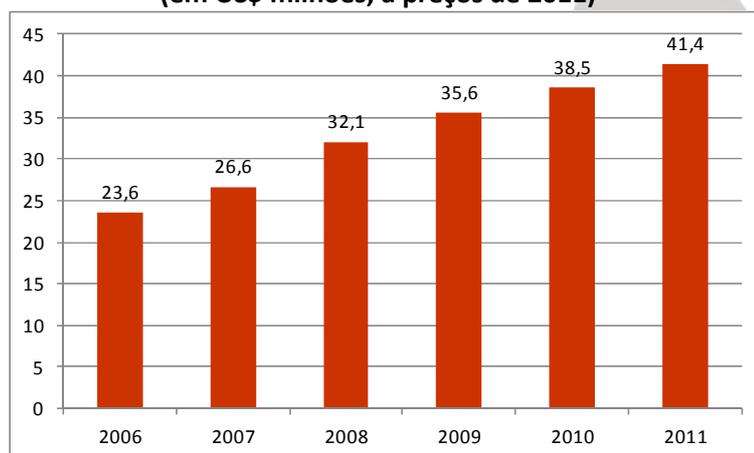


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Carne de frango industrializada

No mercado interno sul-africano, as vendas no varejo de frango processado aumentaram de US\$ 23,6 milhões, em 2006, para US\$ 38,5 milhões em 2010. Segundo o Euromonitor, a perspectiva é de que esse mercado alcance US\$ 41,4 milhões em 2011, conforme o Gráfico 26.

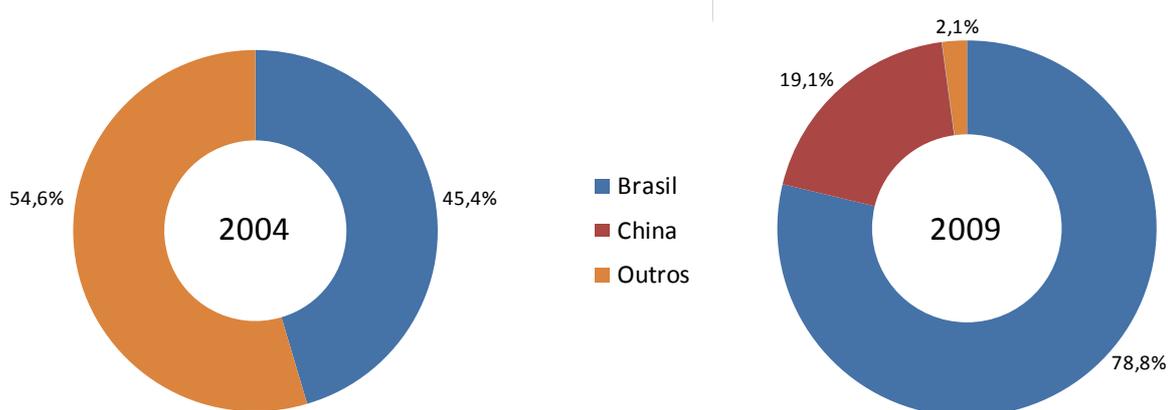
Gráfico 26 – Vendas no varejo de frango processado congelado na África do Sul (em US\$ milhões, a preços de 2011)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International.

Nas exportações de *Carne de frango industrializada* do Brasil para a África do Sul, a melhor oportunidade está relacionada a *Preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas*, cujas importações sul-africanas atingiram US\$ 834,8 mil em 2009. Nesse ano, o Brasil liderou o mercado, com 78,8% de participação, seguido da China, com 19,1%. Vale ressaltar que esse último país esteve à frente desse mercado em 2007 e 2008, com participação em torno de 70%. O Gráfico 27 compara a participação dos concorrentes no mercado sul-africano em 2004 e 2009.

Gráfico 27 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de carne de frango industrializada para a África do Sul (2004 e 2009)

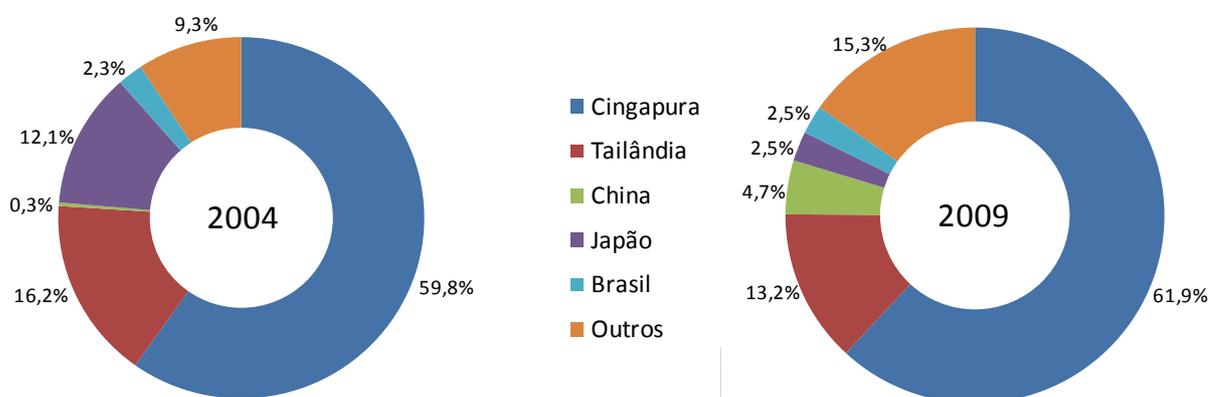


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Demais pescados

A oportunidade no grupo *Demais pescados* corresponde a *Outros peixes vivos*, com importações sul-africanas de US\$ 774 mil, em 2009. Cingapura obteve 61,9% de participação nas compras externas desse mercado, enquanto a China obteve a maior taxa média anual de crescimento, 92%, no período 2004-2009. O Brasil posicionou-se como o quinto principal vendedor, com taxa média anual de crescimento de 12,2% no mesmo período, conforme o Gráfico 28.

Gráfico 28 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais pescados* para a África do Sul (2004 e 2009)

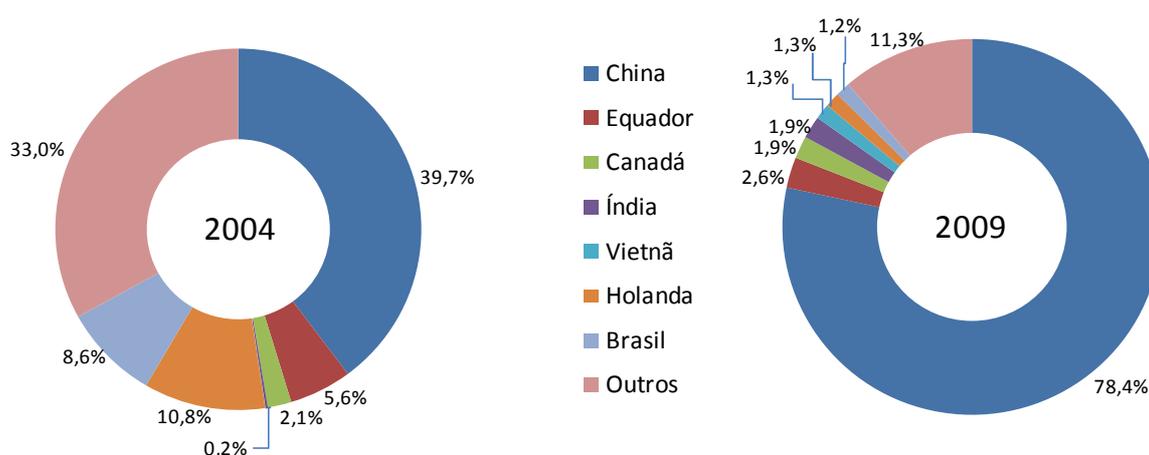


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Demais sucos

As oportunidades no grupo *Demais sucos* distribuíram-se entre *Outros sucos de outros cítricos, não fermentados*; *Outros sucos de maçã, não fermentados*; *Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados*; e *Misturas de sucos, não fermentados*. O total importado pela África do Sul, relativamente a esses produtos, alcançou US\$ 40,3 milhões, em 2009, destacando-se *Outros sucos de maçã, não fermentados*, cujas importações sul-africanas representaram quase 80% desse total. A China praticamente domina esse mercado, com 78,4% de participação em 2009. Nesse ano, o Brasil registrou participação de 1,2%. Contudo, 96% das exportações brasileiras desse grupo referem-se a *Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados*. O Gráfico 29 apresenta informações sobre a movimentação dos concorrentes.

Gráfico 29 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de demais sucos para a África do Sul (2004 e 2009)

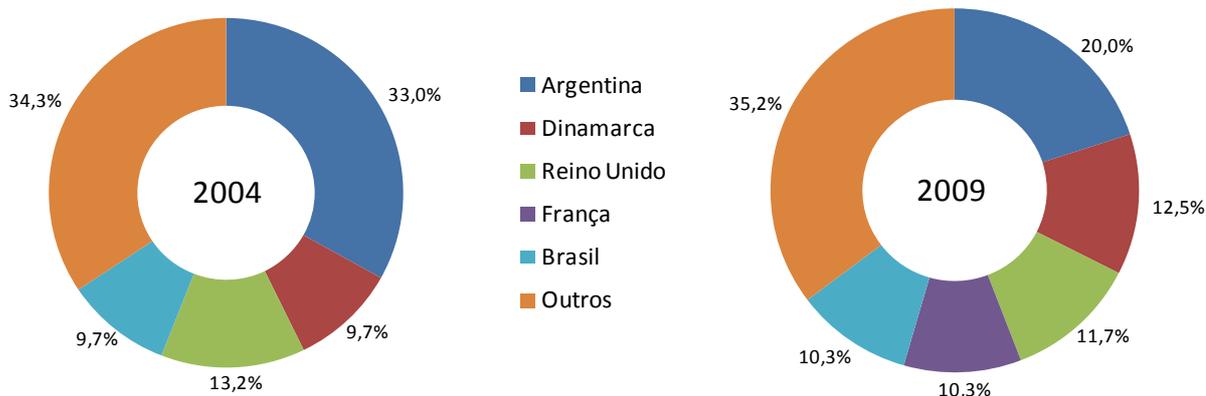


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Farinha para animais

A África do Sul importou US\$ 21,5 milhões do grupo *Farinha para animais* em 2009, tendo a Argentina como principal fornecedor, com 20% de participação. As exportações da Dinamarca foram as que mais cresceram, no período 2004-2009: 29%, em taxa média anual. O Brasil registrou 10,3% de participação em 2009, com 24% de taxa média de crescimento anual entre 2004 e 2009. Destacou-se, entre as oportunidades nesse grupo, *Farinhas, pós e pellets de carnes ou de miudezas, impróprios para alimentação humana; torresmos*, conforme o Gráfico 30.

Gráfico 30 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Farinha para animais* para a África do Sul (2004 e 2009)

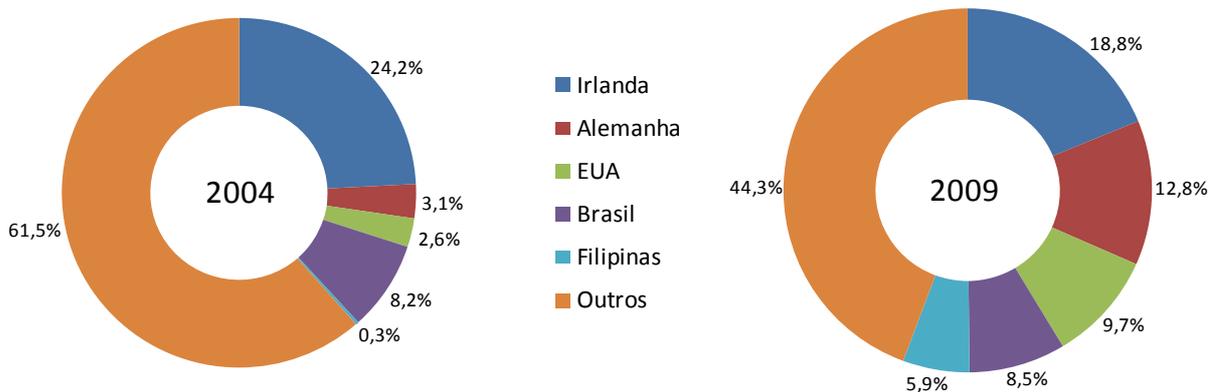


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Massas e preparações alimentícias

As oportunidades para as exportações brasileiras, no grupo *Massas e preparações alimentícias*, distribuíram-se entre *Preparações para alimentação de crianças acondicionadas para venda a retalho*; *Produtos à base de cereais, obtidos por expansão ou por torrefação, por exemplo: flocos de milho*; *Pão de especiarias*; *Bolachas e biscoitos adicionados de edulcorantes*; *Waffles e wafers*; *Torradas, pão torrado e produtos semelhantes torrados*; *Geleias, doces, purês e marmelades de outras frutas*; *Outras frutas e partes de plantas, preparadas ou conservadas*; *Leveduras vivas*; *Concentrados de proteínas e substâncias proteicas texturizadas*. Em 2009, o total importado pela África do Sul dos produtos citados foi de US\$ 74,7 milhões, com destaque para *Preparações para alimentação de crianças acondicionadas para venda a retalho*, que representou 26% desse valor. A Irlanda liderou o mercado, com 18,8% de participação. A Alemanha foi o fornecedor cujas vendas mais cresceram, com taxa média anual de crescimento de 52,5% no período 2004-2009. O Brasil registrou 8,5% de participação, em 2009, com taxa média anual de crescimento de 15,7% entre 2004 e 2009, conforme o Gráfico 31.

Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Massas alimentícias e preparações alimentícias para a África do Sul (2004 e 2009)*

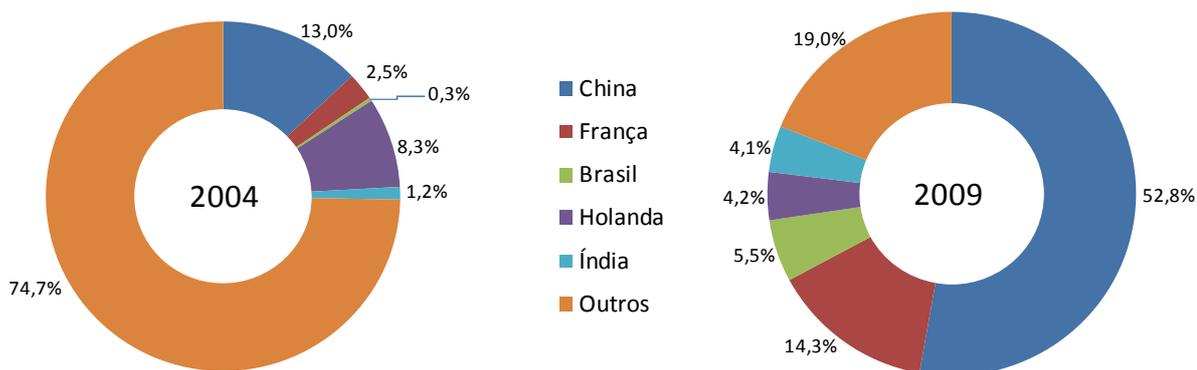


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Outros açúcares

As oportunidades para as exportações brasileiras no grupo *Outros açúcares* referem-se praticamente a *Glicose e xarope de glicose, contendo, em peso, no estado seco, menos de 20% de frutose*, cujas importações sul-africanas alcançaram US\$ 10,2 milhões, em 2009. A China foi o principal fornecedor, com 52,8% de participação, seguida de França, com 14,3%, e Brasil, com 5,5%. O Brasil foi o fornecedor com maior taxa média anual de crescimento, 88,3%, no período 2004-2009, conforme o Gráfico 32.

Gráfico 32 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Outros açúcares para a África do Sul (2004 e 2009)*

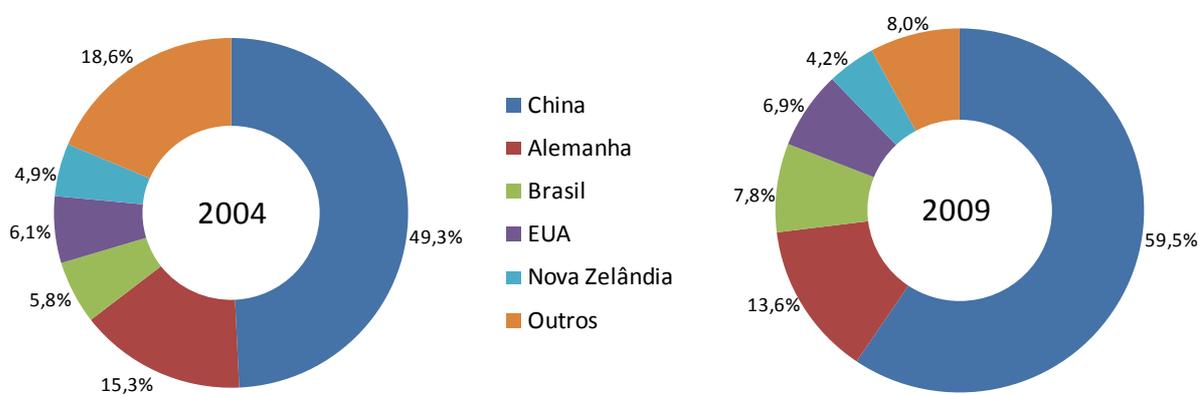


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Outros produtos de origem animal

As importações sul-africanas dos SHs classificados no grupo *Outros produtos de origem animal* alcançaram US\$ 61,7 milhões em 2009. As oportunidades referem-se principalmente a *Tripas, bexigas e estômagos de animais, exceto peixes, inteiros ou em pedaços, frescos, refrigerados, congelados, salgados, secos ou defumados*, que corresponde a 93% do total. A China obteve 59,5% de participação, seguida de Alemanha, com 13,6%. O Brasil obteve 7,8%, em 2009, e registrou a maior taxa média anual de crescimento, 22,3%, no período 2004-2009, conforme o Gráfico 33.

Gráfico 33 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Outros produtos de origem animal* para a África do Sul (2004 e 2009)

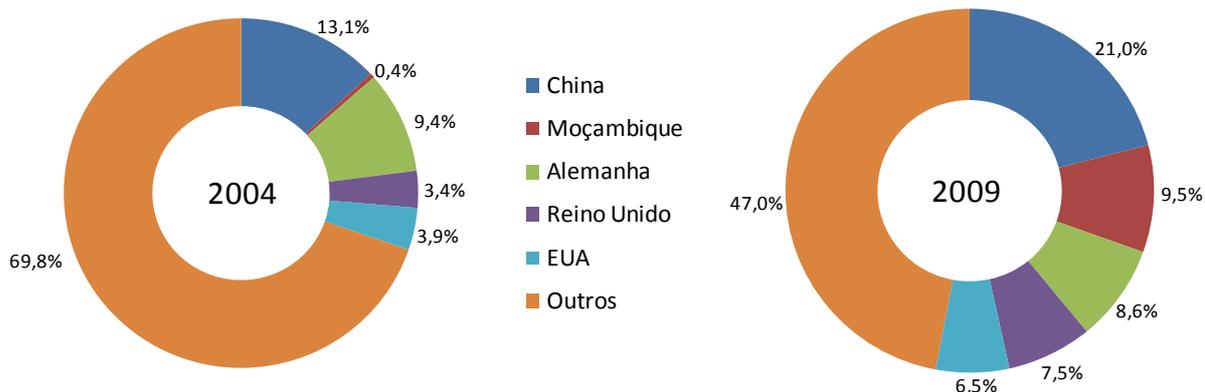


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Sementes oleaginosas (exceto soja)

As oportunidades no grupo *Sementes oleaginosas (exceto soja)* referem-se a *Amendoins com casca, não torrados nem de outro modo cozidos; Amendoins descascados, mesmo não triturados, não torrados nem de outro modo cozidos; Sucos e extratos de outros vegetais (mamão seco, semente de pomelo, ginkgo biloba seco); Matérias pécticas, pectinatos e pectatos*. As importações sul-africanas desses produtos totalizaram, em 2009, US\$ 11,3 milhões, tendo como principal fornecedor a China, com 21% de participação, seguida de Moçambique e Alemanha com, respectivamente, 9,5% e 8,6% de participação. Embora o Brasil tivesse registrado 3,2% de participação, em 2009, esse percentual alcançou, em média, 10% nos três anos anteriores. O fornecedor com maior taxa de crescimento médio, 75,6%, entre 2004 e 2009, foi Moçambique, conforme o Gráfico 34.

Gráfico 34 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind., e med., gomas e sucos e extratos vegetais* para a África do Sul (2004 e 2009)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos brasileiros com presença em risco, em declínio e em desvio de comércio na África do Sul

Os grupos de produtos inseridos nessas classificações registraram US\$ 337 milhões em importações sul-africanas e US\$ 53,3 milhões em exportações brasileiras em 2009. Entre as mercadorias, ainda que em uma situação inicialmente desfavorável, cabe destacar a participação brasileira naquele ano para *Castanhas-de-caju* (14,9%) e *Castanhas-do-pará* (25,9%), muito embora esses produtos tenham sido classificados como *em declínio* no período analisado, conforme a Tabela 14. Faz-se necessário desenvolver estratégias que permitam a continuidade da participação brasileira no mercado ou a sua consolidação.

Tabela 14 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença em risco, em declínio e em desvio de comércio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Carne de boi "in natura"	1	14.430.365	4.413	-78,74	0,03	8,91	Uruguai	46,42	Em declínio
Carne de suíno "in natura"	2	42.506.681	48.029	-68,27	0,11	23,43	Canadá	35,63	Em declínio
Castanha-de-caju	2	10.077.428	1.510.493	-9,85	14,99	8,83	Vietnã	35,79	Em declínio
Castanha-do-Pará (castanha do Brasil)	2	1.038.359	268.482	-14,40	25,86	7,01	Bolívia	44,31	Em declínio
Cereais em grão e esmagados	2	1.506.175	122.291	-31,55	8,12	8,40	China	22,98	Em declínio
Chocolate e suas preparações	3	32.877.765	683.875	-12,31	2,08	20,32	Itália	18,48	Em declínio
Demais carnes	2	949.214	13.678	-27,16	1,44	14,19	Canadá	78,14	Em declínio
Demais carnes bovinas	1	12.146.173	120.327	-18,83	0,99	29,85	Austrália	54,78	Em declínio
Demais carnes suínas	1	3.291.530	0	-100,00	0,00	10,39	Canadá	54,36	Em declínio
Demais produtos de café	3	17.733.473	1.542.178	1,75	8,70	21,47	Alemanha	31,00	Em declínio
Gorduras e óleos animais e vegetais	9	42.581.100	4.262.521	2,84	10,01	-3,06	Malásia	27,53	Em declínio
Óleo de soja em bruto	1	45.211.595	2.621.363	-14,23	5,80	9,78	Argentina	84,31	Em declínio
Óleo de soja refinado	1	64.995.717	25.199.680	8,68	-9,54	38,77	Argentina	55,47	Em risco
Produtos de confeitaria, sem cacau	2	47.345.748	16.952.506	1,59	-2,67	35,81	Colômbia	27,56	Em risco
Suco de laranja não congelado	1	422.700	0	57,78	-100,00	0,00	Zimbábue	89,96	Desvio de comércio

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

CASA E CONSTRUÇÃO

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Casa e Construção* na África do Sul

Produtos brasileiros com exportações incipientes na África do Sul

No complexo *Casa e Construção* foram identificadas oportunidades no mercado sul-africano para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial. Daí o termo “incipiente” que designa os produtos com essas características. Dois grupos de produtos foram selecionados a partir desses filtros e estão listados da Tabela 15.

Tabela 15 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a África do Sul

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da África do Sul 2004 – 2009 (%)
Ferramentas e talheres	51	257.442.246	0,43
Torneiras e válvulas	6	301.837.701	9,33
Obras diversas	48	131.057.614	5,73

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Destaca-se, na Tabela 15, o grupo de produtos *Torneiras e válvulas*, cujas importações da África do Sul cresceram 9,3% no período 2004-2009, alcançando o valor de US\$ 301,8 milhões em 2009. Entre esses produtos, destacaram-se *Válvulas redutoras de pressão; Válvulas para transmissões óleo-hidráulicas ou pneumáticas; Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes; e Partes de válvulas, torneiras e outros dispositivos semelhantes.*

Produtos brasileiros com exportações expressivas na África do Sul

As exportações classificadas como *expressivas* indicam que as exportações brasileiras já atingiram um maior grau de maturidade e participação no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já possuem participação de mercado minimamente significativa.

Para esse complexo, as *exportações expressivas* classificam-se em *a consolidar*, *consolidadas*, *em declínio* e *em desvio de comércio*.

As exportações *expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil possui ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

Por outro lado, nas exportações classificadas como *em declínio* estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado sul-africano e que vêm perdendo espaço nele. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Já as exportações classificadas como *em desvio de comércio* referem-se aos produtos brasileiros cujas exportações para a África do Sul crescem menos do que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser especialista na exportação desses produtos, comparativamente a esse concorrente.

Dessa forma, passa-se à análise dos grupos de produtos classificados nessas categorias.

Produtos brasileiros com presença *a consolidar* e *consolidadas* na África do Sul

Os grupos de produtos classificados como *a consolidar* e *consolidados* estão listados na Tabela 16, que indica mercados bastante atrativos para o Brasil em produtos de madeira, cujas importações sul-africanas, em 2009, foram de quase US\$ 100 milhões; vidro e suas obras, com importações de US\$ 87,3 milhões; móveis, com US\$ 56,4 milhões; tubos de ferro ou aço, com cerca de US\$ 50 milhões; ferramentas e talheres, com US\$ 41,7 milhões; obras de pedras e semelhantes, com US\$ 39,7 milhões; e obras de metais, com US\$ 23,3 milhões.

Tabela 16 - Grupos de produtos brasileiros com exportações *expressivas* para a África do Sul e presença *a consolidar* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Demais produtos minerais	6	12.034.864	3.129.092	2,54	26,00	-2,78	Estados Unidos	22,09	A consolidar
Extratos tanantes e tintoriais	1	1.885.619	348.835	288,83	18,50	18,44	Itália	62,29	A consolidar
Ferramentas e talheres	15	41.680.297	1.930.814	10,75	4,63	4,52	China	37,43	A consolidar
Madeira compensada ou contraplacada	5	25.053.445	5.146.329	79,92	20,54	15,03	China	31,87	A consolidar
Madeira laminada	1	14.332.560	2.937.604	30,39	20,50	-8,91	Estados Unidos	19,05	A consolidar
Madeira serrada	4	40.407.226	1.815.957	3,85	4,49	-7,15	Gabão	18,50	A consolidar
Móveis	4	56.418.472	3.963.436	43,77	7,03	11,98	China	59,17	A consolidar
Obras de metais	3	23.262.007	2.667.767	67,74	11,47	18,46	Alemanha	30,68	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	16	39.714.713	5.337.745	19,40	13,44	11,36	China	17,64	A consolidar
Painéis de fibras ou de partículas de madeira	6	18.904.756	2.183.483	112,44	11,55	84,74	Alemanha	20,86	A consolidar
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço	4	49.935.253	3.429.812	-1,34	6,87	13,18	Alemanha	22,28	A consolidar
Vidro e suas obras	12	87.349.616	6.032.920	11,24	6,91	5,76	China	27,46	A consolidar

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

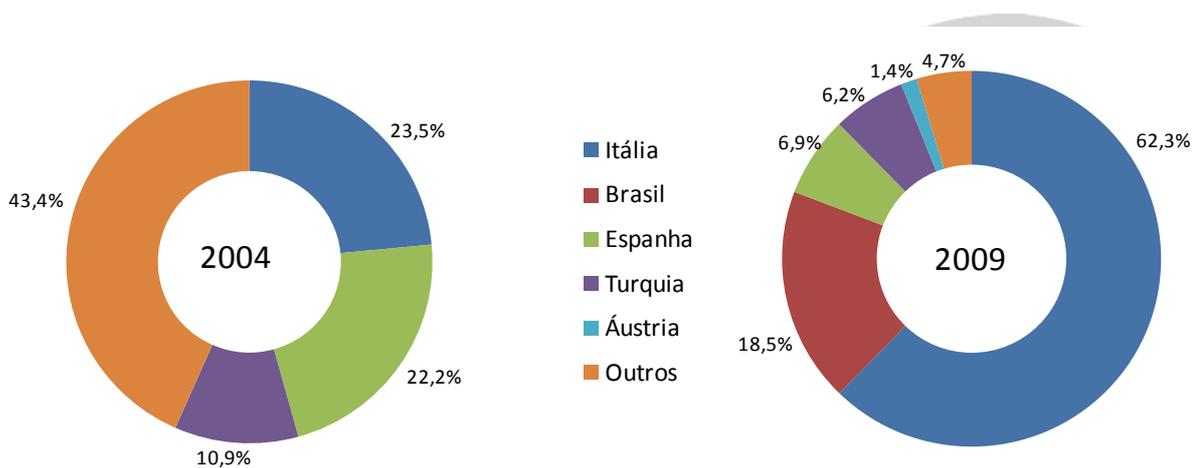
*Taxa média anual

Extratos tanantes e tintoriais

A oportunidade no grupo *Extratos tanantes e tintoriais*, na África do Sul, refere-se a *Fritas e outros vidros, em pó, em grânulos, em lamelas ou flocos*,³³ cujo mercado importador foi de US\$ 1,9 milhão, em 2009. O Gráfico 35 mostra os principais fornecedores, em 2009, e a posição deles no mercado sul-africano em 2004. Observa-se o predomínio da Itália, que evoluiu da participação de 23,5% nas importações sul-africanas, em 2004, para 62,3% em 2009. Nesse último ano, o Brasil aparece na segunda posição, com participação de 18,5%, após ter iniciado exportações desse produto apenas em 2008.

Gráfico 35 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Extratos tanantes e tintoriais* para a África do Sul (2004 e 2009)

³³ Material utilizado na vitrificação de cerâmicas. Mais informações disponíveis em: <<http://www.iqsc.usp.br/cursos/quimicageral/history/WWW/Vidro.htm>>.

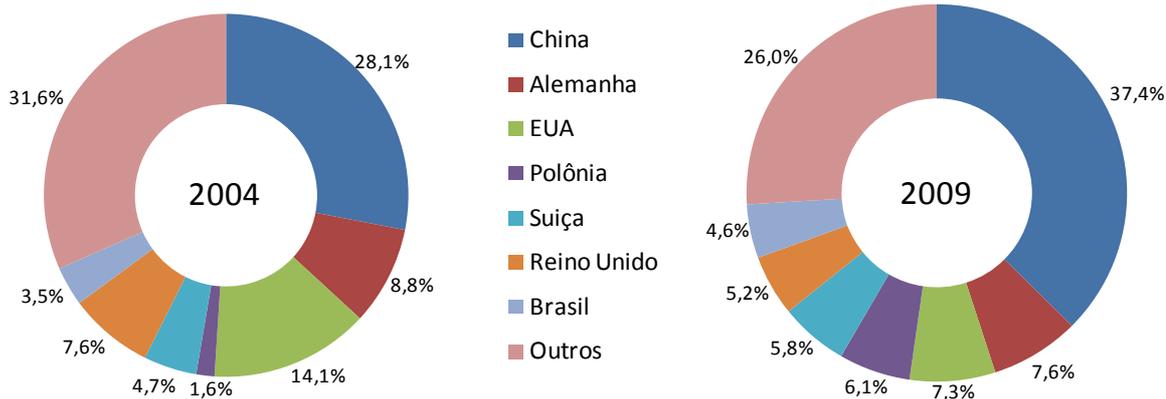


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Ferramentas e talheres

As importações do grupo de produtos *Ferramentas e talheres* pela África do Sul, em 2009, registraram o valor de US\$ 41,7 milhões. Foram identificadas oportunidades em produtos elaborados com metais comuns, tais como *Tesouras para sebes, tesouras de podar e ferramentas semelhantes; Serras manuais; Folhas de serras de fita; Correntes cortantes de serras; Folha de serras retilíneas; Limas e grosas; Ferramentas manuais de furar ou de roscar; Martelos e marretas, manuais; Plainas, formões, goivas e ferramentas cortantes semelhantes, para trabalhar madeira, manuais; Chaves de fenda, manuais; Facas e lâminas cortantes, para máquinas de agricultura, horticultura ou silvicultura; Facas de mesa, de lâmina fixa; Outras facas de lâmina fixa; Tesouras e suas lâminas; e, principalmente, Navalhas e aparelhos, de barbear.* A China foi o principal fornecedor para a África do Sul, em 2009, com 37,4% do mercado importador, seguida de Alemanha, Estados Unidos e Polônia, com, respectivamente, 7,6% e 7,6% e 6,1% de participação. Esse último país obteve a maior taxa média anual de crescimento das exportações para ao mercado em análise, 36,7%, comparativamente aos concorrentes, no período 2004-2009. Nesse período, o Brasil registrou taxa média anual de crescimento de 10,8%, alcançando participação de 4,6% em 2009.

Gráfico 36 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Ferramentas e talheres* para a África do Sul (2004 e 2009)

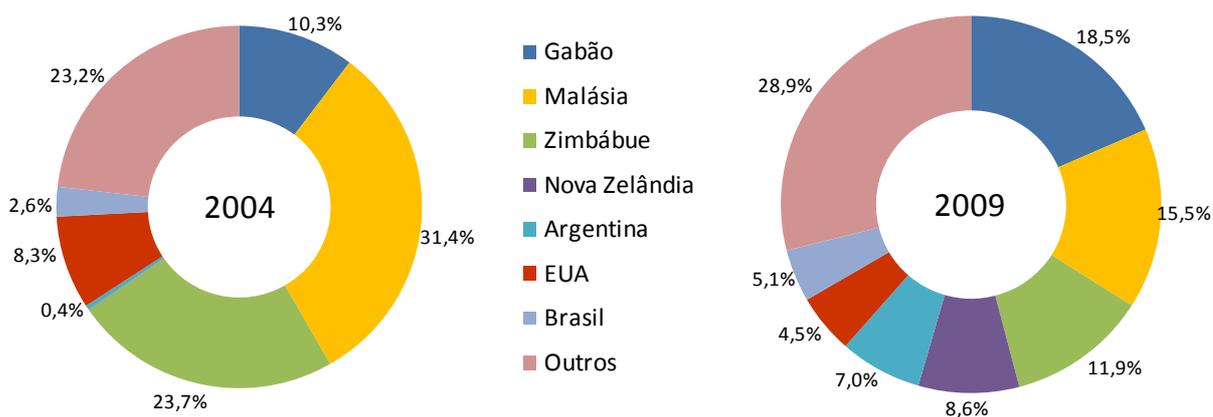


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Madeira serrada

Em 2009, as importações sul-africanas do grupo de produtos *Madeira serrada* foram de US\$ 40,4 milhões. Os principais fornecedores foram Gabão, com participação de 18,5%, Malásia, com 15,5%, Zimbábue, com 11,9%, e Nova Zelândia, com 8,6%. Esse último país foi também o que obteve o maior crescimento médio anual das vendas, 176,5%, entre 2004 e 2009, comparativamente aos principais concorrentes. No mesmo período, as vendas do Brasil cresceram à taxa média anual de 3,9%, com participação de 5,1% em 2009, conforme o Gráfico 37.

Gráfico 37 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Madeira serrada* para a África do Sul, (2004 e 2009)

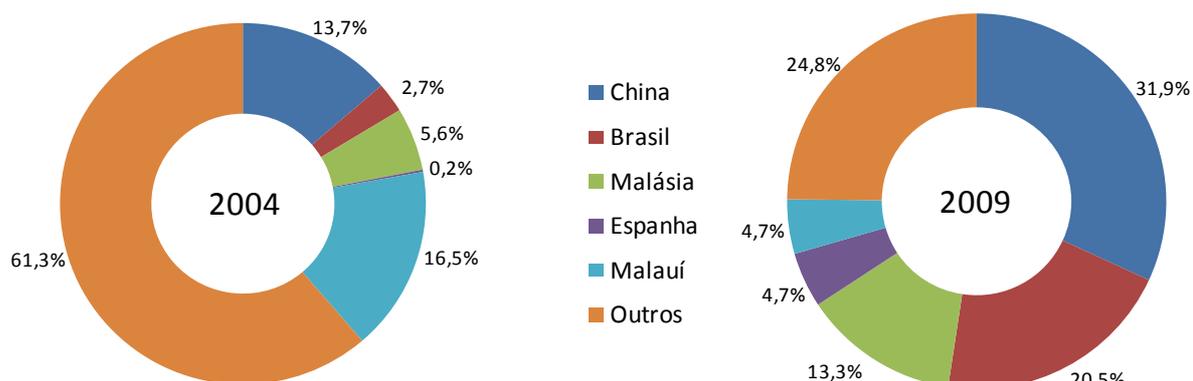


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Madeira compensada ou contraplacada

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Madeira compensada ou contraplacada* atingiram o valor de US\$ 25 milhões, em 2009. Nesse ano, os principais fornecedores para África do Sul foram a China, com 31,9% de participação no mercado importador, e o Brasil, com 20,5% de participação, conforme o Gráfico 38. A taxa média anual de crescimento das exportações brasileiras desses produtos para o mercado em análise foi de 80%, no período 2004-2009, perdendo apenas para o desempenho da Espanha, que foi de 128%, em comparação com os principais concorrentes.

Gráfico 38 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Madeira compensada ou contraplacada* para a África do Sul (2004 e 2009)

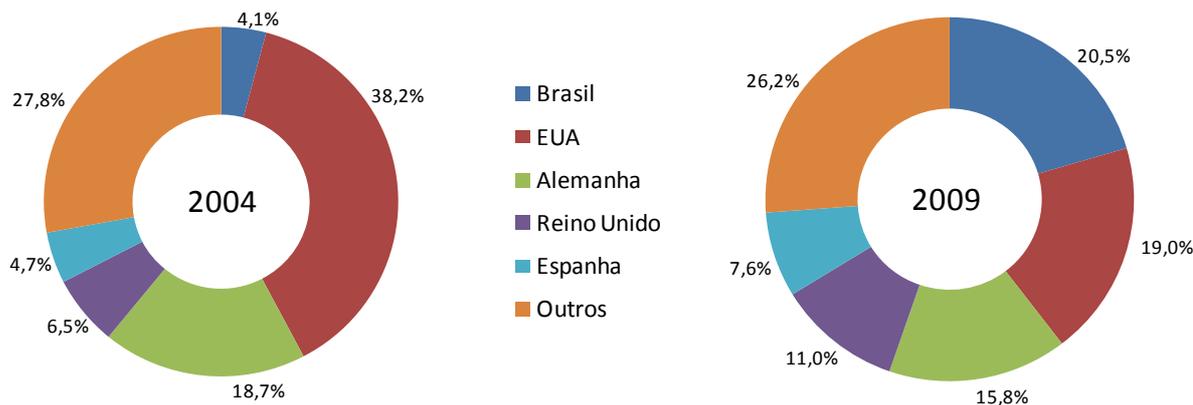


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Madeira laminada

As importações sul-africanas de *Madeira laminada* alcançaram o valor de US\$ 14,3 milhões, em 2009. Nesse ano, o Brasil liderou o mercado desses produtos, com participação de 20,5%, tendo obtido também a melhor taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, 30,4%, no período 2004-2009. Observa-se que, enquanto o Brasil evoluiu para tal posição a partir de uma participação de apenas 4,1% em 2004, os Estados Unidos, no mesmo período, tiveram uma redução de participação de 38,2% para 19%, conforme o Gráfico 39.

Gráfico 39 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Madeira laminada* para a África do Sul (2004 e 2009)

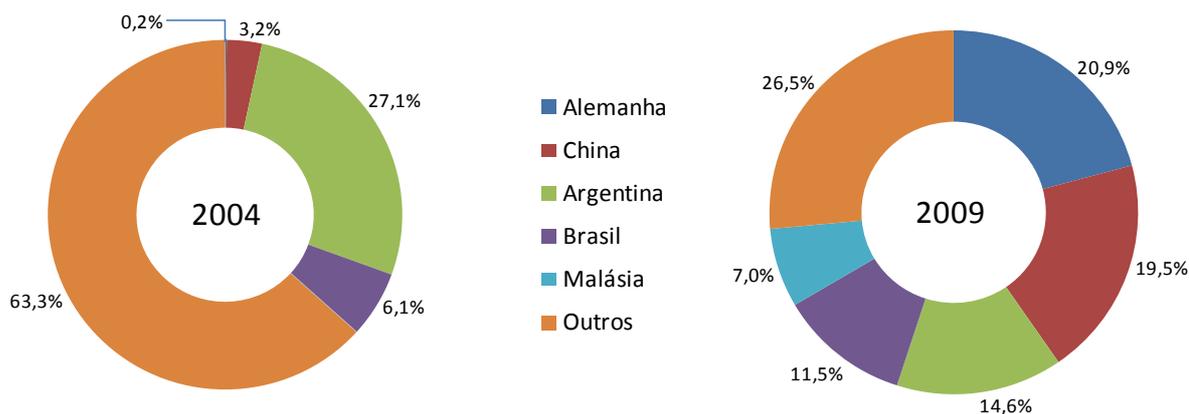


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Painéis de fibras ou partículas de madeira

Em 2009, as importações sul-africanas do grupo de produtos *Painéis de fibras ou partículas de madeira* foram de US\$ 18,9 milhões, advindas principalmente da Alemanha e da China, que, juntos, detiveram cerca de 40% de participação nesse mercado. A Alemanha foi o fornecedor com a maior taxa média anual de crescimento, 400%, no período 2004-2009. Em 2004, esse fornecedor registrava a participação inexpressiva de 0,2% nas importações sul-africanas. A taxa média anual de crescimento das vendas brasileiras, no mesmo período, foi de 112%, alcançando 11,5% de participação em 2009, logo abaixo da Argentina, que registrou 14,6%, conforme o Gráfico 40.

Gráfico 40 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *painéis de fibras ou partículas de madeira* para a África do Sul (2004 e 2009)

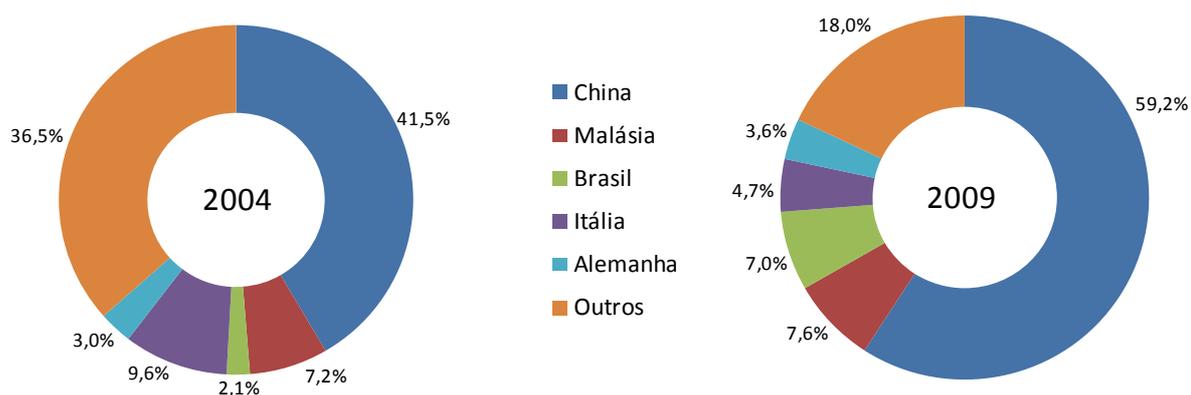


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Móveis

As importações de *Móveis* pela África do Sul, em 2009, totalizaram US\$ 56,4 milhões. Entre os produtos importados em que foram identificadas melhores oportunidades, destacaram-se, pela maior dimensão de mercado, *Outros móveis de metal*, com US\$ 29,4 milhões, e *Móveis de madeira para quartos de dormir*, com US\$ 21,5 milhões, com exportações brasileiras de, respectivamente, US\$ 1,6 milhão e US\$ 1,9 milhão. A China tem sido o principal fornecedor desse subgrupo, conforme o Gráfico 41. Em 2004, a participação desse país nas importações sul-africanas era de 41,5% e, em 2009, aumentou para 59,2%. Ainda assim, com exceção da Itália, observa-se uma evolução de todos os demais principais fornecedores, com destaque para o Brasil, cuja participação, que era de 2,1% em 2004, passou a 7% em 2009, refletindo a sua maior taxa média anual de crescimento das vendas para o mercado em foco, 43,8%, entre os principais concorrentes, no período 2004-2009.

Gráfico 41 – Participação de mercado dos principais fornecedores de móveis para a África do Sul (2004 e 2009)

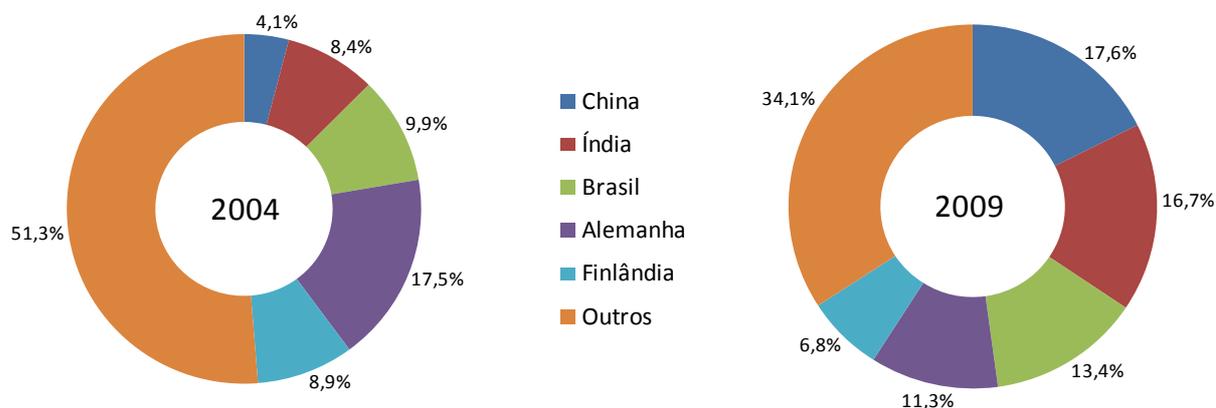


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Obras de pedras e semelhantes

As importações sul-africanas de *Obras de pedras e semelhantes* alcançaram US\$ 39,7 milhões, em 2009. Os principais produtos de interesse, nesse grupo, para as exportações brasileiras do complexo *Casa e Construção*, são os granitos, cujas compras externas da África do Sul foram de US\$ 4,2 milhões, em 2009, com exportações brasileiras de US\$ 433,3 mil. Os maiores fornecedores para esse grupo de produtos como um todo foram a China, a Índia e o Brasil, com participações nas importações do mercado em análise de, respectivamente, 17,6%, 16,7% e 13,4%, conforme Gráfico 42. As exportações chinesas registraram a maior taxa média anual de crescimento, 50,3%, no período 2004-2009. Nesse mesmo período, as exportações brasileiras cresceram à taxa média anual de 19,4%, logo abaixo da Índia, com 28,9%.

Gráfico 42 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Obras de pedras e semelhantes* para a África do Sul (2004 e 2009)

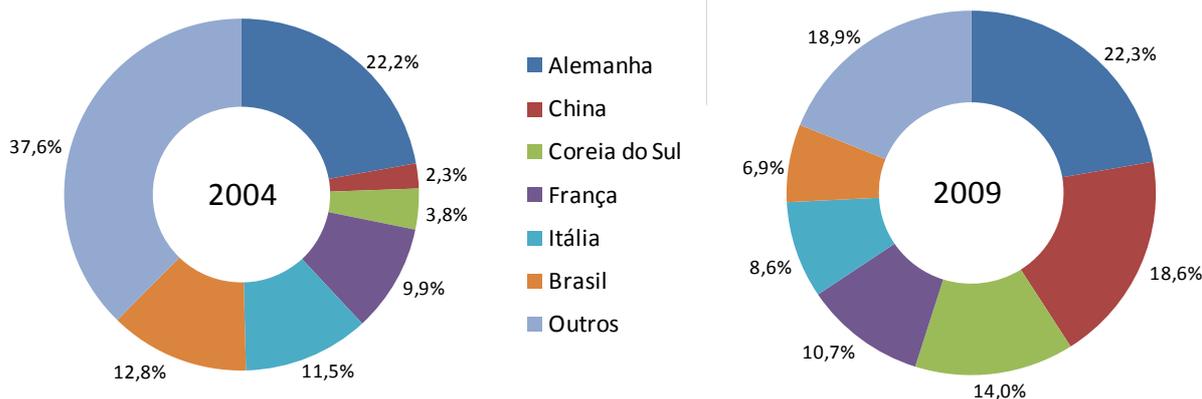


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Tubos de ferro fundido, ferro ou aço

Alemanha, China e Coreia do Sul detêm, juntas, 54,9% de participação no mercado importador sul-africano nesse grupo de produtos, cujas importações totais da África do Sul foram de US\$ 49,9 milhões em 2009. Nesse ano, a participação do Brasil foi de 6,9%, conforme o Gráfico 43. A China registrou a maior taxa média anual de crescimento das vendas entre os principais fornecedores, 69,7%, no período 2004-2009.

Gráfico 43 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Tubos de ferro fundido, ferro ou aço* para a África do Sul (2004 e 2009)

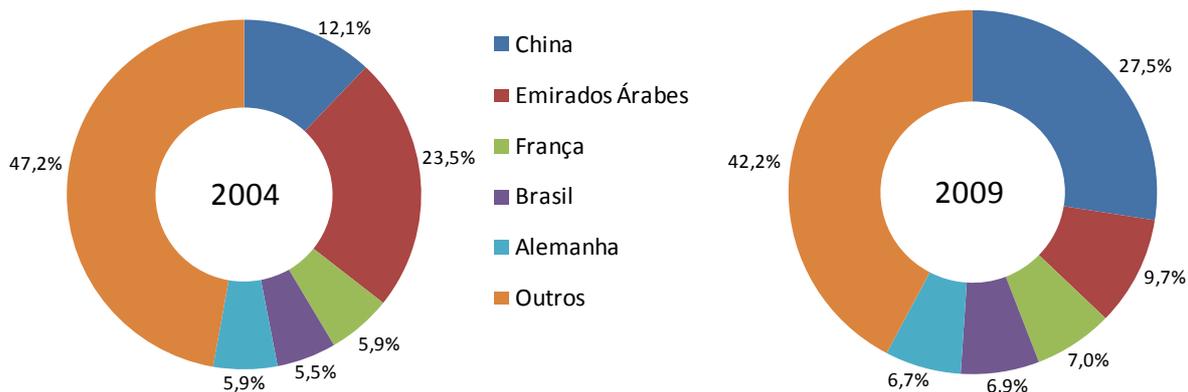


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Vidro e suas obras

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Vidro e suas obras* foram de US\$ 87,3 milhões, em 2009. Considerando o tamanho do mercado importador e o valor das exportações brasileiras para a África do Sul, as melhores oportunidades foram observadas nos produtos *Vidros de segurança, formados de folhas contracoladas, de dimensões e formatos para aplicação em automóveis, barcos ou outros veículos e Garrafões, garrafas, frascos, boiões, vasos e outros recipientes de vidro*, com importações de, respectivamente, US\$ 12,8 milhões e US\$ 26,8 milhões, e exportações brasileiras de, respectivamente, US\$ 614 mil e US\$ 3,5 milhões em 2009. O fornecedor líder no mercado sul-africano, nesse mesmo ano, foi a China, com participação de 27,5%, responsável também pela maior taxa média anual de crescimento das vendas, 25%, entre os principais concorrentes, no período 2004-2009. Seguiram-se os Emirados Árabes, com 9,7%, e a França, com 7%. O Brasil participou com 6,9% do mercado, em 2009, tendo obtido crescimento de 11,2% entre 2004 e 2009, conforme o Gráfico 44.

Gráfico 44 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Vidro e suas obras* para a África do Sul (2004 e 2009)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos brasileiros com presença em declínio e em desvio de comércio na África do Sul

Os grupos de produtos classificados como *em declínio* e que se caracterizam pela perda de espaço no mercado sul-africano registraram US\$ 179,8 milhões em importações e US\$ 8,8 milhões em exportações brasileiras em 2009. Para essas mercadorias, ainda que haja uma situação inicialmente desfavorável, destacam-se os *Produtos cerâmicos* e *Produtos de limpeza*, que apresentaram os maiores valores de importação da África do Sul nessa categoria. Os primeiros, representados por produtos como *Tijolos e peças cerâmicas semelhantes, refratários; Telhas de cerâmicas; Ladrilhos, cubos, pastilhas e artigos semelhantes de cerâmica*; e *Pias, lavatórios, banheiras, bidês e semelhantes, de porcelana, para usos*

sanitários. Os segundos, representados por produtos como *Agentes orgânicos de superfície, não iônicos, mesmo acondicionados para venda a retalho; Preparações tensoativas, preparações para lavagem e preparações para limpeza, acondicionadas para venda a retalho; e Ceras artificiais e ceras preparadas de polietileno-glicóis.*

Já no grupo *Demais madeiras e manufaturas de madeiras*, embora o Brasil tenha vantagens de especialização, participa com apenas 2,7% do mercado importador sul-africano em 2009, enquanto a China registra 40,5% de participação nesse mesmo ano.

Tabela 17 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença em declínio e em desvio de comércio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Demais madeiras e manufaturas de madeiras	6	13.926.352	2.189.371	64,41	2,70	15,72	China	40,46	Desvio de comércio
Obras de marcenaria ou de carpintaria	1	258.167	0	-100,00	0,00	15,24	Bélgica	87,64	Em declínio
Obras diversas	2	2.915.002	179.365	-2,94	6,15	7,73	China	34,92	Em declínio
Produtos cerâmicos	7	119.752.894	5.132.290	-19,94	4,29	6,30	China	47,15	Em declínio
Produtos de limpeza	3	42.957.838	1.324.237	-5,39	3,08	10,34	Reino Unido	21,68	Em declínio

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Máquinas e equipamentos* nos África do Sul

Produtos brasileiros com exportações incipientes na África do Sul

No complexo *Máquinas e Equipamentos* foram identificadas oportunidades no mercado sul-africano para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial. Daí o termo *incipiente*, que designa os produtos com essas características. As oportunidades para os produtos brasileiros selecionados a partir desses filtros, na África do Sul, estão listadas da Tabela 18.

Tabela 18 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a África do Sul

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da África do Sul 2004 – 2009 (%)
Aviões	3	534.976.237	-18,04
Partes e peças de aviões e helicópteros	4	279.797.555	-2,98
Pneumáticos e câmaras de ar	20	379.966.901	10,61
Aparelhos de ar condicionado	6	124.219.099	8,70
Aquecedor e secador	11	227.817.019	9,37
Compressores e bombas	17	339.302.026	5,66
Máquinas de lavar roupas e suas partes	5	74.296.768	4,38
Máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração	14	457.776.492	1,84
Máquinas e aparelhos para moldar borracha / plástico	8	129.957.386	-1,91
Máquinas e aparelhos para encher, fechar etc recipientes	6	179.392.558	6,98
Outros motores de pistão	2	86.597.186	0,20
Refrigeradores e congeladores	5	113.523.059	5,75
Rolamentos e engrenagens	13	428.873.820	6,11
Aparelhos para interrupção e proteção de energia e suas partes	20	638.759.729	9,78
Aparelhos elétricos de iluminação / sinalização para automóveis	5	75.797.146	9,25
Fios, cabos e condutores para uso elétrico	11	194.569.385	16,71
Geradores e transformadores elétricos	15	367.086.877	34,55
Lâmpadas, tubos elétricos e faróis	10	80.661.787	4,96
Plásticos e suas obras	113	1.157.408.053	5,86

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

Produtos brasileiros com exportações expressivas na África do Sul

As *exportações expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já apresenta boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador.

Os grupos de produtos classificados como *a consolidar* estão listados na Tabela 19.³⁴ Dentre eles, destacam-se, pelo valor das importações em 2009, os grupos *Autopeças* e *Geradores e transformadores elétricos*, cujas compras foram de, respectivamente, US\$ 798,8 milhões e US\$ 598,5 milhões, *Tratores, Veículos de carga* e *Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator*, com aquisições que totalizaram, respectivamente, US\$ 229,4 milhões, US\$ 210,9 milhões e US\$ 173,6 milhões. Pela participação das exportações brasileiras nas importações sul-africanas, os grupos *Máquinas e aparelhos de elevação de carga, descarga etc.*; *Ferramentas manuais, pneumáticas ou hidráulicas*; *Motocicletas*; e *Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator*, com percentuais de, respectivamente, 33,3%, 30,8%, 16,8% e 14,2%. E, finalmente, pela taxa média anual de crescimento das exportações brasileiras, no período 2004-2009, têm-se os grupos *Motores e turbinas para aviação, Aquecedor e secador* e *Trens e materiais para vias férreas*, com variações positivas de, respectivamente, 373,8%, 127,8% e 86,6%.

Apenas um grupo de produto classificou-se como *exportação consolidada: máquinas e aparelhos de elevação, carga e descarga etc.*, com importações sul-africanas no valor de US\$ 1,3 milhão, em 2009.

Tabela 19 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença *a consolidar* e *consolidada* nesse país

³⁴ A coluna "Nº de produtos", na Tabela 19, refere-se à quantidade de códigos do Sistema Harmonizado (SH) classificados na categoria em questão. A análise do grupo limita-se esses códigos SH.

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Aparelhos e dispositivos elétricos de ignição e arranque	3	48.981.777	855.249	-9,27	1,75	1,02	Japão	34,07	A consolidar
Aparelhos mecânicos para projetar / pulverizar líquidos / pós	2	66.580.696	2.426.056	0,30	3,64	6,15	Estados Unidos	42,06	A consolidar
Aquecedor e secador	1	4.141.199	120.570	127,82	2,91	47,57	China	53,21	A consolidar
Autopeças	9	798.813.857	28.307.338	21,09	3,54	14,50	Alemanha	36,84	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	4	7.123.231	531.479	40,32	7,46	-4,82	Itália	16,22	A consolidar
Demais materiais elétricos e eletrônicos	6	45.572.527	159.103	-23,71	0,35	14,11	China	26,63	A consolidar
Ferramentas manuais, pneumáticas ou hidráulicas	3	26.326.703	8.101.545	14,82	30,77	-1,51	China	19,05	A consolidar
Geradores e transformadores elétricos	18	598.505.194	64.272.900	24,16	10,74	23,36	China	17,33	A consolidar
Laminadores de metais	1	44.611.568	2.604.535	72,49	5,84	10,44	Alemanha	35,69	A consolidar
Máquinas e aparelhos de elevação de carga, descarga etc.	1	1.302.738	433.363	13,68	33,27	-4,04	China	37,75	Consolidadas
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator	18	173.579.980	24.699.335	21,18	14,23	7,12	Estados Unidos	31,10	A consolidar
Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério	3	132.663.098	5.580.795	35,92	4,21	29,20	Austrália	16,36	A consolidar
Motocicletas	1	24.084.336	4.056.455	11,38	16,84	-2,56	China	29,35	A consolidar
Motores e turbinas para aviação	2	145.031.533	17.781.716	373,85	12,26	38,36	Estados Unidos	31,69	A consolidar
Motores para veículos automóveis	2	63.484.195	2.767.340	43,21	4,36	-3,25	Alemanha	16,45	A consolidar
Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	2	53.042.883	3.571.663	31,32	6,73	10,93	China	29,43	A consolidar
Reboques, semi-reboques e suas partes	2	2.911.210	24.470	50,67	0,84	14,42	China	19,25	A consolidar
Relógios e suas partes	1	208.961	8.734	29,50	4,18	-2,24	Estados Unidos	43,98	A consolidar
Tratores	1	229.371.450	25.867.565	1,24	11,28	4,98	Estados Unidos	24,62	A consolidar
Trens e materiais para vias férreas	3	39.475.476	5.222.885	86,63	13,23	42,05	Itália	17,34	A consolidar
Veículos de carga	2	210.949.186	5.870.953	-6,94	2,78	7,74	Estados Unidos	65,68	A consolidar

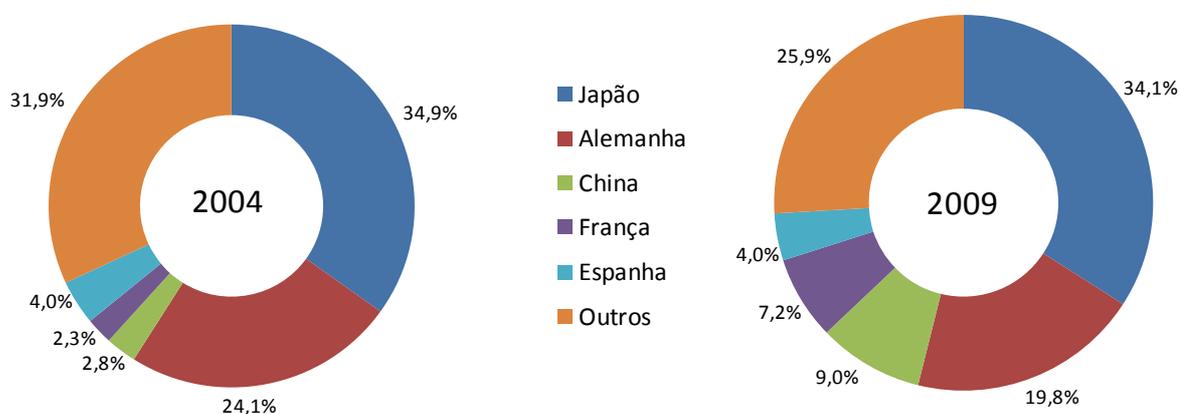
Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual

Aparelhos e dispositivos eletrônicos de ignição e arranque

As importações da África do Sul relativas ao grupo de produtos *Aparelhos e dispositivos eletrônicos de ignição e arranque* totalizaram, em 2009, US\$ 49 milhões. As oportunidades referem-se principalmente a *Partes de aparelhos e dispositivos elétricos de ignição ou de arranque da posição 8511*, que representam cerca de 60% das importações sul-africanas e 70% das exportações brasileiras. Os maiores fornecedores para o mercado em análise são o Japão, com 34,1% de participação no mercado, e a Alemanha, com 19,8%, conforme o Gráfico 45. As vendas da China e as da França foram as que mais cresceram no período 2004-2009, respectivamente, 27,7% e 26,1%, em taxa média anual. Já a taxa brasileira apresentou percentual negativo de 9,3% no mesmo período, em virtude de queda nas vendas a partir de 2008, enquanto a participação em 2009 foi de 1,7%.

Gráfico 45 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Aparelhos e dispositivos de ignição* para a África do Sul (2004 e 2009)

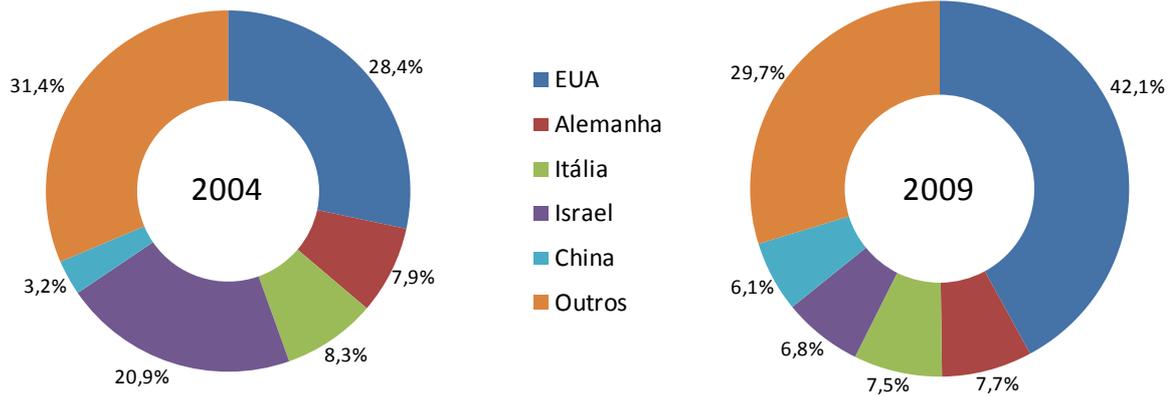


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Aparelhos mecânicos para projetar e pulverizar líquidos e pós

Em 2009, as importações sul-africanas do grupo de produtos *Aparelhos mecânicos para projetar e pulverizar líquidos e pós* registraram o valor de US\$ 66,6 milhões em 2009. Os Estados Unidos lideraram as vendas para esse mercado, com participação de 42,1% em 2009, conforme o Gráfico 46. O maior crescimento, entre os principais fornecedores, no período 2004-2009, foi o da China, cujas exportações cresceram à taxa média anual de 20,7%. O Brasil participou com 3,6% do mercado, em 2009, com taxa média anual de crescimento de 0,3% no período 2004-2009.

Gráfico 46 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Aparelhos mecânicos para projetar/pulverizar líquidos e pós* para a África do Sul (2004 e 2009)

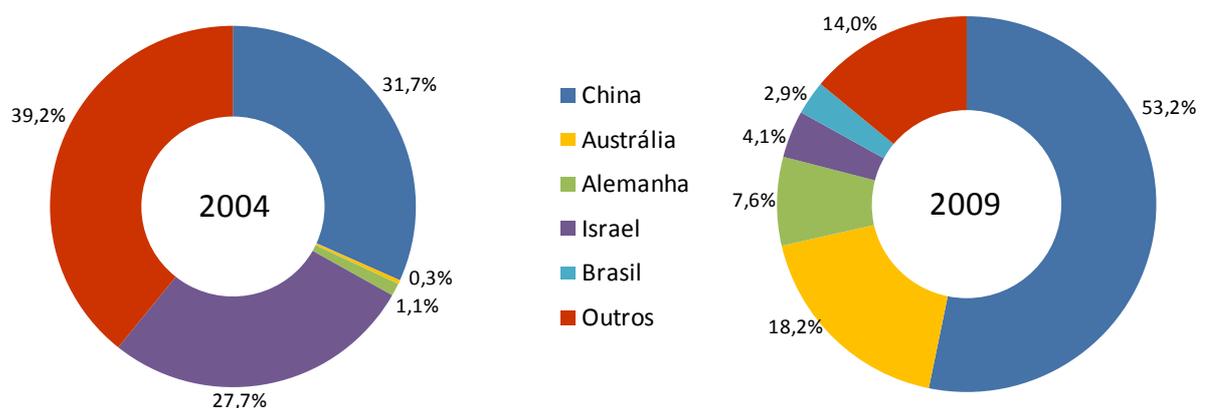


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Aquecedores e secadores

As compras externas da África do Sul no grupo *Aquecedores e secadores* totalizaram o valor de US\$ 4 milhões em 2009. Nesse ano, o mercado em questão foi dominado pelas vendas da China, que teve 53,2% de participação, e da Austrália, com considerável participação de 18,2%. Esse último país foi o que apresentou a maior taxa média anual de crescimento, 230,2%, entre 2004 e 2009. Nesse mesmo período, os produtos israelenses apresentaram pesada perda de participação, caindo de 27,7% para 4,1%, enquanto o Brasil, após iniciar vendas desse grupo de produtos com valores relevantes apenas a partir de 2008, registrou participação de 2,9% em 2009, conforme o Gráfico 47.

Gráfico 47 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Aquecedores e secadores* para a África do Sul (2004 e 2009)

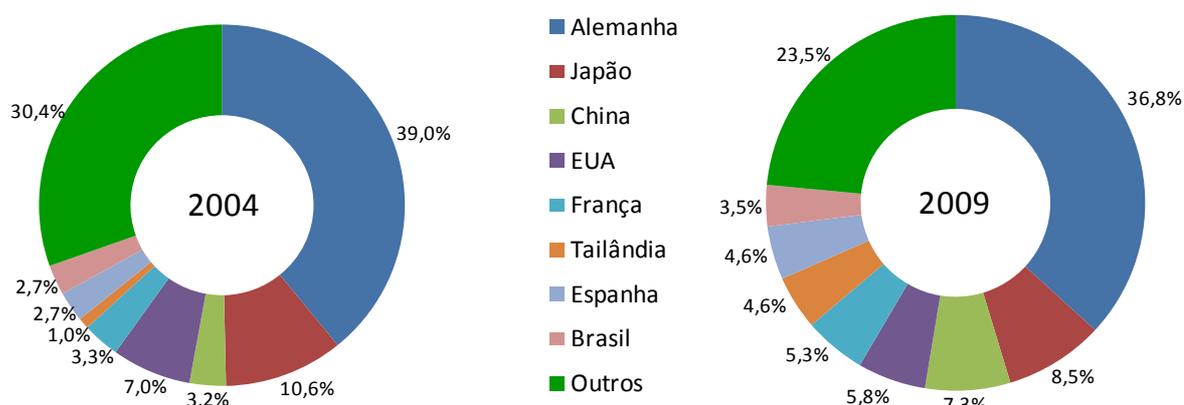


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Autopeças

O mercado importador sul-africano totalizou compras de US\$ 798,8 milhões, em 2009, tendo como fornecedor-líder a Alemanha, com 36,8% das vendas, seguindo-se Japão, China, Estados Unidos e França, com participações entre 5,3% e 8,5%, conforme o Gráfico 48. No período 2004-2009, a maior taxa média anual de incremento das exportações entre os principais fornecedores foi a da Tailândia, com 57,1%, enquanto a do Brasil foi de 21,1%, com participação de 3,5% em 2009.

Gráfico 48 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Autopeças para a África do Sul (2004 e 2009)

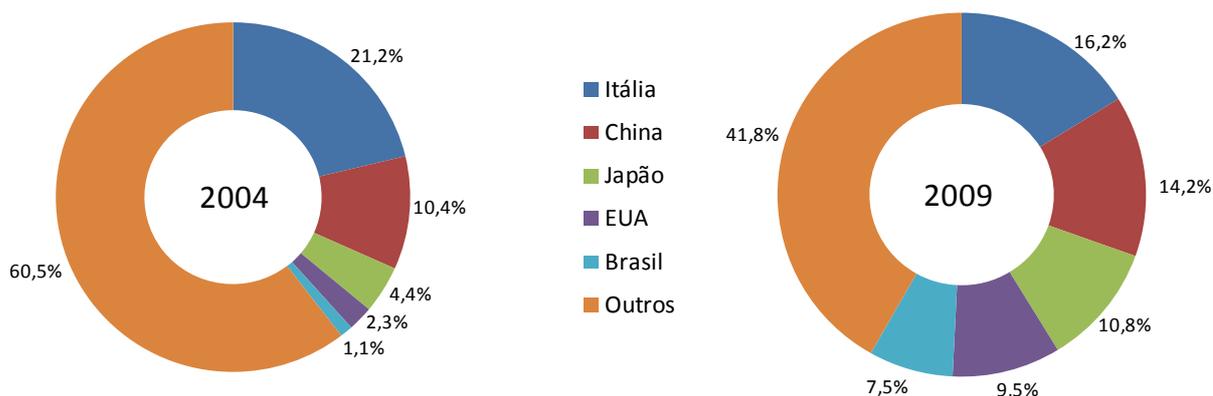


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos

As aquisições externas do grupo *Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos* pela África do Sul alcançaram o valor de US\$ 7 milhões em 2009. Mais de 80% das compras sul-africanas, assim como das vendas do Brasil para esse mercado, referiram-se a *Básculas de pesagem constante e balanças e básculas ensacadoras ou dosadoras* e *Outras máquinas-ferramentas para trabalhar pedra, produtos cerâmicos, concreto ou matérias minerais semelhantes*. Os principais fornecedores foram Itália, China e Japão que, juntos, somaram 41,2% de participação. Entre os principais fornecedores, as exportações brasileiras obtiveram a maior taxa média anual de crescimento, 40,3%, no período 2004-2009, alcançando 7,5% de participação em 2009.

Gráfico 49 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos* para a África do Sul (2004 e 2009)

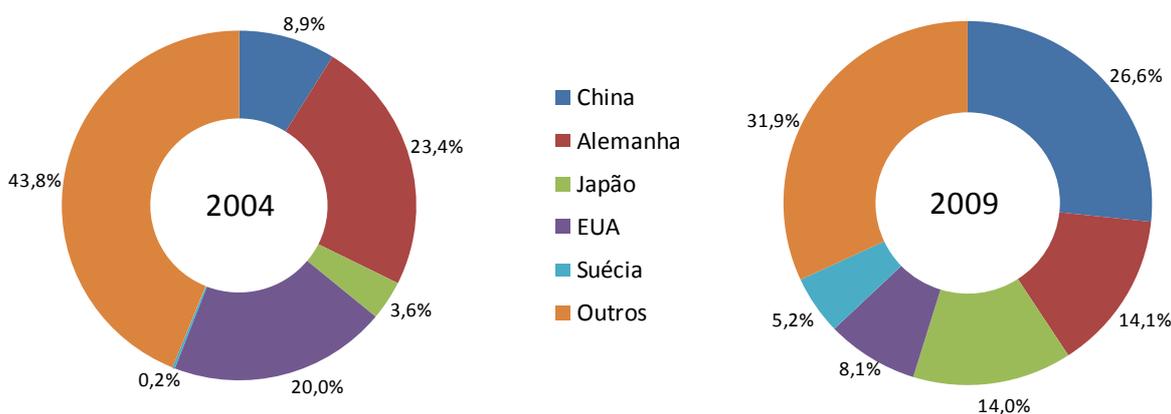


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Demais materiais elétricos e eletrônicos

O grupo *Demais materiais elétricos e eletrônicos* registrou US\$ 45,6 milhões em importações da África do Sul em 2009. Os principais fornecedores foram China, Alemanha e Japão que, juntos, responderam por 54,8% das vendas. Entre os principais fornecedores, a Suécia foi o que obteve a maior taxa média anual de crescimento, 110,7%, no período 2004-2009. O Brasil, devido à queda nas exportações desse grupo a partir de 2008, registrou taxa anual de variação negativa de -23,7% no período 2004-2009, obtendo 0,3% de participação nesse mercado em 2009, conforme o Gráfico 50.

Gráfico 50 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais materiais elétricos e eletrônicos* para a África do Sul (2004 e 2009)

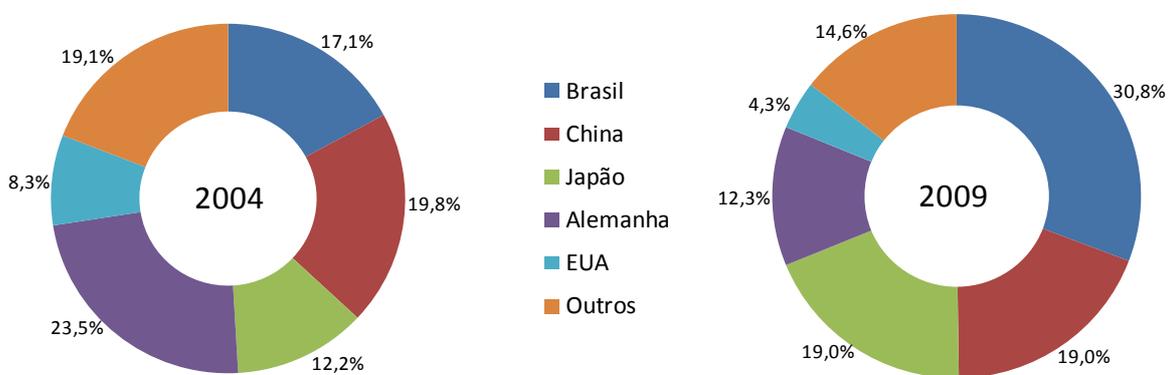


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Ferramentas manuais, pneumáticas e hidráulicas

O grupo de produtos *Ferramentas manuais, pneumáticas e hidráulicas* totalizou US\$ 26,3 milhões em importações sul-africanas. Tal valor refere-se a *Serras de corrente, hidráulicas o de motor não elétrico, de uso manual*, assim como suas partes, e *Outras ferramentas hidráulicas ou de motor não elétrico, de uso manual*. O Brasil foi o fornecedor-líder desse mercado, conforme o Gráfico 51, com participação de 30,8%, em 2009, e maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, 14,8%, no período 2004-2009. Observa-se, nesse mesmo período, queda na participação de praticamente todos os demais fornecedores. As exceções foram a China, cujo percentual ficou praticamente estável, em torno de 19%, e o Japão, cujo percentual ampliou-se de 12,2% para 19%.

Gráfico 51 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Ferramentas manuais, pneumáticas e hidráulicas* para a África do Sul (2004 e 2009)

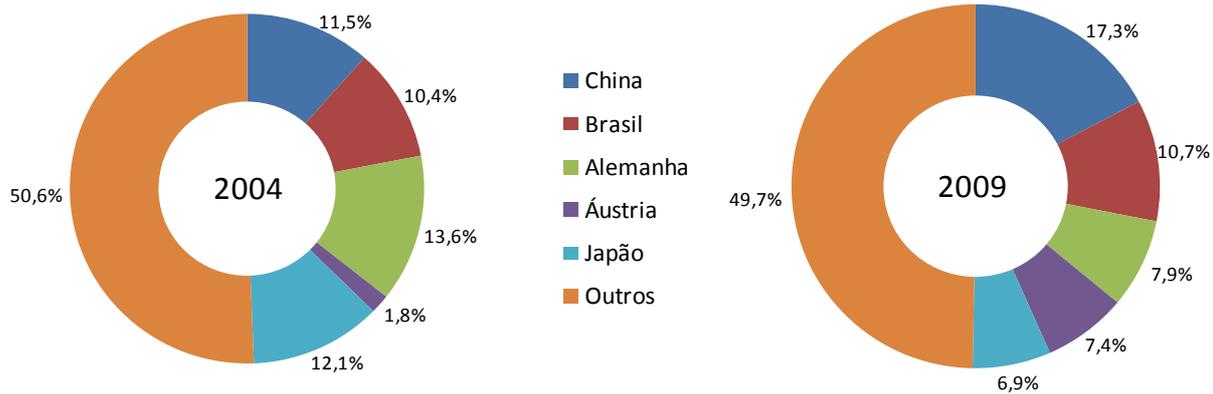


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Geradores e transformadores elétricos

As importações do grupo de produtos *Geradores e transformadores elétricos* pela África do Sul, que em 2009 totalizaram US\$ 598,5 milhões, tiveram como principais fornecedores a China e o Brasil, que registraram participações de, respectivamente, 17,3% e 10,7%, conforme o Gráfico 52. Entre os principais concorrentes, a Áustria foi o que obteve a maior taxa média anual de crescimento, 64,7%, no período 2004-2009, enquanto a taxa do Brasil foi de 24,2%, pouco acima do crescimento das importações do mercado em análise, resultando na manutenção da participação que havia registrado em 2004.

Gráfico 52 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Geradores e transformadores elétricos* para a África do Sul (2004 e 2009)

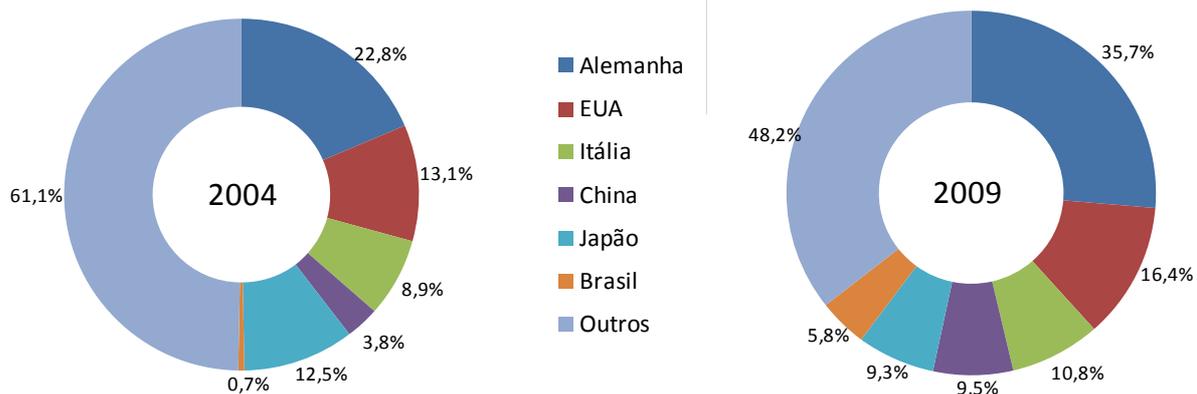


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Laminadores de metais

As importações sul-africanas do grupo *Laminadores de metais* totalizaram US\$ 44,6 milhões em 2009. Nesse ano, os fornecedores com maior participação de mercado foram Alemanha, Estados Unidos e Itália com, respectivamente, 35,7%, 16,4% e 10,8%. O Brasil registrou a maior taxa média anual de crescimento, 72,5%, no período 2004-2009, alcançando a participação de 5,8% no último ano da série em análise, conforme o Gráfico 53.

Gráfico 53 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Laminadores de metais* para a África do Sul (2004 e 2009)

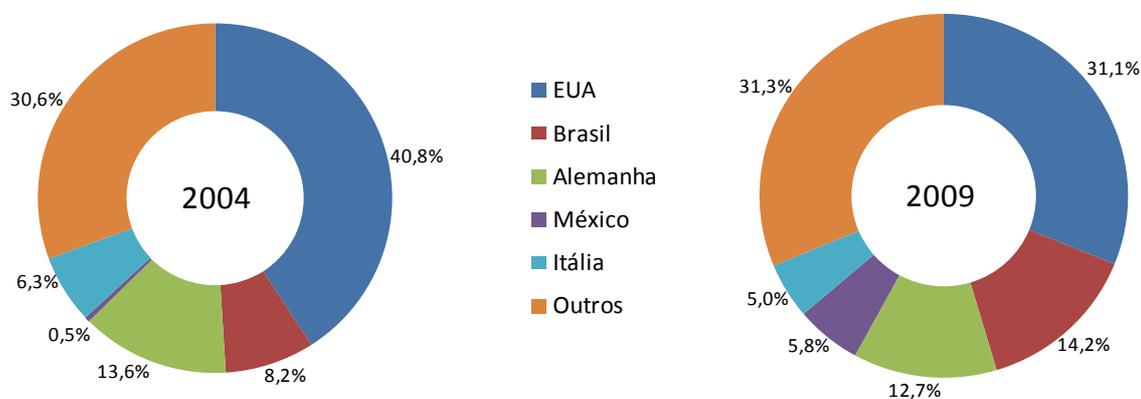


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator* atingiram US\$ 173,6 milhões em 2009. As oportunidades referem-se principalmente aos produtos *Semeadores, plantadores e transplantadores; Ceifeiras-debulhadoras; e Partes de máquinas e aparelhos para colheita ou debulha de produtos agrícolas, ou para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas*, que representaram cerca de 50% das importações sul-africanas e quase 80% das vendas brasileiras para esse mercado. A liderança nas vendas ficou com os Estados Unidos, com participação de 31,1%, conforme o Gráfico 54. O Brasil participou com 14,2%, registrando a segunda maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, 21,2%, abaixo apenas da do México, que foi de 79,4%.

Gráfico 54 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator* para a África do Sul (2004 e 2009)



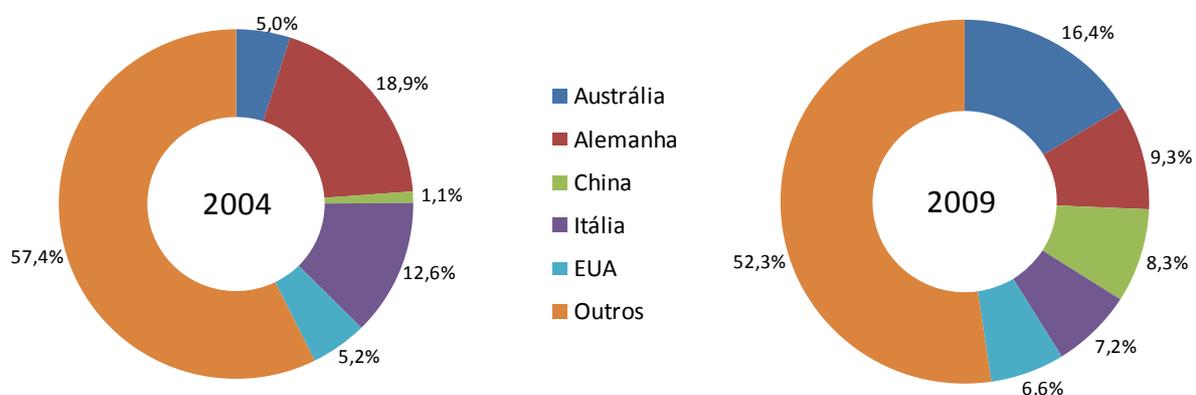
Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério

As compras externas da África do Sul relativas ao grupo de produtos *Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério* totalizaram US\$ 132,7 milhões em 2009. A maioria dessas importações, assim como das vendas brasileiras para o mercado em análise, refere-se a partes de máquinas e aparelhos para processar substâncias minerais sólidas, tais como terras, pedras, minérios, cerâmicas, cimento e gesso. A Austrália liderou o fornecimento desses produtos, com 16,4% de participação em 2009, seguida de Alemanha, China, Itália e Estados Unidos, conforme o Gráfico 55. Entre os principais concorrentes, China e Austrália foram os que obtiveram as maiores taxas médias anuais de crescimento, respectivamente, 95,5% e 64,2%, entre 2004 e 2009, ampliando consideravelmente os seus percentuais de participação nesse período, de, respectivamente, 5% e 1,1% para 16,4% e 9,3%. Na mesma base de comparação, as maiores perdas foram as da Alemanha e da Itália: em 2004, esses países detinham participação de,

respectivamente, 18,9% e 12,6%, e, em 2009, esses percentuais foram reduzidos para 9,3% e 7,2%. O Brasil obteve 4,2% de participação em 2009, com crescimento de 35,9% entre 2004 e 2009.

Gráfico 55 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério para a África do Sul (2004 e 2009)

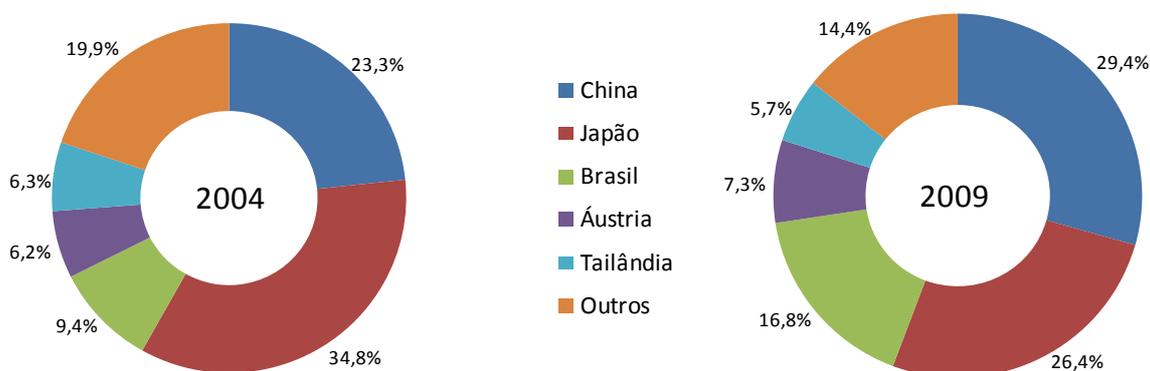


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Motocicletas

Em 2009, a China e o Japão detiveram, juntos, 55,7% do mercado importador sul-africano de *Motocicletas*, cujas vendas totais atingiram US\$ 24 milhões. O Brasil posicionou-se em terceiro lugar, com 16,8% de participação, conforme o Gráfico 56, e registrou, também, a maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, 11,4%, no período 2004-2009.

Gráfico 56 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Motocicletas para a África do Sul (2004 e 2009)

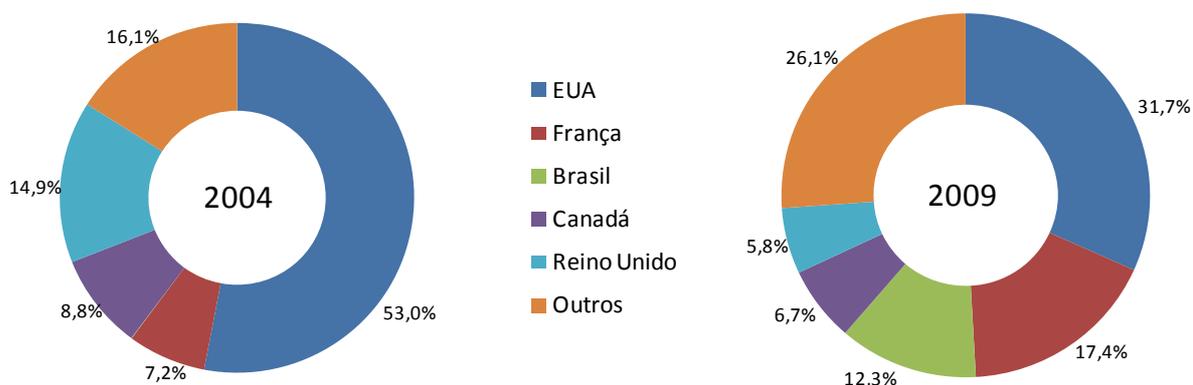


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Motores e turbinas para aviação

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Motores e turbinas para aviação* totalizaram, em 2009, US\$ 145 milhões. Os Estados Unidos foram o fornecedor-líder, com 31,7% de participação, seguido de França e Brasil, com, respectivamente, 17,4% e 12,3% de participação conforme o Gráfico 57. No período 2004-2009, o Brasil obteve a maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, que foi de 373,9%.

Gráfico 57 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Motores e turbinas para aviação* para a África do Sul (2004 e 2009)

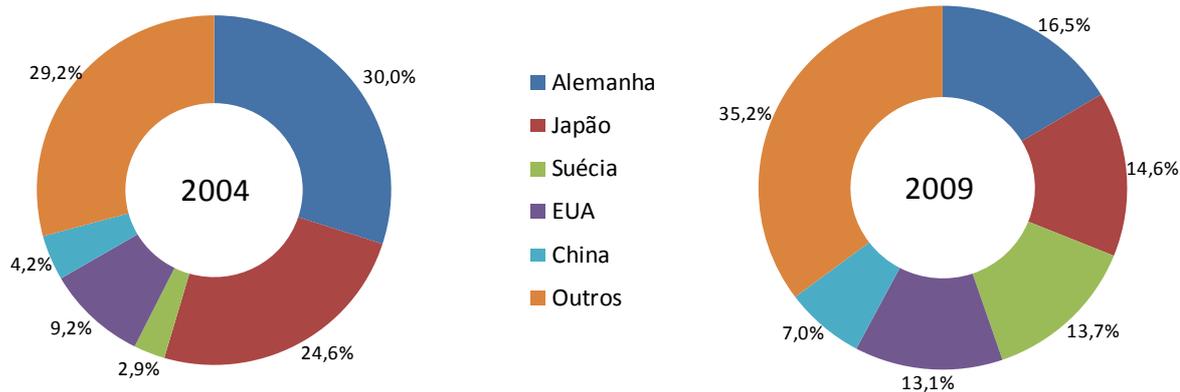


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Motores para veículos automóveis

As importações sul-africanas de *Motores para veículos automóveis*, em 2009, alcançaram o valor de US\$ 63,5 milhões. Alemanha, Japão, Suécia e Estados Unidos detiveram, juntos, quase 60% do mercado. A Suécia obteve a maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, 33,1%, no período 2004-2009. Nesse mesmo período, observa-se drástica perda de participação das exportações da Alemanha e do Japão de, respectivamente, 30% e 24,6% para 16,5% e 14,6%, e concomitante ampliação das participações de Suécia, China e Estados Unidos. O Brasil registrou 4,4% de participação de mercado, em 2009, e taxa média anual de crescimento de 43,2% no período 2004-2009. Esse desempenho, superior ao dos principais competidores, fez com que a sua participação se ampliasse de 0,4% para 4,4% ao longo do período analisado, conforme o Gráfico 58.

Gráfico 58 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Motores para veículos automóveis* para a África do Sul (2004 e 2009)

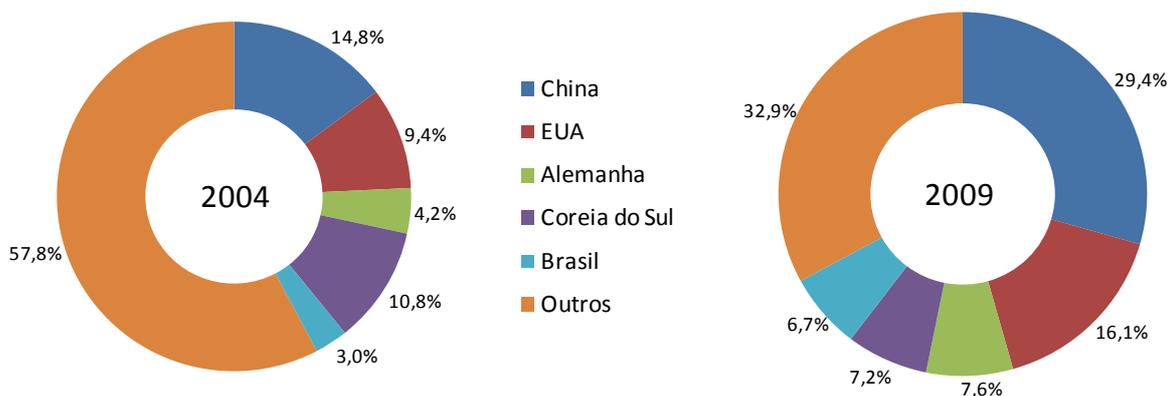


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Pilhas, baterias e acumuladores elétricos

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Pilhas, baterias e acumuladores elétricos* foram de US\$ 53 milhões em 2009. Os principais fornecedores foram a China e os Estados Unidos, com, respectivamente, 29,4% e 16,1% de participação no mercado. O Brasil registrou a maior taxa média anual de crescimento, 31,3%, entre 2004 e 2009, obtendo, ao final desse período, 6,7% de participação.

Gráfico 59 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Pilhas, baterias e acumuladores elétricos* para a África do Sul (2004 e 2009)

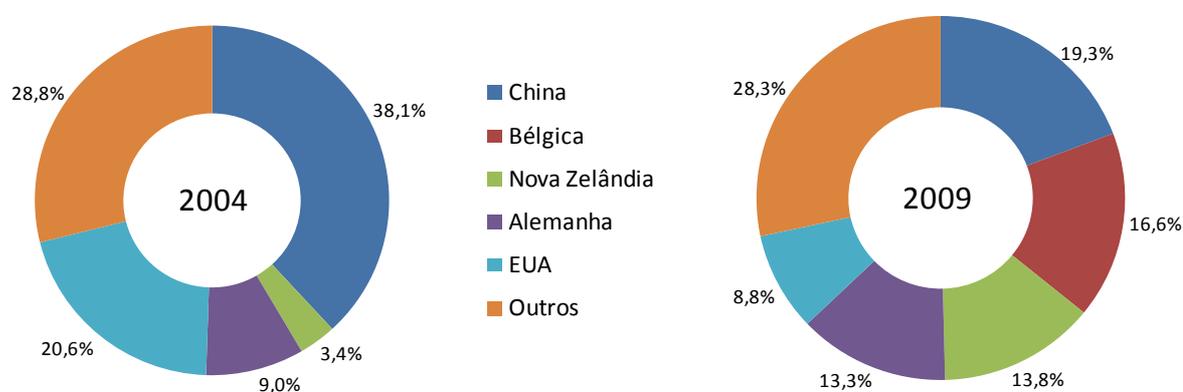


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Reboques, semirreboques e suas partes

Em 2009, as importações sul-africanas do grupo de produtos *Reboques, semirreboques e suas partes* totalizaram US\$ 2,9 milhões. Os principais fornecedores foram China, Bélgica, Nova Zelândia e Alemanha, que, juntos, detiveram mais de 60% de participação nesse mercado, conforme o Gráfico 60. A Nova Zelândia obteve a maior taxa média anual de crescimento, 51,4%, no período 2004-2009, seguida de Brasil, que obteve 50,7%, embora esse último tenha registrado a modesta participação de 0,8% no último ano da série analisada.

Gráfico 60 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Reboques, semirreboques e suas partes* para a África do Sul (2004 e 2009)

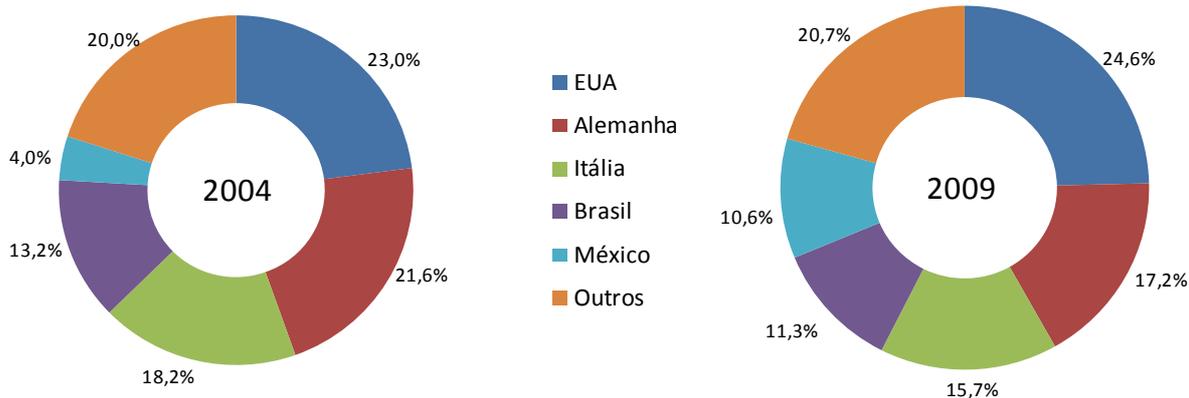


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Tratores

Com o valor total de US\$ 229,3 milhões importados, o mercado sul-africano teve como fornecedor-líder do grupo de produtos *Tratores*, os Estados Unidos, com 24,6% de participação em 2009. Observa-se que cerca de 80% das aquisições da África do Sul são concentradas praticamente em cinco fornecedores, conforme o Gráfico 61, situação esta que não se alterou muito entre 2004 e 2009. Nesse período, as vendas que mais cresceram, proporcionalmente, foram as do México, com evolução de 26,7%. Embora não apareça no gráfico, a França, que obteve participação de 9,1% em 2009, logo abaixo do México, registrou crescimento de 47%, melhor do que o desse último país no período analisado, enquanto o Brasil teve a sua participação reduzida de 13,2% para 11,3%.

Gráfico 61 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Tratores* para a África do Sul (2004 e 2009)

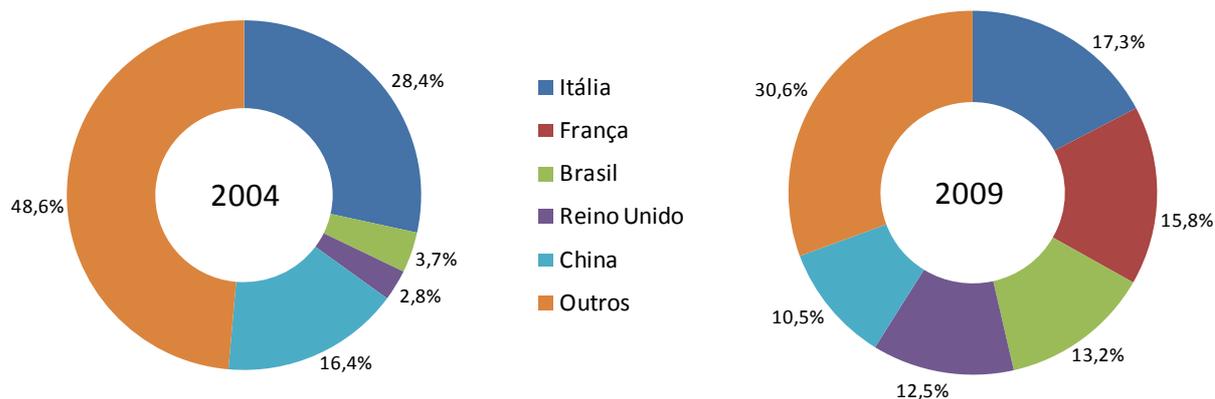


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Trens e materiais para vias férreas

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Trens e materiais para vias férreas* foram de US\$ 39,5 milhões em 2009, tendo como principais fornecedores Itália, França e Brasil, com participações de mercado de, respectivamente, 17,3%, 15,8% e 13,2%, conforme o Gráfico 62. Entre 2004 e 2009, observa-se forte oscilação nas participações dos concorrentes, com acentuada presença da Itália e do Brasil, que, nos anos anteriores a 2009, se revezavam como líderes do mercado. Ao mesmo tempo, a França e a China vêm ampliando suas posições ao longo do período. Vale ressaltar que, embora a maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes, no período 2004-2009, tenha sido a da França, 548,5%, esse desempenho se dá a partir de uma base de comparação fraca, já que, em 2004, a França exportou um valor insignificante. Alterando-se a base de comparação 2005-2009, verifica-se que o Brasil obtém a maior taxa média anual de crescimento nesse período, que foi de 156,2%. Adicionando-se a essa informação o fato de que o Brasil obteve o maior valor médio de exportações em todo o período, conclui-se que exportações brasileiras tiveram melhor desempenho, relativamente a esse grupo de produtos, face aos demais concorrentes. Contudo, a aguda oscilação das participações dos fornecedores não garante a repetição desse cenário histórico.

Gráfico 62 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Trens e materiais para vias férreas* para a África do Sul (2004 e 2009)

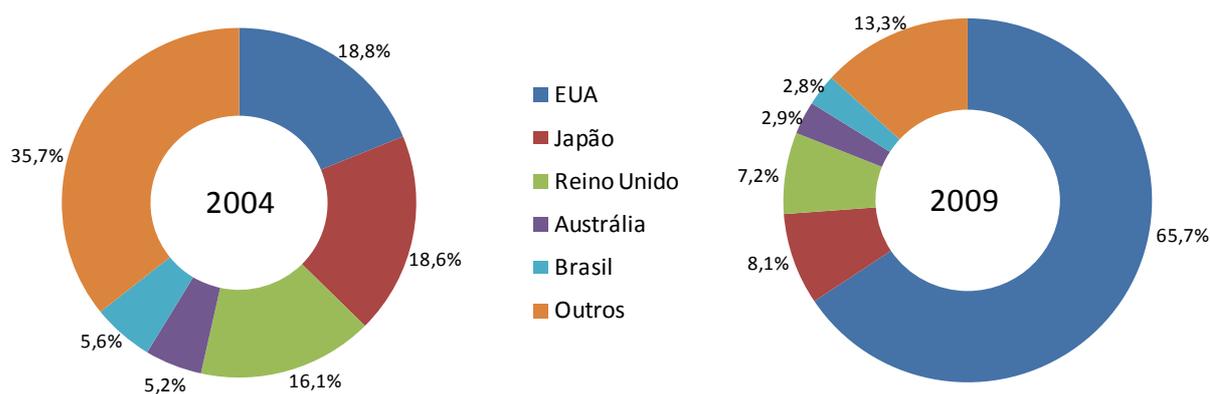


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Veículos de carga

O grupo de produtos *Veículos de carga* foi responsável por importações sul-africanas no valor de US\$ 210,9 milhões em 2009. Os Estados Unidos foram os fornecedores dominantes nesse mercado, com participação de 65,7% e taxa média anual de crescimento de 37,5% no período 2004-2009. A ascensão dos Estados Unidos nesse mercado é o fato que melhor explica a queda dos demais fornecedores, inclusive do Brasil, no período analisado, conforme o Gráfico 63.

Gráfico 63 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Veículos de carga* para a África do Sul (2004 e 2009)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos brasileiros com presença *em declínio* na África do Sul

Os produtos agrupados nessa classificação apresentaram US\$ 1,6 bilhão em importações realizadas pela África do Sul e US\$ 112,3 milhões em exportações brasileiras para aquele mercado em 2009. Muito embora a posição do Brasil encontre-se em declínio quando comparada ao avanço registrado para os demais concorrentes no período analisado, esses grupos de produtos apresentam significativo valor importado pelo mercado sul-africano e merecem consideração. Assim, faz-se necessário desenvolver estratégias comerciais que permitam a continuidade da participação brasileira e mesmo seu aumento de participação no mercado. Os grupos de produtos classificados nessa categoria estão listados na Tabela 20.

ApexBrasil

Tabela 20 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença em declínio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Chassis e carroçarias para veículos automóveis	2	41.167.933	6.432.732	-4,77	15,63	12,21	Espanha	62,78	Em declínio
Compressores e bombas	4	198.431.827	15.646.889	-3,08	7,89	6,90	Alemanha	14,91	Em declínio
Computadores e acessórios	1	214.640.750	37.527	-71,02	0,02	19,65	República Tcheca	27,77	Em declínio
Condensadores elétricos fixos, variáveis ou ajustáveis	2	6.248.681	141.922	-7,17	2,27	1,12	Coréia do Sul	34,69	Em declínio
Ferramentas eletromecânicas com motor, de uso manual	1	28.935.752	39.595	-48,68	0,14	-1,01	China	56,38	Em declínio
Máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração	3	111.857.164	8.309.520	-9,18	7,43	11,75	Estados Unidos	55,03	Em declínio
Máquinas e aparelhos para fabricação de pasta celulósica e papel	2	14.051.152	0	-100,00	0,00	-2,00	Itália	42,85	Em declínio
ônibus	1	207.135.957	45.441.543	13,15	21,94	66,01	Japão	73,36	Em declínio
Partes de motores para veículos automóveis	2	208.287.360	11.500.470	-1,84	5,52	6,62	Estados Unidos	20,13	Em declínio
Plásticos e suas obras	14	388.528.755	22.477.047	-4,57	5,79	2,94	Arábia Saudita	18,43	Em declínio
Pneumáticos e câmaras de ar	2	14.723.857	356.071	-12,68	2,42	14,10	Sri Lanka	19,86	Em declínio
Refrigeradores e congeladores	6	119.754.970	366.598	-46,25	0,31	9,46	China	42,38	Em declínio
Rolamentos e engrenagens	2	59.536.448	1.598.005	3,02	2,68	9,56	Estados Unidos	23,52	Em declínio
Turbinas hidráulicas e rodas hidráulicas	1	537.213	0	-100,00	0,00	104,48	Alemanha	80,47	Em declínio

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Moda* na África do Sul

Produtos brasileiros com exportações incipientes na África do Sul

Entre os grupos de produtos listados para o complexo *Moda* no mercado sul-africano, foram identificadas oportunidades para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou o são de modo inicial. Daí o termo *incipiente* utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se ao longo de seis anos (2004-2009) houve crescimento das importações do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade, ou não, brasileira na exportação desses produtos, e ainda se as pautas de importação da África do Sul e de exportação do Brasil são complementares. Apenas um grupo de produtos foi identificado a partir desses filtros e é apresentado como oportunidade na Tabela 21.

Tabela 21 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a África do Sul

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da África do Sul 2004 – 2009 (%)
Calçados	19	402.842.016	8,01

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual.

No grupo de produtos *calçados* foram registrados US\$ 1,4 milhão em exportações brasileiras em 2009, distribuídos entre 19 mercadorias distintas. Ainda que a participação nacional seja pequena, há oportunidades especialmente para calçados de borracha e plástico e calçados de couro natural.

Produtos brasileiros com exportações expressivas na África do Sul

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm

participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo *Moda*, as *exportações expressivas* encontram-se em duas situações: *a consolidar* e *consolidadas*.

As *exportações expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. Por outro lado, são classificados como *consolidados* os produtos que já estão bem posicionados no mercado sul-africano e têm uma situação confortável em relação aos seus principais concorrentes.

Produtos brasileiros com presença *a consolidar* e *consolidada* na África do Sul

Entre os grupos de produtos classificados como *consolidados*, listados na Tabela 22, destaca-se, pelo valor importado, o de *Higiene pessoal e cosméticos*, cujas compras externas da África do Sul totalizaram US\$ 21,8 milhões em 2009. Metade das importações sul-africanas desse grupo refere-se a *Dentífricos*, produto que, por sua vez, representa 93% das exportações brasileiras para o mercado em análise.

Os grupos de produtos classificados como *a consolidar* – *Couro; Demais produtos têxteis; Partes de calçados*; e *Tecidos de algodão* – serão analisados mais adiante.

Tabela 22 - Grupos de produtos brasileiros com *exportações expressivas* para a África do Sul e presença *a consolidar* e *consolidada* nesse país

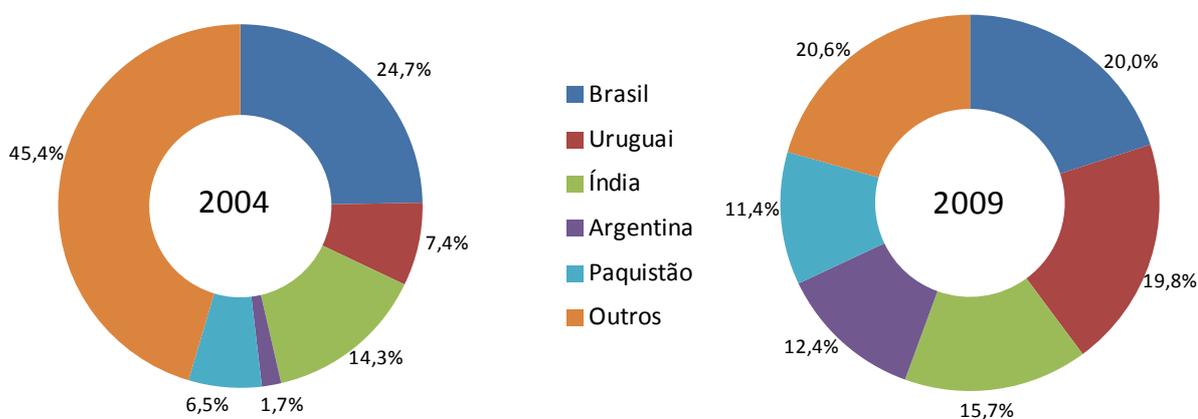
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Couro	15	61.551.366	12.314.809	-12,35	20,01	-7,47	Uruguai	19,84	A consolidar
Demais produtos têxteis	12	63.700.950	3.681.004	14,60	5,78	10,83	China	32,60	A consolidar
Higiene pessoal e cosméticos	4	21.805.646	4.712.516	-0,94	21,61	15,60	Alemanha	19,43	Consolidadas
Lãs e fios de lãs	1	432.517	205.359	-9,74	47,48	-18,63	Alemanha	29,41	Consolidadas
Partes de calçados	3	12.774.549	1.533.359	-2,91	12,00	5,26	Índia	34,27	A consolidar
Produtos do couro	3	822.977	732.554	31,68	89,01	50,80	Alemanha	7,15	Consolidadas
Tecidos de algodão	2	2.280.518	91.665	14,70	4,02	-5,01	China	51,40	A consolidar

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.
Nota: *taxa média anual de crescimento.

Couro

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Couro* foram de US\$ 61,5 milhões em 2009. Conforme o Gráfico 64, o Brasil foi o fornecedor-líder, com 20% de participação no mercado importador sul-africano, mantendo posição histórica. Aparecem, em seguida, o Uruguai, com 19,8%, superando a Índia e a Argentina, que, em anos anteriores, revezavam-se na segunda posição. Esse último país foi o que registrou a maior taxa média anual de crescimento, 35,9%, no período 2004-2009, comparativamente aos demais concorrentes.

Gráfico 64 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Couro* para a África do Sul (2004 e 2009)

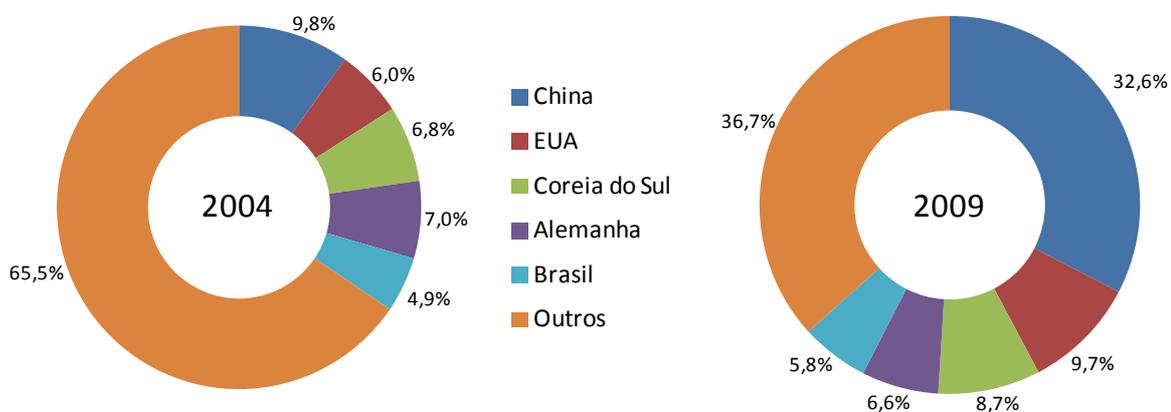


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Demais produtos têxteis

As compras externas da África do Sul relativas ao grupo *Demais produtos têxteis* totalizaram US\$ 63,7 milhões em 2009. A China liderou o mercado, com 32,6% de participação, conforme o Gráfico 65. Com exceção da Alemanha, todos os demais competidores aumentaram suas participações. Entre os principais fornecedores, a maior taxa média anual de crescimento, 22,2%, foi registrada pelos Estados Unidos no período 2004-2009. Nesse mesmo período, o Brasil obteve taxa de crescimento de 14,6%, registrando 5,8% de participação em 2009. *Falsos tecidos de filamentos sintéticos ou artificiais* responderam por 94% do valor exportado pelo Brasil para o mercado em análise.

Gráfico 65 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais produtos têxteis* para a África do Sul (2004 e 2009)

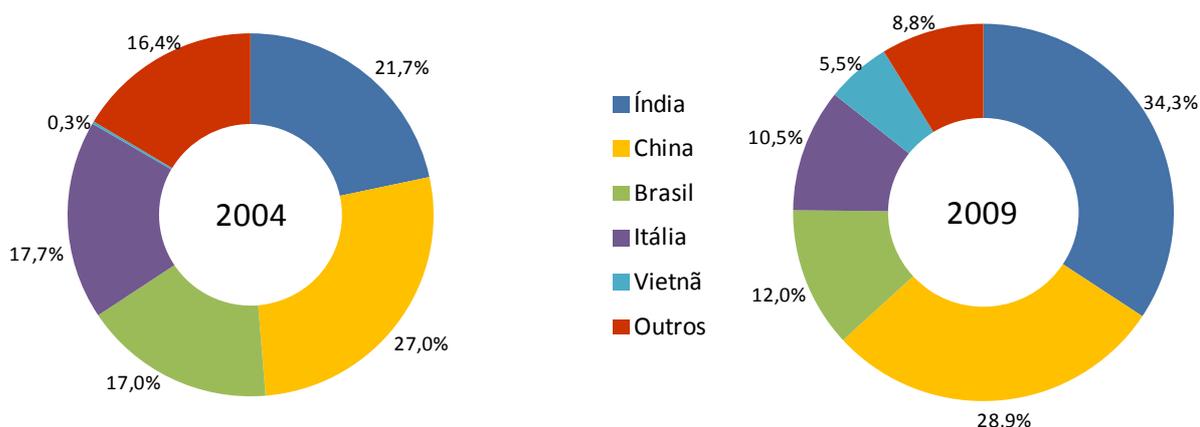


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Partes de calçados

O grupo de produtos *Partes de calçados* foi responsável por importações sul-africanas no valor US\$ 12,8 milhões em 2009. Os principais fornecedores foram Índia e China com, respectivamente, 34,3% e 28,9% de participação no mercado, vindo, em seguida, o Brasil, com 12%, percentual este menor do que o obtido pelo país em 2004, conforme o Gráfico 66. As exportações brasileiras se concentraram quase que totalmente em *Partes superiores de calçados e seus componentes, exceto contrafortes e biqueiras rígidas*. A maior taxa média anual de crescimento, 93,1%, foi a das exportações vietnamitas no período 2004-2009.

Gráfico 66 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Partes de calçados* para a África do Sul (2004 e 2009)

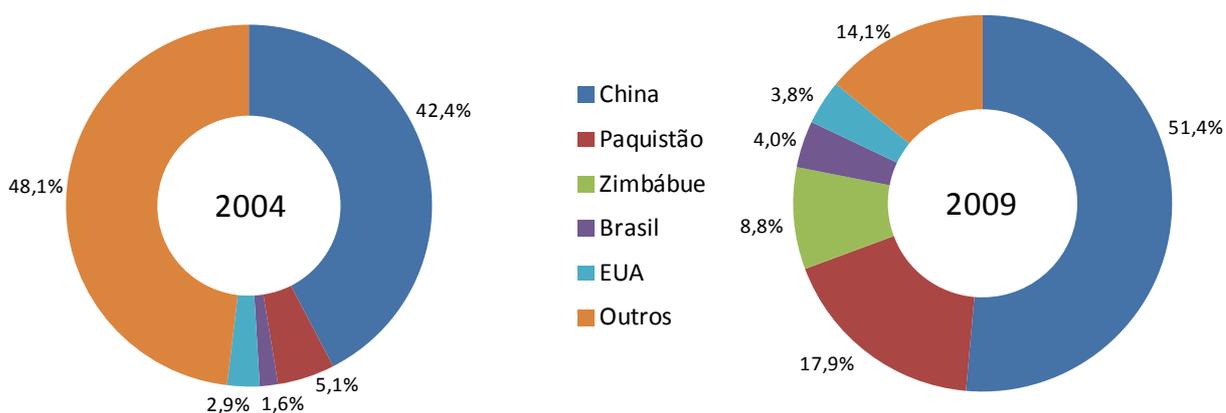


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Tecidos de algodão

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Tecidos de algodão* foram de US\$ 2,3 milhões em 2009. A China foi o fornecedor predominante no mercado, com participação de 51,4%, seguida de Paquistão e Zimbábue, com, respectivamente, 17,9% e 8,8%, conforme o Gráfico 67. A maior taxa média anual de crescimento das exportações entre os principais fornecedores, no período 2004-2009, foi obtida pelo Paquistão. O Brasil registrou 4% de participação nesse mercado, com taxa média anual de crescimento de 14,7%.

Gráfico 67 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Tecidos de algodão* para a África do Sul (2004 e 2009)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos brasileiros com presença *em declínio* na África do Sul

Os grupos de produtos classificados como *em declínio* registraram US\$ 173,6 milhões em importações sul-africanas e US\$ 4,2 milhões em exportações brasileiras em 2009. Todos os grupos de produto apresentam retração nas vendas externas brasileiras para a África do Sul, conforme a Tabela 23.

Ainda que em situação inicialmente desfavorável, vale ressaltar a dimensão do mercado sul-africano e os valores comercializados pelo Brasil no grupo de produtos *calçados*, sendo necessário o desenvolvimento de estratégia diferenciada para a retomada ou manutenção desse mercado, possivelmente com foco em nichos. Os valores referem-se principalmente aos sapatos de couro natural.

Tabela 23 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença *em declínio* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Calçados	6	148.200.758	3.830.885	-6,02	2,58	5,15	China	48,08	Em declínio
Confecções	4	20.204.303	128.921	-29,58	0,64	10,82	Índia	40,49	Em declínio
Demais metais e pedras preciosas	3	1.923.560	82.996	-15,58	4,31	3,36	Alemanha	60,34	Em declínio
Fios sintéticos ou artificiais	3	3.293.465	129.890	-25,41	3,94	-6,83	Áustria	48,92	Em declínio

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Tecnologia e Saúde* na África do Sul

Produtos brasileiros com exportações incipientes na África do Sul

Entre os grupos de produtos listados para o complexo *Tecnologia e Saúde* no mercado sul-africano, foram identificadas oportunidades para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou o são de modo inicial. Daí o termo *incipiente* utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se ao longo de seis anos (2004-2009) houve crescimento das importações do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade ou não brasileira na exportação desses produtos e ainda se as pautas de importação da África do Sul e de exportação do Brasil são complementares.

Entre os produtos que se enquadraram como *incipientes*, listados na Tabela 24, destacam-se, no grupo *Produtos farmacêuticos: antissoros; Outras frações do sangue; Produtos imunológicos modificados, mesmo obtidos por via biotecnológica; Vacinas para medicina humana; Medicamento contendo outros antibióticos, em doses, para venda a retalho; e Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho*. No grupo *Produtos químicos inorgânicos*, destacam-se *Amoníaco anidro; Hidróxido de sódio (soda cáustica) em solução aquosa; Óxidos de alumínio, exceto corindo artificial; Fluoretos de alumínio; Nitrato de potássio; Trifosfato de sódio (tripolifosfato de sódio); e Carbonato dissódico*.

Tabela 24 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a África do Sul

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da África do Sul 2004 – 2009 (%)
Produtos farmacêuticos	32	1.559.798.840	10,56
Produtos químicos inorgânicos	172	734.712.601	1,13

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

Produtos brasileiros com exportações expressivas na África do Sul

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo *Tecnologia e Saúde*, as *exportações expressivas* encontram-se em duas situações: *a consolidar* e *em declínio*.

As *exportações expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. Por outro lado, *em desvio de comércio* estão os produtos cujas exportações para a África do Sul crescem menos do que as do principal concorrente, embora o Brasil seja mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais e à proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro. Para se contornar o *em desvio de comércio*, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

Produtos brasileiros com presença a consolidar na África do Sul

Entre os grupos de produtos classificados como *a consolidar*, listados na Tabela 25, destaca-se o valor importado pela África do Sul no grupo *Produtos químicos orgânicos*, que responde também pelo maior valor de exportações brasileiras em 2009. A seguir, faz-se uma análise detalhada deste e dos dois outros grupos relacionados na Tabela 25.

Tabela 25 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença a consolidar nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Demais produtos químicos	8	68.513.450	2.367.719	12,97	3,46	13,57	Malásia	47,35	A consolidar
Instrumentos e aparelhos de ótica e precisão, partes e peças	5	19.291.106	1.700.060	24,43	8,81	6,08	Alemanha	25,77	A consolidar
Produtos químicos inorgânicos	12	46.844.454	2.108.479	-8,61	4,50	6,09	China	22,70	A consolidar
Produtos químicos orgânicos	27	76.936.658	16.629.988	15,78	21,62	10,74	China	21,17	A consolidar

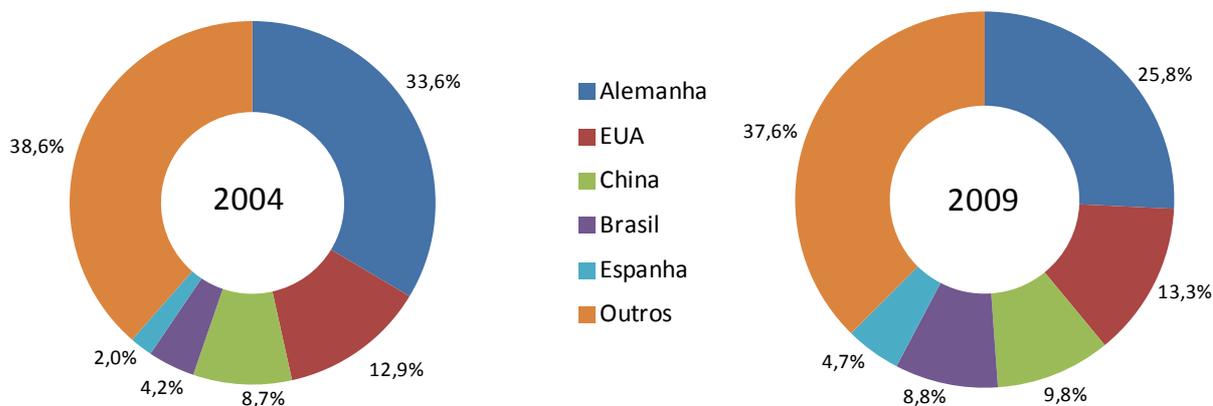
Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

Instrumentos e aparelhos de ótica e precisão, partes e peças

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Instrumentos e aparelhos de ótica e precisão, partes e peças* foram de US\$ 19,3 milhões em 2009. Conforme o Gráfico 68, os principais fornecedores foram a Alemanha e os Estados Unidos com, respectivamente, 25,8% e 13,3% de participação. A maior taxa média anual de crescimento, 27%, foi registrada pela Espanha, entre 2004 e 2009, com o Brasil obtendo desempenho um pouco mais abaixo, de 24,4%. A participação do Brasil nesse mercado, em 2009, foi de 8,8%, com 60% de suas exportações representadas pelos produtos *contadores de líquidos*.

Gráfico 68 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Instrumentos e aparelhos de ótica e precisão, partes e peças* para a África do Sul (2004 e 2009)

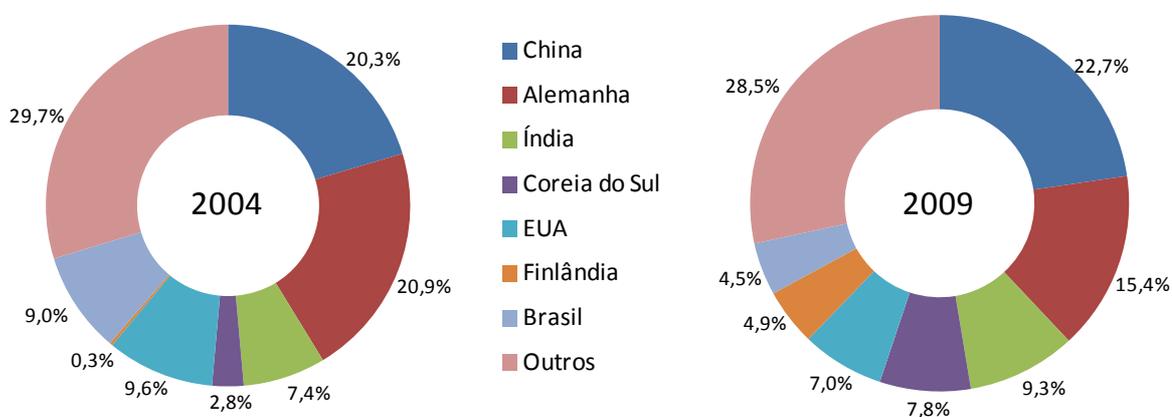


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos químicos inorgânicos

Em 2009, o grupo *produtos químicos inorgânicos* foi responsável por compras externas da África do Sul no valor de US\$ 46,8 milhões. Conforme o Gráfico 69, os principais fornecedores foram China e Alemanha, com, respectivamente, 22,7% e 15,4% de participação. A maior taxa média anual de crescimento foi obtida pela Coreia do Sul, 29%, entre 2004 e 2009, comparativamente aos principais concorrentes. O Brasil obteve participação de 4,5% em 2009, com taxa média anual de variação negativa em -8,6% no período analisado. As exportações brasileiras foram representadas, principalmente, por *carbão (negros-de-carbono e outras formas não compreendidas em outras posições); dióxido de silício; e corindo artificial, quimicamente definido ou não*.

Gráfico 69 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Produtos químicos inorgânicos* para a África do Sul (2004 e 2009)

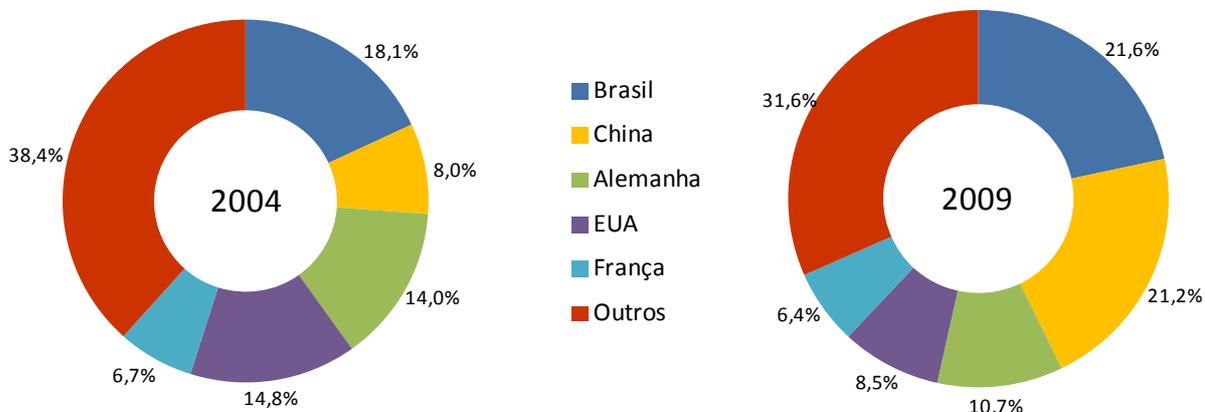


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos químicos orgânicos

O grupo *produtos químicos orgânicos* representou importações sul-africanas no valor de US\$ 76,9 milhões em 2009. Conforme o Gráfico 70, o Brasil foi o fornecedor-líder no mercado, com participação de 21,6%. A maior taxa média anual de crescimento entre os principais concorrentes foi a das exportações chinesas, 35,6%, no período 2004-2009. As exportações brasileiras foram representadas, principalmente, por produtos como *Ácido adípico, seus sais e ésteres; Trietanolamina e seus sais; Lisina e seus ésteres e sais; Ácido glutâmico e seus sais; e Outros antibióticos*.

Gráfico 70 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Produtos químicos orgânicos* para a África do Sul (2004 e 2009)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos brasileiros com presença em desvio de comércio na África do Sul

Conforme a Tabela 26, o grupo *Produtos farmacêuticos* foi classificado como *em declínio*, *Vacinas para a medicina veterinária* registrou US\$ 28,3 milhões em importações sul-africanas e US\$ 71 mil em exportações brasileiras em 2009.

Tabela 26 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença em desvio de comércio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Produtos farmacêuticos	1	28.335.245	71.080	11,10	-32,64	0,25	Países Baixos / Holanda	24,63	Desvio de comércio

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.
Nota: *taxa média anual de crescimento.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Multissetorial* na África do Sul

Produtos brasileiros com exportações incipientes na África do Sul

Entre os grupos de produtos listados para o complexo *Multissetorial* no mercado sul-africano, foram identificadas oportunidades para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou o são de modo inicial. Daí o termo *incipiente* utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se ao longo de seis anos (2004-2009) houve crescimento das importações do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade, ou não, brasileira na exportação desses produtos e ainda se as pautas de importação da África do Sul e de exportação do Brasil são complementares. Apenas dois grupos de produtos passaram por esses filtros e são apresentados como oportunidades na Tabela 27.

Tabela 27 - Grupos de produtos com exportações incipientes para a África do Sul

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da África do Sul 2004 – 2009 (%)
Colas e enzimas	11	74.952.995	7,90
Petróleo e derivados de petróleo	40	13.537.551.851	14,80

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

Produtos brasileiros com exportações expressivas na África do Sul

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo *Multissetorial*, as *exportações expressivas* encontram-se em quatro situações: *a consolidar*, *consolidada*, *em risco* e *em declínio*.

As *exportações expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa e o Brasil goza de ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

As *exportações em risco* relaciona-se a produtos que, embora bem situados no mercado sul-africano, encontram-se ameaçados pelos concorrentes.

Por outro lado, *em declínio* estão os produtos que nunca chegaram a se estabelecer no mercado sul-africano e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

A seguir, apresenta-se a análise dos grupos de produtos classificados nas categorias citadas.

Produtos brasileiros com *presença a consolidar* e *consolidada* na África do Sul

As importações sul-africanas dos grupos de produtos classificados como *presença a consolidar* e *consolidada* alcançaram US\$ 421,2 milhões em 2009. Desse valor, aproximadamente US\$ 60 milhões foram provenientes do Brasil.

Conforme a Tabela 28, entre os grupos de produtos exportados pelo Brasil classificados como *a consolidar*, destacam-se *Papel e suas obras*, com US\$ 15,5 milhões; *Produtos laminados planos de ferro ou aço*, com US\$ 14,8 milhões; e *Petróleo e derivados*, com US\$ 12,3 milhões. Entre os grupos de produtos classificados como *consolidados*, destacam-se *Ferro-ligas*, com US\$ 5,8 milhões; e *Minérios de ferro*, com US\$ 7,6 milhões.

Tabela 28 - Grupos de produtos brasileiros com *exportações expressivas* para a África do Sul e *presença a consolidar* e *consolidada* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Barras, perfis, fios, chapas e tiras de alumínio	2	19.816.952	822.808	4,29	4,15	7,27	China	25,34	A consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	6	14.449.198	752.190	48,79	5,21	5,48	Alemanha	18,56	A consolidar
Estanho em bruto	1	20.040.208	109.557	-78,23	0,55	2,03	Cingapura	39,38	A consolidar
Ferro-ligas	4	17.325.465	5.765.037	37,27	33,27	14,68	Alemanha	27,25	Consolidadas
Fio-máquinas e barras de ferro ou aço	3	18.857.564	1.774.129	23,11	9,41	6,60	Áustria	14,31	A consolidar
Minérios de ferro	2	36.796.333	7.643.922	17,57	20,77	272,01	Canadá	60,81	Consolidadas
Papel e suas obras	13	113.394.971	15.463.524	7,68	13,64	2,96	Suécia	17,26	A consolidar
Petróleo e derivados de petróleo	1	125.873.586	12.300.826	28,23	9,77	10,69	Estados Unidos	61,98	A consolidar
Pólvora	1	803.746	46.471	-70,16	5,78	-12,27	Índia	34,15	A consolidar
Produtos laminados planos de ferro ou aço	20	53.497.302	14.834.972	11,19	27,73	-3,56	Japão	13,42	A consolidar
Produtos semimanufaturados de ferro ou aço	2	301.662	90.939	-1,44	30,15	-28,41	Países Baixos Holanda	31,22	Consolidadas

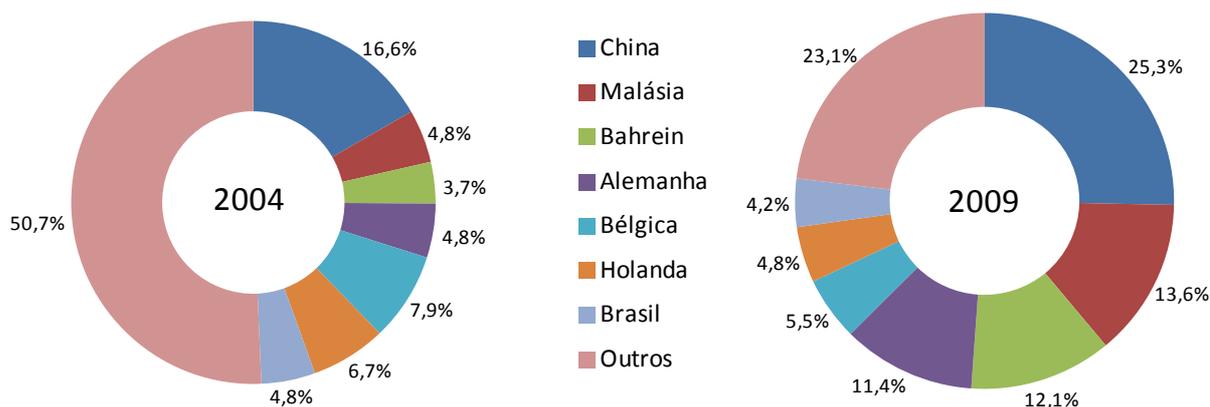
Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual.

Barras, perfis, fios, chapas e tiras de alumínio

Esse grupo foi responsável por importações sul-africanas no valor de US\$ 19,8 milhões. A China liderou o mercado, com 25,3% de participação, seguida de Malásia, com 13,6%, conforme o Gráfico 71. Entre os principais concorrentes, o maior crescimento foi registrado pelas exportações do Bahrein, com 35,7% de taxa média anual no período 2004-2009. Nesse mesmo intervalo, a taxa de crescimento das exportações brasileiras foi de 4,3%, com participação de 4,2% em 2009.

Gráfico 71 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Barras, perfis, fios, chapas e tiras de alumínio* para a África do Sul (2004 e 2009)

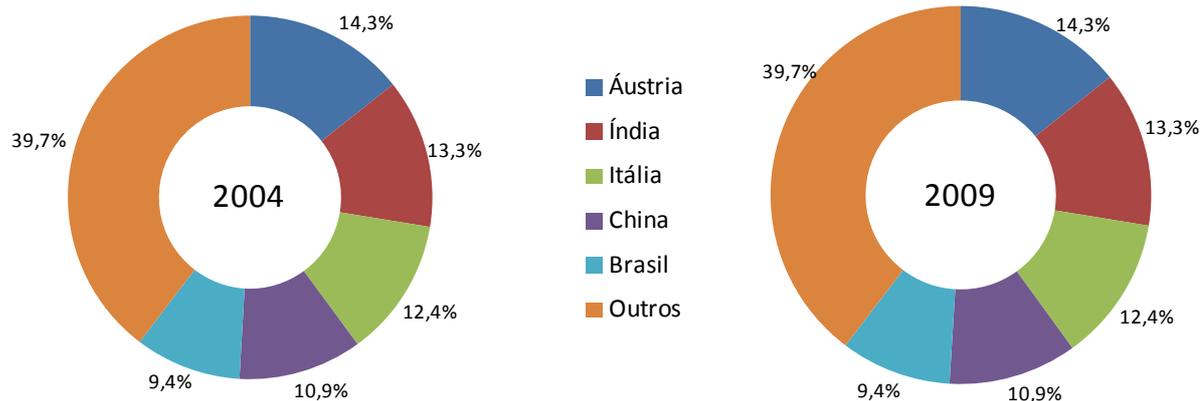


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Fio-máquinas e barras de ferro ou aço

O grupo *Fio-máquinas e barras de ferro ou aço* registrou importações sul-africanas no valor de US\$ 18,9 milhões. Estiveram à frente das vendas Áustria, Índia e Itália que, juntas, registraram participação de 40%, conforme o Gráfico 72. A maior taxa média anual de crescimento, no período 2004-2009, foi obtida pelo Brasil, que participou com 9,4% desse mercado em 2009.

Gráfico 72 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Fio-máquinas e barras de ferro ou aço* para a África do Sul (2004 e 2009)

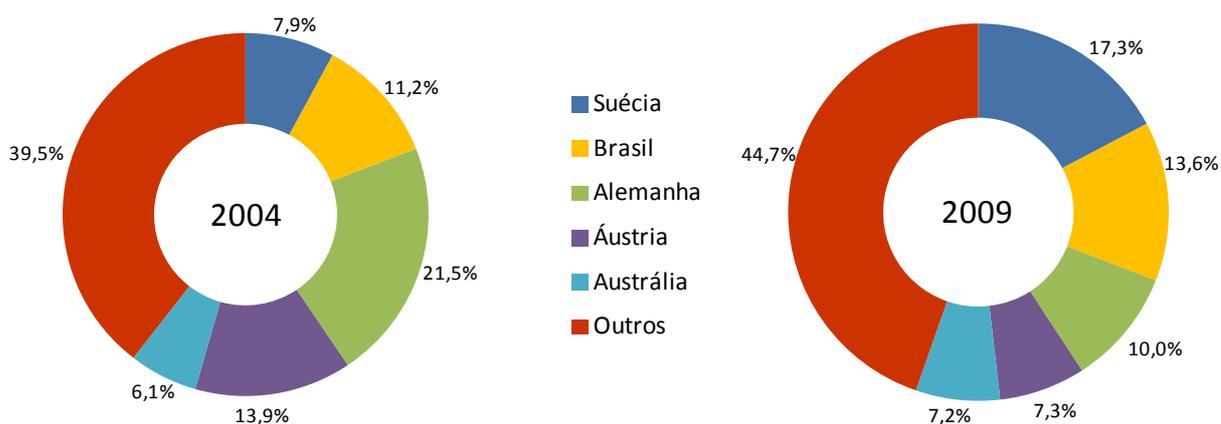


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Papel e suas obras

As importações sul-africanas do grupo de produtos *Papel e suas obras* foram de US\$ 113,4 milhões, em 2009. As vendas foram lideradas pela Suécia, com 17,3% de participação, seguida de Brasil, com 13,6%, conforme o Gráfico 73. A Suécia também foi o fornecedor com a maior taxa média anual de crescimento das exportações, 21,1%, entre 2004 e 2009. Observa-se que Alemanha e Áustria apresentaram forte queda de participação no período em análise, o que pode ser atribuído, também, à entrada de outros fornecedores no mercado.

Gráfico 73 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Papel e suas obras* para a África do Sul (2004 e 2009)

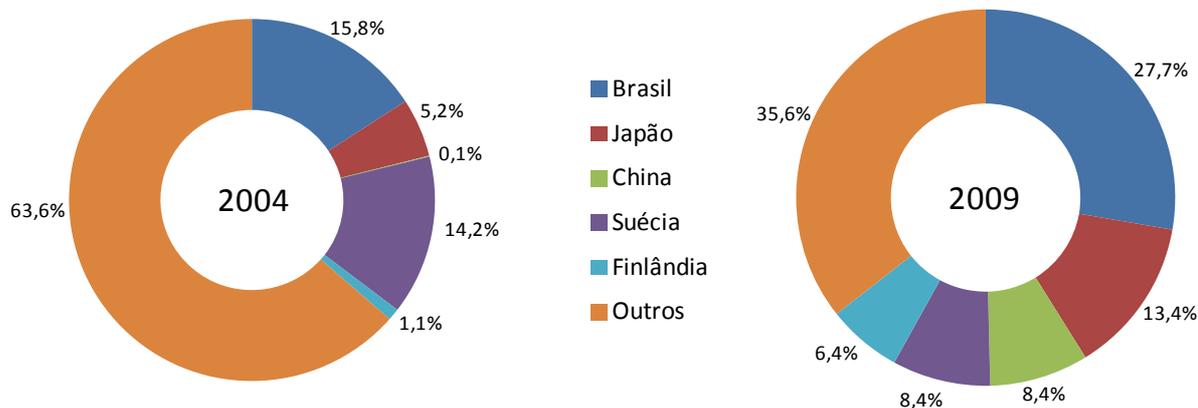


Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos laminados planos de ferro ou aço

As importações da África do Sul do grupo *Produtos laminados planos de ferro ou aço* alcançaram o valor de US\$ 53,5 milhões em 2009. Conforme o Gráfico 74, o Brasil liderou as vendas para o mercado, com participação de 27,7%, seguido de Japão, com 13,4%. Entre os principais fornecedores, a China foi o fornecedor com maior taxa média anual de crescimento, 152,7%, no período 2004-2009.

Gráfico 74 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Produtos laminados planos de ferro ou aço* para a África do Sul (2004 e 2009)



Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Produtos brasileiros com presença em risco e em declínio na África do Sul

Conforme Tabela 29, apenas o grupo de produtos *Celulose* foi classificado como *em risco* no mercado em análise, com exportações brasileiras de US\$ 1,1 milhão em 2009. Entre os produtos *em declínio* destacam-se, pelo valor exportado pelo Brasil, *colas e enzimas* e *demaís produtos metalúrgicos* com, respectivamente, US\$ 5,8 milhões e US\$ 3,4 milhões nesse mesmo ano. Para eles, bem como para os demais grupos de produtos enquadrados nessas classificações, em função dos valores envolvidos, faz-se necessária a aplicação de estratégias adequadas, no sentido de reverter ou minimizar a perda de mercado.

Tabela 29 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a África do Sul e presença em risco e em declínio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da África do Sul 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a África do Sul 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a África do Sul 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da África do Sul 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na África do Sul 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da África do Sul 2009	Participação do principal concorrente nas importações da África do Sul 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a África do Sul
Celulose	2	3.077.338	1.150.817	25,07	-32,41	37,40	Alemanha	35,91	Em risco
Colas e enzimas	4	61.705.114	5.832.456	-5,35	9,45	7,22	China	36,66	Em declínio
Demais produtos de borracha e suas obras	9	38.702.448	2.510.765	-2,05	6,49	3,95	Alemanha	21,98	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	11	50.639.617	3.431.654	-33,50	6,78	11,40	China	25,72	Em declínio
Ligas de alumínio	1	15.678.741	2.232.689	-2,88	14,24	17,04	Austrália	21,57	Em declínio
Produtos para fotografia	1	29.732.273	264.672	-12,62	0,89	4,09	Alemanha	37,84	Em declínio

Fonte: UICC/Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual.

**ANEXO 1 -
METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA AS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS EM MERCADOS INTERNACIONAIS**

O trabalho de identificação de oportunidades para as exportações brasileiras se inicia com o levantamento de todos os produtos (SH6) que o mercado-alvo importou do mundo nos últimos seis anos. Esses produtos são separados em dois grupos: produtos com exportações expressivas e produtos com exportações incipientes.

Para identificar quais produtos têm exportações expressivas, são realizados 3 passos, na ordem estabelecida abaixo :

1º - Identificam-se os produtos, cuja participação média das exportações brasileiras em relação à média do total importado pelo mercado-alvo tenha sido superior a 1% nos últimos seis anos;

2º - Desconsidera-se o primeiro *quartil* formado pelos produtos identificados no passo 1. Consideram-se, assim, apenas os produtos que estão entre os 75% com maior participação nas exportações brasileiras para o mercado-alvo;

3º - Verifica-se, então, se as exportações dos produtos identificados ao final do passo 2 são contínuas. Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior. Analisando-se, por exemplo, um período de quatro anos, se determinado produto foi vendido apenas nos dois primeiros anos, suas exportações são descontínuas. Se, no entanto, as vendas do produto se iniciaram no terceiro ano e se repetiram no quarto, suas exportações são consideradas contínuas.

Os produtos com exportações incipientes são aqueles excluídos em um dos três passos acima descritos. Dessa maneira, assegura-se que todos os produtos importados pelo mercado alvo, mesmo os que não são exportados pelo Brasil, participaram da análise de oportunidade.

Uma vez separados os produtos que têm exportações expressivas dos que têm exportações incipientes, eles são agregados em grupos. A partir de então, os grupos de produtos com exportações expressivas e incipientes são analisados separadamente por meio de diferentes critérios metodológicos.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com exportações expressivas

Para se identificar, no conjunto de exportações expressivas, os grupos de produtos que têm maior destaque no mercado-alvo são analisados, num período de seis anos, dois indicadores:

1 – A contribuição de cada grupo de produtos para o crescimento das importações totais do mercado-alvo *ou* das exportações brasileiras para esse mercado;

2 – O crescimento médio das importações totais do mercado *ou* das exportações brasileiras do grupo de produtos.

Aplica-se uma média geométrica simples nesses dois valores, chegando a dois índices para cada grupo de produtos, um considerando as importações totais do mercado e outro as exportações brasileiras nesse mercado. Os grupos que alcançarem um desempenho superior à média geral em ao menos um dos índices são avaliados mais detalhadamente.

A inclusão da contribuição para o crescimento na construção desse índice busca minimizar o chamado “efeito base” sobre a taxa de crescimento dos grupos de produtos. Esse efeito ocorre porque os grupos de produtos com menor valor exportado apresentam uma tendência de indicarem taxas de crescimentos superiores àquelas atingidas pelos grupos de produtos com maior valor exportado. A taxa de contribuição para o crescimento aponta para um movimento contrário, em que os grupos de produtos com maior participação na pauta de exportação ou importação, em princípio, apresentarão uma taxa mais elevada que os grupos de produtos com menor participação. A média geométrica dessas duas taxas visa suavizar os grupos com baixo valor exportado e forte taxa de crescimento, tornando a análise mais eficiente. Já o cruzamento entre as importações totais do mercado e exportações brasileiras destinadas ao mercado-alvo busca avaliar os grupos de produtos tendo em conta tanto a demanda do mercado (importações totais) como a oferta brasileira para o mercado (exportações brasileiras).

Os grupos de produtos com exportações expressivas são classificados em cinco categorias: “consolidados”, “em risco”, “em declínio”, “desvio de comércio” e “a consolidar”. A classificação é feita, considerando-se:

- O posicionamento do Brasil em relação a seus concorrentes em cada grupo de produtos. Isso é verificado por meio da análise da participação brasileira e do principal concorrente nas importações do mercado-alvo no último ano do período considerado e do crescimento médio das exportações brasileiras em relação ao crescimento médio das exportações dos concorrentes.

- A especialização do Brasil na exportação de produtos daquele grupo em relação à especialização exportadora do principal concorrente, definida a partir do cálculo da Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de cada país³⁵.

Um grupo de produtos é considerado “consolidado” quando o Brasil já tem, no mínimo, 30% de participação no mercado-alvo e o crescimento médio das exportações brasileiras é igual ou superior ao crescimento médio das exportações dos concorrentes, no período considerado. A característica principal desses grupos de produtos é que eles já gozam de uma situação confortável no mercado-alvo, que demanda apenas esforços para sua manutenção.

Os grupos de produtos considerados “em risco” são aqueles em que o Brasil tem uma participação de mercado igual ou superior a 30%, mas o crescimento médio das exportações dos concorrentes supera em mais de 50% o crescimento médio das exportações brasileiras, o que significa que a posição do Brasil encontra-se ameaçada.

Grupos de produtos com “desvio de comércio” são aqueles cujo crescimento médio das exportações brasileiras é inferior ao das exportações dos concorrentes, apesar do Brasil apresentar vantagens na exportação do grupo de produtos observado ($VCR_{BR} > 1$), ao contrário de seu principal concorrente ($VCR_{Conc.} < 1$). Isso indica que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo o principal concorrente do Brasil no mercado-alvo. Pode ser a existência de acordos comerciais, a proximidade geográfica, entre outros. Para se contornar o desvio de comércio são necessários esforços que normalmente vão além da promoção comercial.

Um grupo de produto está “em declínio” se não há diferença de especialização na exportação entre o Brasil e o principal concorrente ($VCR_{BR} > 1$ e $VCR_{Conc.} > 1$ ou $VCR_{BR} < 1$ e $VCR_{Conc.} < 1$) e a variação média das exportações brasileiras é negativa. A situação de declínio também acontece quando, ao mesmo tempo, o crescimento das exportações do Brasil é positivo, porém inferior a 15%³⁶ e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

Nos grupos de produtos classificados como “a consolidar”, a participação do Brasil no mercado-alvo é inferior a 30%, mas as exportações brasileiras acompanham o ritmo dos concorrentes ou são mais

³⁵ A VCR é calculada pela participação do grupo de produtos nas exportações totais brasileiras para o mundo em relação à participação do mesmo grupo nas exportações mundiais totais.

³⁶ A taxa média anual de crescimento abaixo de 15% foi definida como valor máximo para um grupo caracterizar-se como “em declínio” porque, acumulada em um período de seis anos, representa um crescimento total de aproximadamente 100% no valor exportado pelo Brasil. Assim, ainda que a taxa de crescimento das exportações brasileiras seja menos da metade da taxa dos concorrentes, considera-se que a variação total das vendas do Brasil para o mercado foram significativas, e o grupo de produtos não poderia ser caracterizado como “em declínio”.

aceleradas. Esses são os grupos de produtos onde estão as melhores oportunidades para o aumento das exportações brasileiras. Por isso, eles são investigados mais profundamente. Para tanto, os grupos de produtos “a consolidar” são abertos em subgrupos. O objetivo é encontrar aqueles segmentos que são mais significativos para o desempenho do grupo como um todo. Os subgrupos recebem classificação semelhante às dos grupos: “consolidado”, “em risco”, “em declínio” e “a consolidar”. Apenas a categoria de desvio de comércio não é utilizada para subgrupos, porque neste ponto não se considera o principal concorrente do Brasil. Nos casos em que a participação brasileira no mercado-alvo é inferior a 30% e o crescimento das exportações nacionais é menor que o dos concorrentes, o grupo de produtos poderá estar “em declínio” ou ser “a consolidar”.

Da mesma forma que os grupos de produtos, os subgrupos “a consolidar” são considerados como as principais oportunidades para as exportações brasileiras. Neste caso, são levantados os produtos, representados por códigos SH6, mais significativos. Para isso, utilizam-se duas variáveis:

1 - Contribuição de cada produto para o crescimento total das exportações brasileiras do subgrupo;

2 - Tendência de crescimento de cada produto. Essa tendência é calculada comparando-se o valor exportado pelo Brasil no último ano do período analisado com a média do valor exportado nos últimos três anos. Produtos que contribuíram para o crescimento de seu subgrupo mais que a média e que foram mais exportados no último ano do que na média dos últimos três anos são considerados mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com exportações incipientes

No caso das exportações incipientes, as variáveis adotadas para seleção dos principais grupos e subgrupos de produtos levam em conta apenas a demanda do mercado-alvo (dados de importações), já que o Brasil ainda não se estabeleceu no país com esse conjunto de produtos.

Em primeiro lugar, determina-se o dinamismo do grupo de produtos. O dinamismo relaciona o desempenho das importações do mercado-alvo com as importações mundiais. Calcula-se a média entre as taxas de crescimento do primeiro e do último biênio do período em análise, tanto para as importações do mercado de um determinado grupo de produtos quanto para as importações mundiais totais. Essa média é calculada para minimizar os efeitos de grandes variações de valores ao longo do período, que podem ser causadas não por um aumento de quantidades importadas, mas por um aumento anormal de preços ou pela inflação, por exemplo. O dinamismo do grupo de produtos no mercado será determinado pela comparação de sua média com a média das importações mundiais totais.

Em relação ao dinamismo, um grupo de produtos pode estar “em decadência”, apresentar “baixo dinamismo”, “dinamismo intermediário”, ser “dinâmico” ou “muito dinâmico”. Apenas os grupos dinâmicos e muito dinâmicos prosseguem na análise. Para eles, é calculada a vantagem comparativa do Brasil, com o objetivo de avaliar se a economia brasileira tem oferta exportável para entrar no mercado-alvo com aquele grupo de produtos. Os grupos de produtos em que o Brasil tem VCR acima de 0,7 são classificados como “a desenvolver”, ou seja, aqueles em que o Brasil apresenta maiores chances de abertura de mercado.

Esses grupos, assim como os “a consolidar” do conjunto de exportações expressivas, são abertos em subgrupos. Para os subgrupos “a desenvolver”, o Brasil também deverá apresentar VCR mínima de 0,7 e os subgrupos deverão ser “intermediários”, “dinâmicos” “muito dinâmicos”. Mas, nesse caso, o dinamismo será avaliado tendo-se em conta não a média das importações mundiais totais, mas a média das importações do mercado para o grupo de produtos no qual o subgrupo se insere. Os subgrupos “a desenvolver” são aqueles que impulsionam o desempenho do grupo e, portanto, representam as principais oportunidades do conjunto de exportações incipientes, sendo analisados com mais profundidade.

Os principais produtos dentro de cada subgrupo são determinados a partir da VCR do Brasil nas exportações daquele produto para o mundo e da tendência de crescimento das importações daquele produto. Produtos para os quais a VCR do Brasil é maior que 0,7 e que tenham sido mais importados pelo mercado-alvo no último ano de análise que na média dos últimos três anos são considerados como os mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

ANEXO 2 – Contatos Úteis

DEPARTAMENTO DO COMÉRCIO E DA INDÚSTRIA (DTI)

Private Bag X84, Pretoria, 0001
77 cnr Ruas Meintjies e Esselen, DTI Campus,
Bloco A, 3º Andar, Sunnyside, Pretoria
Tel.: +27 (12) 394-1508 e 394-1501
Fax: +27 (12) 394-0337

Private Bag X9047, Cape Town, 8000
6º Andar, Sala 618, 120 Rua Plein, Cape Town
Tel.: +27 (21) 461-7191, 461-7192 e 461-7193
Fax: +27 (21) 465 1291
Home page: www.thedti.gov.za

DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA, FLORESTA E PESCA (DAFF)

Private Bag X250, Pretoria, 0001
Nº 20, Agriculture Place, Bloco DA, 1º Andar, cnr Rua Beatrix
Estrada Soutpansberg, Arcadia, Pretoria
Tel.: +27 (12) 319-7319
Fax: +27 (12) 321-8558

PRIVATE BAG

120 Rua Plein, Sala 107, Cape Town
Tel.: +27 (21) 467-4502
Fax: +27 (21) 465-6550
Home page: www.daff.gov.za

ESCRITÓRIO SUL-AFRICANO DE PADRÕES (SABS)

1 Dr Lategan Road
Groenkloof
Private Bag X191, Pretoria, 0001
Tel.: +27 (12) 428-7911
E-mail: info@sabs.co.za
Home page: www.sabs.co.za

RECEITA FEDERAL SUL-AFRICANA (SARS)

Lehae La Sars, 299 Rua Bronkhorst, Nieuw Muckleneuk, 0181, Pretoria
Correspondências: Private Bag X923, Pretoria, 0001, South Africa
Tel.: +27 (12) 422-4000
Fax: +27 (12) 422-5181
Home page: www.sars.gov.za

CORPORAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IDC)

19 Fredman Drive, Sandown
P.O. Box 784055
Sandton, 2146
Tel.: +27 (11) 269-3000

Fax: +27 (11) 269-3116
Enquiries: 086 069 3888
E-mail: callcentre@idc.co.za
Home page: www.idc.co.za

REGULADOR NACIONAL DE ESPECIFICAÇÕES OBRIGATÓRIAS (NRCS)

SABS Campus 1 Dr Lategan Road Groenkloof Pretoria
PO Box: NRCS Private Bag X25, Brooklyn 0075
Tel.: +27 (12) 428-5000
Sharecall: 0860 722 700
Fax: +27 (12) 428-5199
Home page: www.nrccs.org.za

COMISSÃO DE ADMINISTRAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL (ITAC)

DTI Campus (building E)
77 Meintjies Rua, Sunnyside, Pretoria, 0002
Private Bag X753, Pretoria, 0001
Tel.: +27 (12) 394-3688 e 0861 843 384
Home page: www.itac.org.za

ESCRITÓRIO DE REGISTRO DE FIRMAS E DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (CIPRO)

The Dti campus (Bloco F - Entfufukweni)
77 Meintjies Rua, Sunnyside, Pretoria
Tel.: +27 (12) 394-9500
Home page: www.cipro.co.za

CONSELHO ECONÔMICO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO E TRABALHO (NEDLAC)

14A Jellicoe Avenue
NEDLAC House, Rosebank 2196
Correspondência: PO BOX 1775, Saxonwold, 213
Tel.: +27 (11) 328-4200
Fax: +27 (11) 447-6053 e 447-2089
Home page: www.nedlac.org.za



ApexBrasil

ANEXO 3 - SH6 classificados como exportações “expressivas”

010110	281520	430219	701090	842481	940320
020230	281810	430230	701342	842490	940340
020319	282590	440399	701349	842911	940350
020329	282751	440710	701911	842919	960610
020500	282760	440722	701912	842920	961000
020629	282990	440729	701931	843142	
020649	283526	440799	710692	843210	
020712	284920	440890	711590	843221	
020714	285000	440921	711620	843229	
020724	290369	440929	720221	843230	
020725	290539	441011	720229	843240	
020727	290543	441012	720293	843280	
020733	290713	441090	720299	843290	
020736	290723	441112	720310	843351	
020900	290819	441192	720390	843352	
030199	290943	441193	720529	843353	
040210	290944	441210	720712	843359	
040221	291419	441231	720720	843390	
040299	291440	441232	720825	843590	
040900	291539	441239	720827	843629	
050400	291712	441299	720839	843680	
051000	291719	441300	720916	843691	
051199	291732	441520	720917	843699	
071332	291821	441700	720918	843710	
071333	292142	441860	721129	844140	
071339	292211	470329	721720	844180	
080121	292212	470429	721913	845230	
080122	292213	480255	721914	845380	
080131	292241	480411	721921	845530	
080132	292242	480419	721922	846490	
090111	292320	480421	721923	846729	
090190	292421	480429	721924	846781	
090300	292529	480431	721931	846789	
100620	292610	480439	721933	846791	
110812	293810	480451	721934	847150	
120210	294190	480530	721990	847431	
120220	300230	481159	722220	847432	
130219	320740	481320	722550	847490	
130220	330112	481390	722619	848280	
150200	330610	482370	722620	848310	
150500	330620	510529	722710	850133	
150710	340111	520932	722860	850134	
150790	340213	520939	722870	850140	
151219	340220	530500	730419	850151	
151229	340420	530911	730431	850152	

151511	350300	530919	730439	850153
151610	350400	540794	730630	850162
151620	350510	550340	730900	850163
151800	350610	550410	732020	850300
152110	360500	550942	732111	850421
160100	370130	551299	732181	850422
160231	380300	560311	732290	850423
160232	380510	560312	732619	850431
160249	380610	560313	741529	850432
160250	380690	560750	750512	850434
170111	380993	580421	760120	850440
170199	381010	600330	760429	850450
170230	381512	600410	760521	850490
170390	382319	600690	760810	850519
170410	390110	630260	760820	850710
170490	390120	630291	761410	850720
180610	390190	630539	800110	851110
180631	390210	640220	811100	851130
180690	390220	640320	820160	851190
190110	390319	640391	820210	853120
190410	390390	640399	820220	853222
190520	390422	640420	820240	853225
190531	390430	640510	820291	853339
190532	390610	640610	820310	854520
190540	391110	640620	820510	854690
200799	391220	640691	820520	854790
200899	392020	680100	820530	860210
200911	392630	680210	820540	860719
200919	400110	680223	820840	860730
200939	400211	680293	821191	870190
200979	400219	680300	821192	870210
200980	400259	680520	821210	870410
200990	400299	680530	821300	870431
210111	400591	680990	830230	870600
210112	400811	681181	830260	870790
210210	400821	681182	830910	870810
210610	401036	681280	840710	870829
230110	401140	681293	840734	870830
230120	401290	681320	840820	870850
230330	410120	681381	840991	870870
240110	410411	681389	840999	870891
240120	410419	681410	841011	870893
240130	410441	690210	841181	870895
250410	410449	690510	841311	870899
250700	410692	690710	841330	871120
250810	410711	690790	841391	871620

250840	410712	690810	841430	871639
251400	410719	690890	841810	901120
251612	410791	691010	841821	901832
260111	410792	700490	841829	902121
260112	410799	700521	841840	902810
271312	411390	700529	841850	902820
280300	411420	700711	841899	910400
280920	411510	700721	841919	920590
281122	420600	700991	842330	940210



ApexBrasil

ANEXO 4 - FONTES DE CONSULTA

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. *Brazil Trade Net: Como Exportar: África do Sul*. Brasília, DF: MRE, 2009. Disponível em: <<http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/ComoExportar/CEXAfricaSul.pdf>>. 47 p. Acesso em: 14 dez. 2010.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. *The Future of Agricultural Cooperation in IBSA*. Brasília, DF: MRE, 2010. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas-mais-informacoes/temas-mais-informacoes/saiba-mais-ibas/documentos-emitidos-pelos-chefes-de-estado-e-de/the-future-of-agricultural-cooperation/view>>. Acesso em: 1 dez. 2010.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Acordo Mercosul/SACU*. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>>. Acesso em: 15 dez. 2010.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The World Factbook: Africa: South Africa*. 2010. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sf.html>>. Acesso em: 15 set. 2011.

DELLOITTE. *Investing in South Africa*. Johannesburg: Deloitte, 2010. p. 96. Disponível em: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-SouthAfrica/Local%20Assets/za_tax_Investing_in_SA_31052010.pdf>. Acesso em: 15 dez. 2010.

EXPORTHELP. *Customs declaration form/bill of entry export*. 2010. Disponível em: <<http://www.exporthelp.co.za/documentation/customs.html>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

IBSA TRILATERAL OFFICIAL WEBSITE. *About IBSA*. Disponível em: <<http://www.ibsa-trilateral.org>>. Acesso em: 15 dez. 2010.

INDUSTRIAL DEVELOPMENT CORPORATION. *Overview of the IDC*. Disponível em: <<http://www.idc.co.za/about-us/overview.asp>>. Acesso em: 2 set. 2011.

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION COMMISSION OF SOUTH AFRICA. *Export Control*. 2011a. Disponível em: <http://www.itac.org.za/export_control.htm>. Acesso em: 14 dez. 2010.

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION COMMISSION OF SOUTH AFRICA. *Import Control Regulations*. 2011b. Disponível em: <http://www.itac.org.za/import_regulations_page.asp>. Acesso em: 14 dez. 2010.

LAUBSCHER, J. *An evaluation of South Africa's industrial policy*. 2010. Disponível em: <http://www.sanlam.co.za/wps/wcm/connect/sanlam_en/sanlam/investor%20relations/economic%20information/economic%20commentary/an%20evaluation%20of%20south%20africas%20industrial%20policy>. Acesso em: 15 dez. 2010.

SOUTH AFRICA REVENUE SERVICE. *Ordinary Customs Duty*. Schedule nº 1, part 1. 2011. Disponível em: <<http://www.sars.gov.za/home.asp?pid=2630>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

SA-VENUES.COM. South Africa Maps: National Roads of South Africa. 2011. Disponível em: <<http://www.sa-venues.com/maps/south-africa-national-roads.htm>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

SOUTH AFRICA GOVERNMENT INFORMATION. *Documentos: Todos os documentos por temas: agricultura*. 2011. Disponível em: <<http://www.info.gov.za/view/DynamicAction?pageid=606>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

SOUTHAFRICA.INFO. *Driving in South Africa*. 2011. Disponível em: <<http://www.southafrica.info/travel/advice/driving.htm>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

STIFTUNG, F. E. India-Brazil-South Africa (IBSA) in a Multi-polar (Dis) Order. *Policy Studies Bulletin of CPS*, London, v. 8, n. 2, Aug. 2006.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. *National trade estimative report on foreign trade barriers: South Africa*. 2010. Disponível em <http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/reports/2010/NTE/2010_NTE_South_Africa_final.pdf>. Acesso em: 1 dez. 2010.

UNITED STATES OF AMERICA. Department of State. *Remarks at the 8th Forum of the AGOA*. 2009. Disponível em: <<http://www.state.gov/secretary/rm/2009a/08/126902.htm>>. Acesso em: 15 dez. 2010.

WIKITRAVEL. *South Africa*. 2011. Disponível em: <http://m.wikitravel.org/en/South_Africa>. Acesso em: 14 dez. 2010.

WORLD BANK. *Data*. 2010a. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/south-africa>>. Acesso em: 1 dez. 2010.

WORLD BANK. *Doing Business 2011: South Africa*. Washington, DC: World Bank, 2010b. 74 p. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/reports>>. Acesso em: 1 dez. 2010.

WORLD BANK. *World Development Indicators 2010*. Washington, DC: World Bank, 2010c.

WORLD PORT SOURCE. *South Africa*. 2011. Disponível em: <<http://www.worldportsource.com/ports/region.php>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

WORLD TRADE ORGANIZATION. SACU members (Botswana, Lesotho, Namibia, South Africa and Swaziland): Report by Secretariat. In: WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trade Policy Review*: Genebra: WTO, 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp322_e.htm>. Acesso em: 10 dez. 2010.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO Trade Profiles: South Africa*. 2010. Disponível em <<http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=ZA>>. Acesso em: 10 dez. 2010.

ZINI, M. *The impact of the financial crisis on South Africa*. 2008. Disponível em: <<http://blogs.worldbank.org/africacan/the-impact-of-the-financial-crisis-on-south-africa>>. Acesso em: 14 dez. 2010.

Sites Consultados

AGOA. Info. Disponível em: <<http://www.agoa.info/index.php?view=about&story=agoaV>>.

Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>.

Euromonitor International Statistics Database: <<http://www.euromonitor.com>>.

Fundo Monetário Internacional. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/index.htm>>.

Planet Retail. Disponível em : <<http://www.planetretail.com>>

South African Government Information. Disponível em: <<http://www.info.gov.za>>.

The DTI: Department: Trade and Industry: Republic South of Africa. Disponível em: <<http://www.thedti.gov.za/default.jsp>>.

UN Contrade: Disponível em: <<http://comtrade.un.org>>.

United Nations Conference on Trade and Development. Disponível em: <http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_pa_en.pdf>.