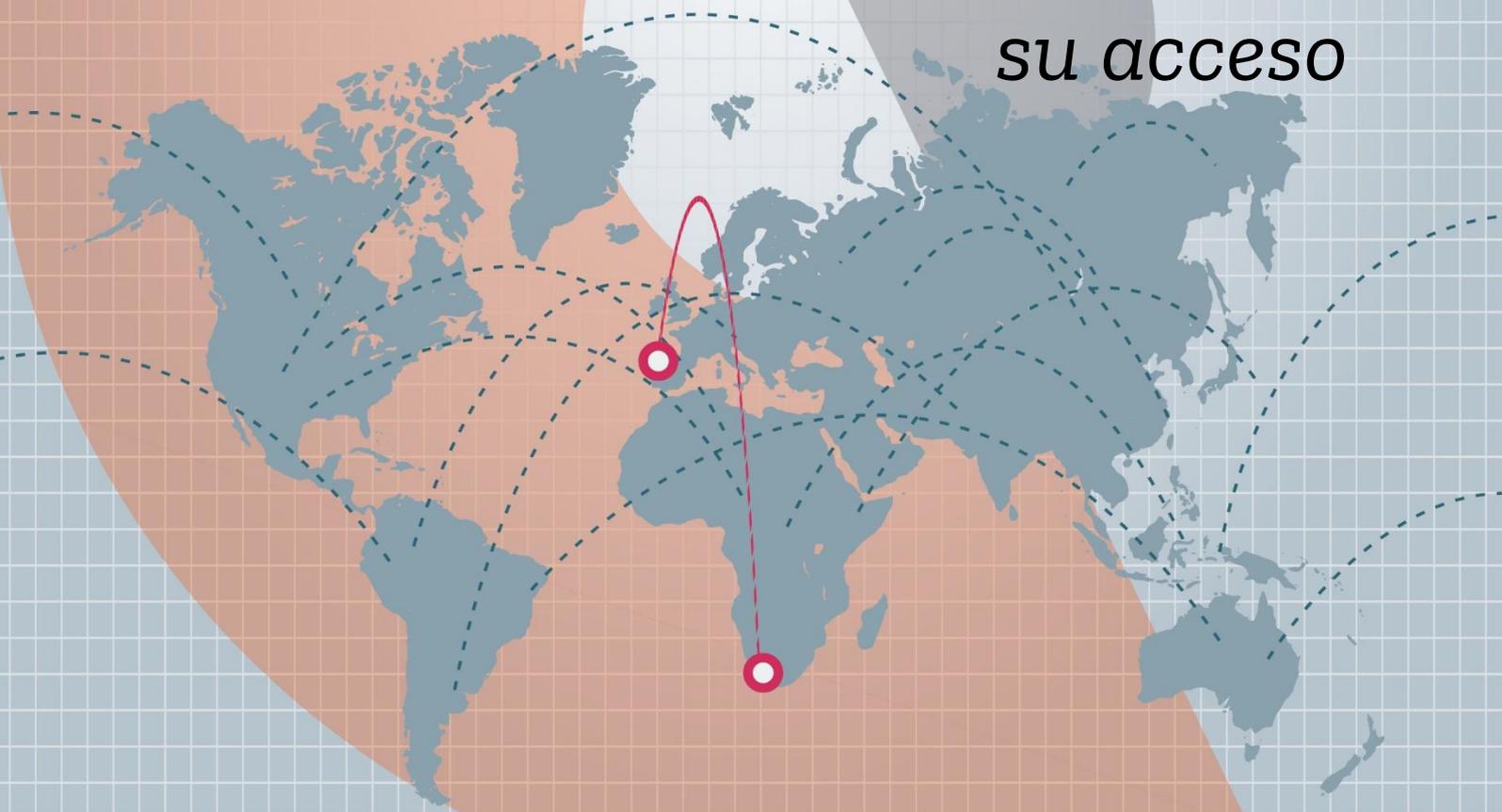




JORNADA-TALLER

*Sudáfrica y Namibia:
Principales oportunidades y
aspectos a tener en cuenta para
su acceso*



Contenido

1. Introducción: Situación económica de los mercados objetivo	3
2. Análisis de las relaciones bilaterales con los mercados objetivo.....	6
3. Análisis de las importaciones de Sudáfrica y Namibia	9
3.1. Importaciones de Sudáfrica y Namibia por categoría de producto.....	10
3.2. Principales proveedores de Sudáfrica y Namibia	13
4. Exportación española y gallega a los mercados objetivo.....	17
4.1 Exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia.....	17
4.2 Exportaciones gallegas a Sudáfrica y Namibia.....	25
5. Tendencias de consumo en el mercado.....	33
6. Oportunidades comerciales y de inversión para las empresas gallegas en los países objetivo	35
7. Métodos de entrada.....	39
8. Entorno legal y fiscal	44
8.1. Constitución de sociedades	44
8.2. Contratación de personal.....	46
8.3. Principales impuestos	47
9. Cultura de negocios en los países objetivo. Criterios para hacer negocios	50
10. Contactos de interés	51

1. Introducción: Situación económica de los mercados objetivo

Sudáfrica

Sudáfrica es una República Federal basada en una democracia parlamentaria habitada por más de 57 millones de habitantes.

Durante la última década, el desempeño económico de Sudáfrica se ha deteriorado drásticamente. A principios y mediados de la década del 2000, el crecimiento anual de la producción promedió alrededor del 4 % y la deuda pública se redujo al 27 % del PIB. Por el contrario, a partir de finales de los 2000, la contribución de la inversión privada al crecimiento cayó y disminuyó también el crecimiento del PIB. Esa desaceleración se explica según informes del Banco Mundial, por rendimientos menores a los esperados y caída de la confianza empresarial, derivados de la incertidumbre política y la rigidez mercados laborales y de productos que han deprimido la inversión privada y las exportaciones, y debilitado el ritmo de mejoras de productividad.

Para los próximos años, el crecimiento económico sigue una tendencia disminución. Con un crecimiento anual que alcanza solo el 0,2 % para el período enero-septiembre de 2019 (últimos datos disponibles), el crecimiento del PIB per cápita se contraerá por quinto año en 2019. Debido al brote del Covid-19, según las estimaciones del FMI realizadas en el mes de abril se estima que el PIB del país caiga un -8% este 2020 y que se recupere en torno al 4% el próximo año.

El bajo crecimiento ha exacerbado otros factores como el alto desempleo, la pobreza y la desigualdad. Si bien el sector de servicios sofisticados ha estado creciendo, la mayoría de los otros sectores se han estancado o contratación, generando dinámicas de crecimiento desiguales.

Sudáfrica sigue siendo una de las sociedades más desiguales (coeficiente de Gini superior a 0,6), que enfrentan un desempleo alto y creciente y pobreza elevada. La pobreza está estrechamente relacionada con el acceso al empleo (influido por el logro educativo) y la calidad de la educación (generalmente débil para los grupos desfavorecidos). Además, la movilidad intergeneracional también es baja, lo que significa que las desigualdades se transmiten de generación en generación.

No obstante, el mercado sudafricano es el más desarrollado del continente africano, con sectores destacados mundialmente como la minería o los servicios financieros. Además, Sudáfrica es la puerta de acceso al resto de África subsahariana. Sus empresas de distribución comercial y sus bancos son dominantes en todos los países de la región. Estas firmas suelen ser elegidas como base para el comercio con el resto de los países del continente.

“El mercado sudafricano es el más desarrollado del continente africano, con sectores destacados mundialmente como la minería o los servicios financieros”

En cuanto al comercio exterior, Sudáfrica es un importante exportador de minerales e importador de petróleo. El fortalecimiento de la inversión, incluida la inversión extranjera directa, ha sido y continuará siendo fundamental para impulsar el crecimiento y crear empleos.

Tabla 1 Principales datos macroeconómicos de Sudáfrica

	2017	2018	2019 (e)	2020 (e)	2021 (e)
PIB (miles de millones de USD)	349,43	368,14	358,84	369,85	383,90
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1,4	0,8	0,2	-8	3,5
PIB per cápita (USD)	6.120	6.354	6.100	6.193	6.332
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-3,8	-3,8	-4,8	-4,9	-5,1
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	53,0	56,7	59,9	64,2	67,9
Tasa de inflación (%)	5,3	4,6	4,4	5,2	5,3
Tasa de paro (% de la población activa)	27,5	27,1	27,9	28,4	28,8

Nota:(e) Datos estimados

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – WorldEconomic Outlook Database. (e.- datos estimados).

Namibia

Namibia obtuvo la independencia de Sudáfrica en 1990 y es desde entonces una democracia con estado de derecho y separación de poderes, organizada en forma de república presidencialista y bicameral.

La dependencia de Sudáfrica es muy elevada para las importaciones y distribución comercial. Además, la moneda de Sudáfrica, el Rand, es moneda de curso legal en Namibia, circulando libremente en el país junto con el dólar namibio.

“La dependencia de Sudáfrica es muy elevada para las importaciones y distribución comercial, además de contar con una estructura productiva poco diversificada”

Su estructura productiva está poco diversificada, siendo los sectores predominantes la minería, el turismo, la ganadería y la pesca, todos ellos sensibles a fluctuaciones de precios internacionales y a perturbaciones climáticas o ecológicas. Esta característica es uno de los riesgos que afronta la economía namibia además del el alto desempleo, pobreza y desigualdad.

Como se puede observar en la tabla expuesta a continuación, la contracción del crecimiento de su economía durante los últimos años se debe a la finalización de las inversiones en el sector minero, al descenso del precio internacional de ciertas materias primas y a la influencia de la economía sudafricana, que también se encuentra en periodo de bajo crecimiento.

Antes de la pandemia mundial del Covid-19 el FMI pronosticaba una recuperación del crecimiento para los próximos años, que estaría basada en la recuperación del sector de la construcción y la normalización en el sector minero. Sin embargo, estas positivas perspectivas se han visto frenadas por el virus y su propagación, ya que según el FMI en sus estimaciones realizadas el pasado mes de abril pronostica que la economía del país caerá en torno al -4,4% este año y un -5,5% el próximo 2021.

La tasa de pobreza, basada en la línea de pobreza internacional de USD 1,90 (términos PPP), se estima en 15,4 % en 2018 (Banco Mundial) y aproximadamente el 15 % de la población adulta padecía el virus del SIDA.

Tabla 2 Principales datos macroeconómicos de Namibia.

	2017	2018	2019 (e)	2020 (e)	2021 (e)
PIB (miles de millones de USD)	13,56	14,51	14,37	14,94	15,63
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-0,9	0,3	-1,4	-4,4	-5,5
PIB per cápita (USD)	5.725	6.013	5.842	5.963	6.123
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-4,7	-4,9	-5,5	-4,6	-5,2
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	41	45,8	49,2	50,9	51,4
Tasa de inflación (%)	6,1	4,3	4,8	5,5	5,5
Tasa de paro * (% de la población activa)	N/d	N/d	N/d	N/d	N/d

Nota:(e) Datos estimados

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados). (* no hay datos)

2. Análisis de las relaciones bilaterales con los mercados objetivo

En base al análisis de la balanza comercial, a continuación, se muestran las relaciones bilaterales que mantiene España con cada uno de los dos mercados.

Balanza comercial de España con Sudáfrica

Respecto a las exportaciones españolas a dicho mercado, se refleja que, en los últimos cinco años (2015-19), ha seguido un patrón evolutivo muy dinámico y poco regular. No obstante, el penúltimo año, 2018, sí mostró un crecimiento mayor al resto de años ya que terminó el ciclo en 2019 con más de 1.447,96 millones de euros, lo que se tradujo en un aumento de 13,02 % en comparación con la cifra de 2015.

Por otro lado, en relación con las importaciones, la tendencia es similar a lo comentado con anterioridad en las exportaciones salvo en el último año en el que sufrió un descenso del 10,40 % en comparación con el año anterior, el mayor pico. El ciclo finalizó con 1.100,43 millones de euros, aunque su mayor cifra fue en 2018 con 1.228,18 millones de euros.

Como resultado de estas tendencias y evoluciones comerciales, se observa que han crecido ambas, las exportaciones y las importaciones, aunque las primeras han aumentado en mayor ritmo. Esto se refleja en unos valores positivos de saldo comercial y tasa de cobertura. En 2015 se disponía en torno a 295 millones de euros de saldo lo cual aumentó a 348 millones de euros. Es visible que solamente un año tenga cifras negativas, 2018, ya que fue el único año en el que las importaciones superaron las exportaciones. Finalmente, la tasa de cobertura reflejó esta tendencia al alza de las importaciones y aumentó levemente del 129,95 % al 131,58 % en 2019 lo cual se traduce que por cada 100 € de productos japoneses importados por España, se exportan productos españoles a Japón por valor de 132 €.

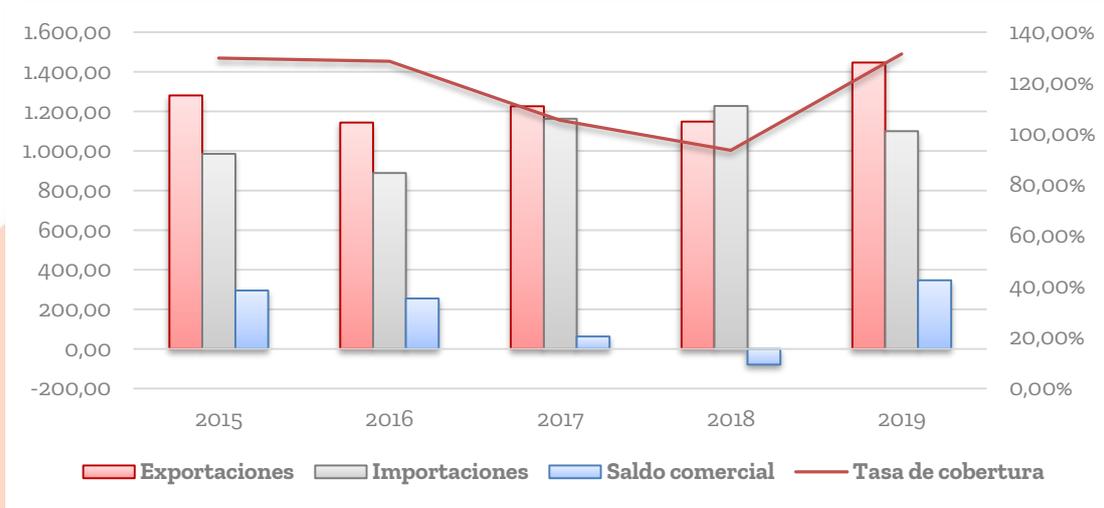
“Las exportaciones españolas al mercado sudafricano han crecido más de un 13 % en el último lustro, mientras que las importaciones, de forma paralela, un 12 %, dando como resultado un saldo comercial positivo para España a lo largo de estos años salvo 2018”

Tabla 3. Balanza comercial española con Sudáfrica. Datos en millones de euros

	2015	2016	2017	2018	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Exportaciones	1.281,20	1.143,91	1.226,02	1.149,14	1.447,96	13,02 %	26,00 %
Importaciones	985,88	889,47	1.163,13	1.228,18	1.100,43	11,62 %	-10,40 %
Saldo comercial	295,32	254,44	62,89	-79,04	347,53	17,68 %	-539,69 %
Tasa de cobertura	129,95 %	128,61 %	105,41 %	93,56 %	131,58 %	1,25 %	40,63 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Icesx (Estacom).

Gráfico 1. Evolución de la balanza comercial española con Sudáfrica. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

Balanza comercial de España con Namibia

Una vez analizada de forma general la relación comercial entre Sudáfrica y España se tratará de forma similar la situación comercial nacional con Namibia.

La evolución de las exportaciones españolas es similar a la de Sudáfrica debido a que tiene altos y bajos en función de los años. No obstante, esta es más constante ya que durante tres años ha crecido. Finalmente, 2019 alcanzó los 36 millones, aunque no fue la cifra más elevada, la cual fue en 2018 con 58,14 millones de euros.

A su vez, las importaciones son más notables, tanto en evolución como en cifras elevadas. La evolución ha sido muy constante a los largos de los años y ha tenido buen ritmo salvo en 2015 donde decreció de forma notable. El ciclo terminó con 254,22 millones de euros aumentado un 24,39 %.

Como consecuencia de estas evoluciones, los datos estudiados revelan un saldo comercial negativo, pues las importaciones han sido mayores que las exportaciones. La evolución del saldo también ha sido negativa ya que comenzó con 170,99 millones y terminó con -218,08 millones de euros. Por otro lado, la tasa de cobertura ha tenido datos positivos, aunque una evolución negativa del 12,98 %. 2019 terminó con una tasa del 14,22 % reflejando que por cada 100 € de productos japoneses importados por España, se exportan productos españoles a Japón por valor de 14 €.

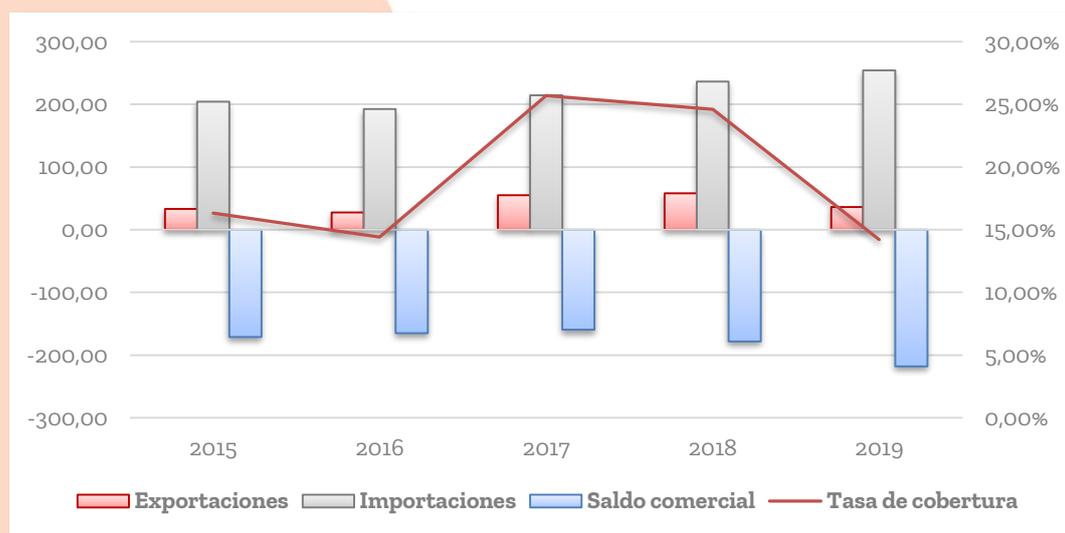
“Las exportaciones españolas al mercado namibio han crecido aproximadamente un 8 %, mientras que las importaciones alrededor de un 24 %, dando como resultado una importante reducción de la tasa de cobertura a un 14,22 %”

Tabla 4. Balanza comercial española con Namibia. Datos en millones de euros.

	2015	2016	2017	2018	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Exportaciones	33,39	27,76	55,17	58,14	36,14	8,24 %	-37,84 %
Importaciones	204,38	192,66	214,65	236,41	254,22	24,39 %	7,53 %
Saldo comercial	-170,99	-164,9	-159,48	-178,27	-218,08	27,54 %	22,33 %
Tasa de cobertura	16,34 %	14,40%	25,70%	24,59 %	14,22 %	-12,98 %	-42,19 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

Gráfico 2. Evolución de la balanza comercial española con Namibia. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

3. Análisis de las importaciones de Sudáfrica y Namibia

En el presente apartado se lleva a cabo el análisis de las importaciones de cada mercado objetivo, atendiendo tanto a la evolución de estas, como a los principales productos importados y sus principales países proveedores.

Las importaciones de ambos países africanos han seguido una evolución similar, aunque Sudáfrica ha sido más constante y estable. El último lustro para Sudáfrica ha terminado con una variación positiva de 2,18 % mientras que Namibia ha manifestado una evolución negativa (-0,69 %). La cifra más elevada de Namibia se alcanzó en 2018 con 7.019 millones de euros, habiendo descendido un 1,88 % con la transición de 2018 a 2019. Asimismo, Sudáfrica registró su mayor pico en 2018 con 79.107 millones de euros. Esta cifra disminuyó un 0,50 % en 2019 dando cierre al lustro con un total de 78.714 millones de euros.

Al hacer balance ante los resultados de ambos países, se observa que las importaciones de Namibia son inferiores a las de Sudáfrica. Namibia importa un 8 % de la suma de ambos países mientras que Sudáfrica el 92 % restante. Dicha cantidad total es de 85.601 millones de euros, lo que supuso un crecimiento de 1,94 % durante el lustro.

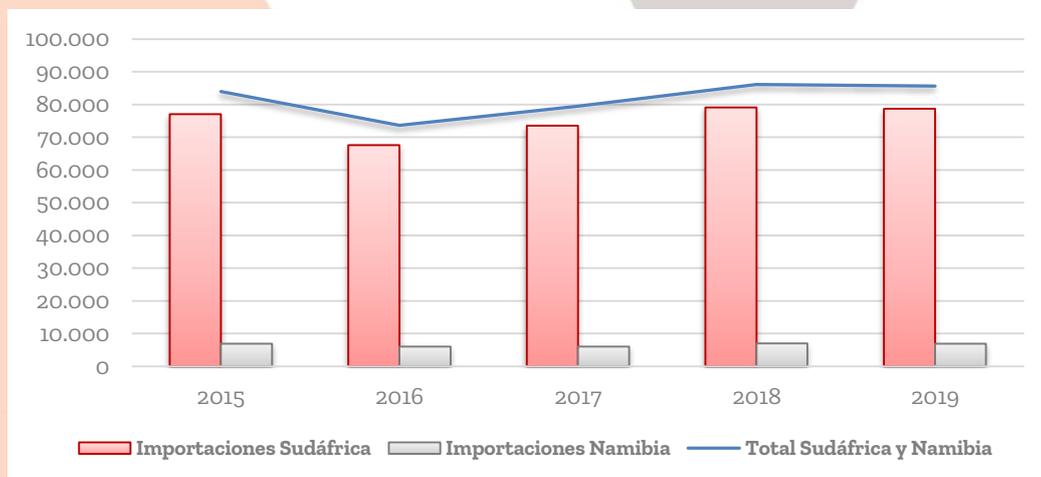
Como se constata en la tabla y gráfico expuestos a continuación, se puede observar el ritmo poco constante de las importaciones de los dos países analizados a lo largo del lustro, con la puntualización ya mencionada que ambos manifestaron en el 2018.

Tabla 5. Importaciones sudafricanas y namibias. Datos en millones de euros.

	2015	2016	2017	2018	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Importaciones Sudáfrica	77.036	67.536	73.498	79.107	78.714	2,18 %	-0,50 %
Importaciones Namibia	6.934	6.073	6.000	7.019	6.887	-0,69 %	-1,88 %
Total Sudáfrica+Namibia	83.971	73.609	79.498	86.126	85.601	1,94 %	-0,61 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 3. Evolución de las importaciones sudafricanas y namibias. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

3.1. Importaciones de Sudáfrica y Namibia por categoría de producto

A la hora de tratar los principales productos importados tanto por Sudáfrica y Namibia, se procederá de forma individualizada debido a sus divergencias.

Como se anticipa al inicio del apartado, las importaciones han reflejado un crecimiento poco estabilizado en el tiempo, con altibajos durante el último lustro. Esta tendencia se refleja en la mayoría de los principales productos importados por Sudáfrica, donde se comprueba que, a lo largo del último lustro, la mitad de estos han evolucionado negativamente, mientras que el resto apenas ha manifestado crecimientos de escasa relevancia. En este sentido, tan solo presentan crecimientos significativos los combustibles y aceites minerales (9,32 %), junto a productos farmacéuticos (10,33 %)

Como principales productos importados, el gráfico propuesto en adelante resalta en primer lugar los combustibles y aceites minerales (cuota del 17 %), maquinaria mecánica (13 %), así como eléctrica (10 %), seguido de la automoción (8 %). En resultado, las importaciones sudafricanas se ven dominadas por estos cuatro capítulos arancelarios, suponiendo casi la mitad del total de compras del país a proveedores exteriores (48 %)

“Las importaciones sudafricanas se ven dominadas por los aceites minerales, maquinaria mecánica y eléctrica, seguido de automoción”

En lo relativo al sector agroalimentario, se observa que las importaciones relativas a este sector representan un 7 % sobre el total de las importaciones del año 2019, alcanzado una tasa de crecimiento del 5,59 % el último lustro. Las partidas más destacables aquí son los cereales, bebidas, alcohol y vinagre, grasas y aceites animales o vegetales, junto a carne y despojos comestibles.

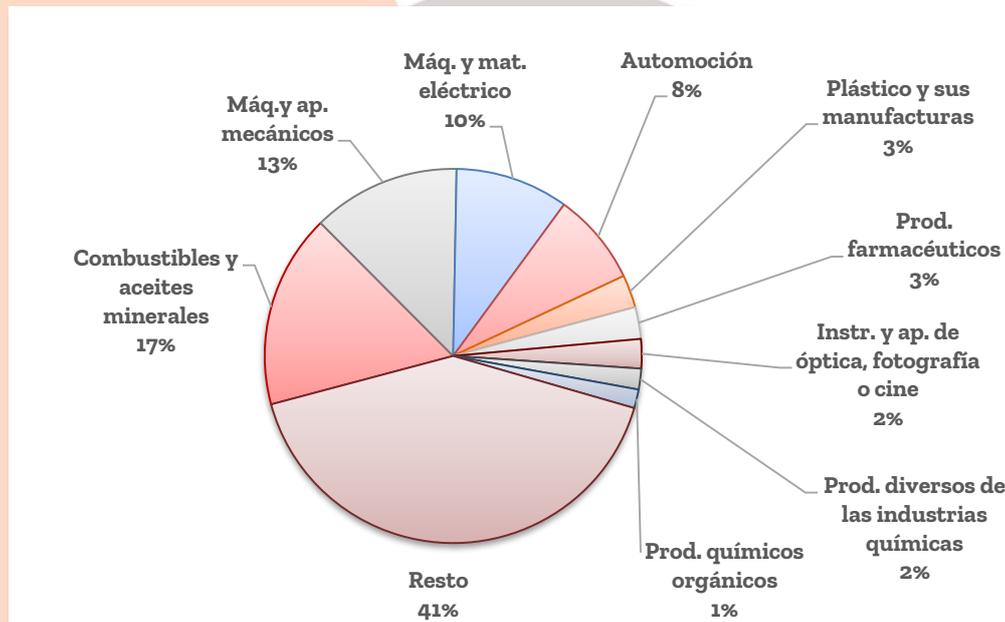
“El sector agroalimentario alcanzó una cuota del 7 % sobre el total de las importaciones sudafricanas el pasado 2019 ”

Tabla 6. Principales grupos de productos importados por Sudáfrica. Datos en millones de euros.

	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Combustibles y aceites minerales	13.187,54	9,32 %	-8,62 %
Máq.y ap. mecánicos	9.998,74	-6,36 %	2,53 %
Máq. y mat. eléctrico	7.644,58	-11,19 %	4,63 %
Automoción	6.273,29	-3,07 %	4,60 %
Plástico y sus manufacturas	2.225,59	3,05 %	-7,23 %
Prod. farmacéuticos	2.159,67	10,33 %	2,17 %
Instr. y ap. de óptica, fotografía o cine	1.998,98	2,37 %	4,28 %
Prod. diversos de las industrias químicas	1.413,64	0,31 %	-0,64 %
Prod. químicos orgánicos	1.271,82	-1,51 %	-4,24 %
Resto	32.540,12	6,88%	0,31 %
Total	78.713,97	2,18 %	-0,50 %
Agro	5.687,54	5,59 %	2,47 %
% Agro/Total	7 %	3,34 %	2,99 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 4. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Sudáfrica. Año 2019.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

En cuanto a la evolución de las importaciones de Namibia, puede comprobarse cómo se repite el patrón de tendencias observadas en el caso de Sudáfrica. La mayoría de los productos han evolucionado de forma negativa durante estos cinco años, a excepción de casos concretos como son el cobre y sus manufacturas (+315,71 %), minerales metalíferos, escorias y cenizas (+59,43 %), perlas finas, piedras precisas o semipreciosas y metales preciosos (+30,75 %) y plásticos y sus manufacturas (+16,77 %).

Entre los principales grupos de productos importados por Namibia, destacan en mayor medida las compras de cobre y sus manufacturas (cuota de mercado del 17 %), así como los combustibles y aceites minerales (12 %); aunque la suma de ambos no llegar a copar un total de cuota de mercado relevante. Seguidamente, destacan al mismo nivel el sector automoción, minerales metalíferos y material mecánico, para los que se reconoce la misma cuota del 7 %. Este conjunto de cinco rúbricas suma justo la mitad de la cuota total de mercado, quedando la otra mitad bastante repartida entre variedad de sectores relacionados con la actividad manufacturera, lo que deja en relieve cierta dependencia de la oferta exterior para cubrir la demanda namibia de componentes productivos.

“Observando los principales productos importados, queda en relieve cierta dependencia de la oferta exterior para cubrir la demanda namibia de componente productivos”

A nivel agroalimentario, se localiza que las importaciones namibias representan mayor peso sobre el total importado (13 %) en comparación con Sudáfrica (6 %). Asimismo, estas se han visto incrementadas en un 2,96 % en el lustro y un 10,52 % en el último año. Las partidas más destacables de este sector son bebidas, alcohol y vinagre, cereales, azúcares y artículos de confitería, y residuos y desperdicios de las industrias alimentarias.

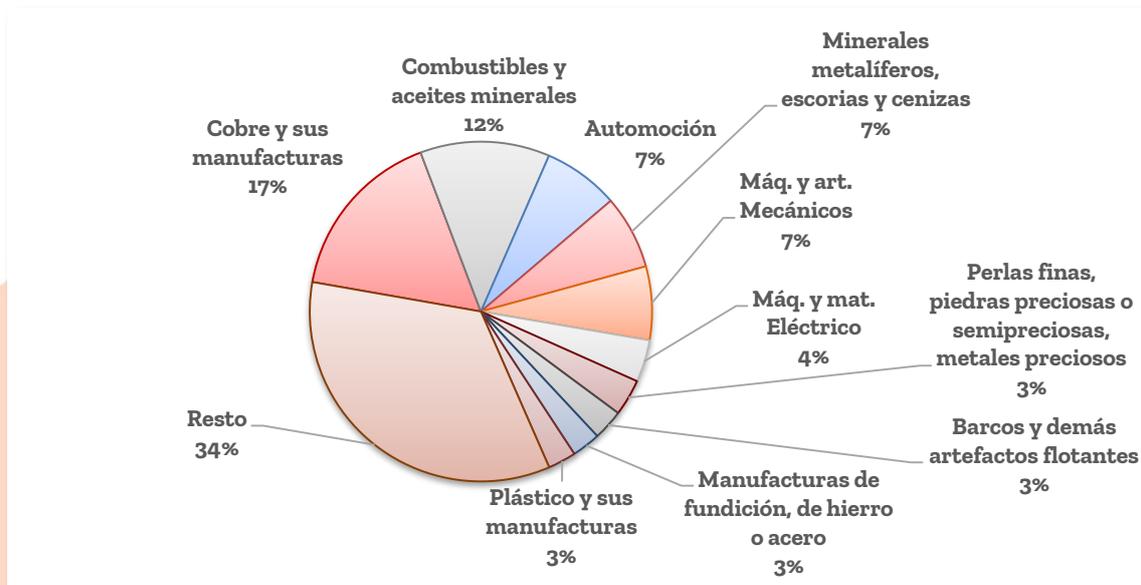
“El sector agroalimentario alcanzó una cuota del 13 % sobre el total de las importaciones namibias ”

Tabla 7. Principales grupos de productos importados por Namibia. Datos en millones de euros.

	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Cobre y sus manufacturas	1.135,98	315,71 %	17,07 %
Combustibles y aceites minerales	843,02	-17,75 %	15,82 %
Automoción	494,91	-35,02 %	-0,65 %
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	483,00	59,43 %	55,98 %
Máq. y art. Mecánicos	482,35	-25,71 %	-5,53 %
Máq. y mat. Eléctrico	275,91	-26,55 %	-14,60 %
Perlas finas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	239,46	30,75 %	-14,57 %
Barcos y demás artefactos flotantes	199,80	-31,44 %	-71,09 %
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	186,58	-37,67 %	-2,93 %
Plástico y sus manufacturas	183,04	16,77 %	9,52 %
Resto	2.362,59	-9,69 %	0,61 %
Total	6.886,62	-0,69 %	-1,88 %
Agro	876,32	2,96 %	10,52 %
% Agro/Total	13 %	3,67 %	12,64 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 5. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Namibia. Año 2019.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

3.2. Principales proveedores de Sudáfrica y Namibia

Sudáfrica se nutre principalmente de las importaciones provenientes de China, país que lidera el mayor porcentaje de cuota de mercado (18 %) frente al segundo país de la lista, Alemania, con un 10 % de representación. Como tercera potencia, destaca Estados Unidos, con una cuota del 7 % de las importaciones totales. No obstante, es preciso destacar que las importaciones del país están muy diversificadas entre otros tantos países, ya que un 38 % procede de la categoría "resto".

Tal como se refleja en la siguiente tabla, la mayoría de países proveedores han presentado un crecimiento positivo este último lustro, salvo en el caso de Alemania (-9,46 %), Estados Unidos (-4,38 %), Japón (-11,24 %) e Italia (-0,55 %). Por otro lado, destaca positivamente la evolución de Arabia Saudí con 37,21 % o Tailandia con 27,90 %.

España no aparece entre los mayores exportadores al país alcanzando el puesto nº 13, sobrepasando los 1.440 millones de euros. La evolución del lustro ha sido muy positiva en comparación con el resto de los países (12,10 %).

"China (18 %), Alemania (10 %) y Estados Unidos (7 %) son los principales proveedores de Sudáfrica, acumulando entre ellos el 35 % de sus importaciones"

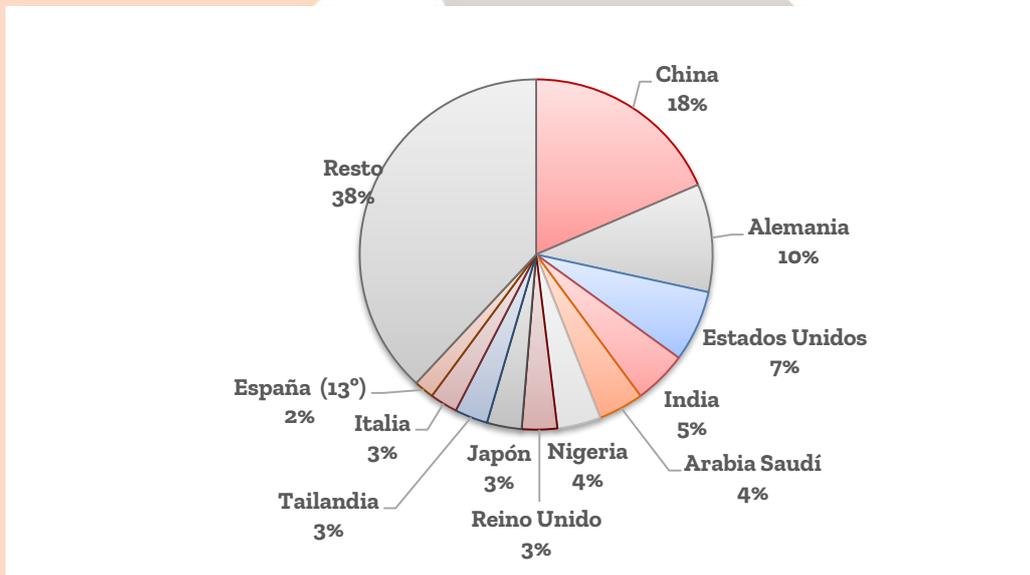
Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Tabla 8. Principales proveedores de Sudáfrica. Datos en millones de euros.

Ranking	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
China	14.551,57	3,07 %	0,40 %
Alemania	7.843,45	-9,46 %	0,31 %
Estados Unidos	5.179,20	-4,38 %	10,71 %
India	3.860,00	1,51 %	18,70 %
Arabia Saudí	3.266,82	37,21 %	-28,06 %
Nigeria	3.138,63	14,95 %	-2,59 %
Reino Unido	2.552,43	3,09 %	-8,60 %
Japón	2.506,74	-11,24 %	3,42 %
Tailandia	2.382,41	27,90 %	-3,62 %
Italia	1.993,91	-0,55 %	-8,50 %
España (13°)	1.441,67	12,10 %	22,13 %
Resto	29.997,15	1,79 %	-0,19 %
Total	78.713,97	2,18 %	-0,50 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 6. Principales países proveedores de Sudáfrica. Año 2019



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

De igual forma se ha realizado con Sudáfrica, se procederá a analizar los principales países exportadores de Namibia.

Es destacable que, para el caso de Namibia, su país vecino Sudáfrica sea el principal importador como protagonista del 45 % de las importaciones totales del país. Tras este se localiza Zambia, país africano que representa el 15 % del total importado. En resultado, ambos países dominan las importaciones con una cuota de mercado que alcanza la suma del 60 %.

“Sudáfrica (45 % de las importaciones totales) y Zambia (15 %) son los principales proveedores de Namibia, sumando un 60 % de cuota de mercado”

En contraposición con Sudáfrica, la evolución de los proveedores es mayormente positiva salvo en Sudáfrica (29,84 %), China (37,73 %) y el Congo (-15,67 %). Por otro lado, determinados países han experimentado un gran incremento de las exportaciones como es el caso de Zambia (620,74 %), Bulgaria (300,60 %) o Chile (517,17 %).

En lo que concierne a España, tampoco aparece la lista de principales importadores ya que ostenta puesto n.º 18, dejándole fuera de ranking. En euros, este exporta Namibia casi 60 millones habiendo sufrido una evolución del 151,20 % en el último lustro.

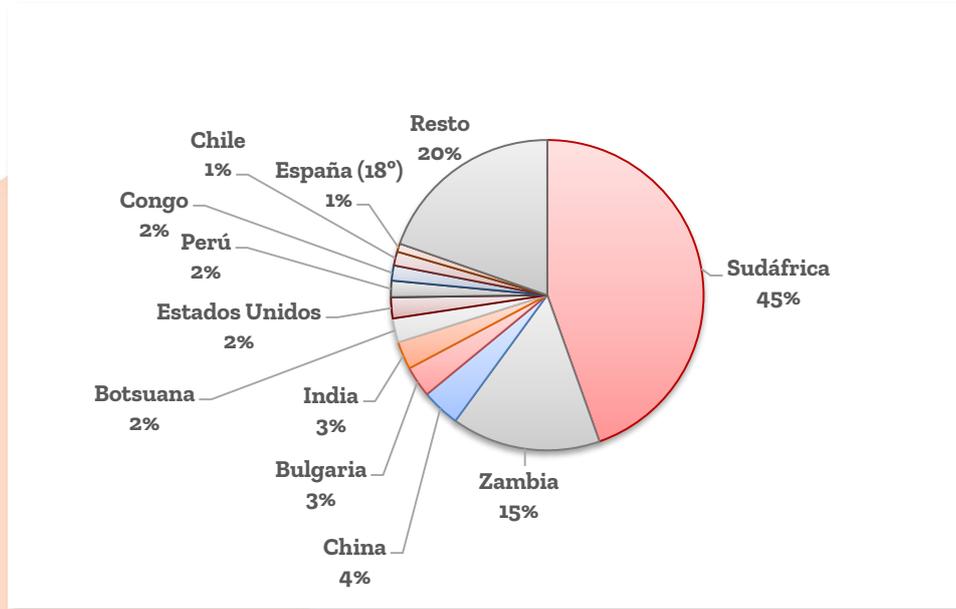
Tabla 9. Principales proveedores de Namibia. Datos en millones de euros.

Ranking	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Sudáfrica	3.097,15	-29,84 %	-0,71 %
Zambia	1.070,10	620,74 %	8,08 %
China	276,73	-37,73 %	-30,29 %
Bulgaria	223,33	300,60 %	28,38 %
India	202,14	54,87 %	67,63 %
Botsuana	173,27	6,35 %	-39,46 %
Estados Unidos	152,32	124,06 %	8,64 %
Perú	119,43	52,29 %	18,77 %
Congo	109,67	-15,67 %	1128,52 %
Chile	100,50	517,17 %	571,43 %
España (18.º)	59,98	151,20 %	-32,11 %
Resto	1.361,99	5,98 %	-18,30 %
Total	6.886,62	-0,69 %	-1,88 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Gráfico 7. Principales países proveedores de Namibia. Año 2019.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

4. Exportación española y gallega a los mercados objetivo

En el presente apartado se lleva a cabo el análisis de las exportaciones realizadas tanto desde España como desde Galicia hacia los dos mercados objetivo, observando la evolución del valor de las exportaciones en un periodo de cinco años como los productos exportados en mayor medida a cada destino.

4.1 Exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia

Exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia

Como se ha mencionado con anterioridad, las exportaciones españolas se han visto incrementadas para ambos países, aunque en mayor medida las de Sudáfrica con un 13 % de crecimiento en el último lustro. Es destacable que las exportaciones a Namibia en el último año han sufrido un descenso del 37,84 % aunque si se observa la variación del lustro, han aumentado un 8,24 %.

Ambos países alcanzan una suma total de exportación de 1.484 millones de euros. No obstante, Sudáfrica ocupa el 98 % de las exportaciones españolas al conjunto que conforman ambos mercados objetivo. Esta cifra global ha subido un 12,89 % durante este lustro y un 22,93 % el último año.

Tabla 10. Exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia. Datos en millones de euros

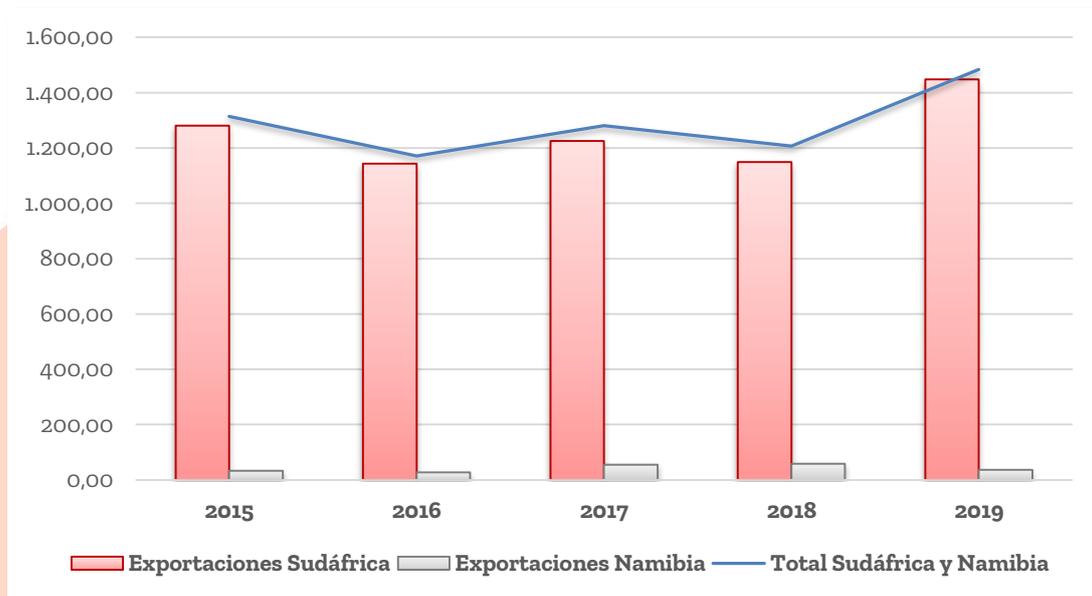
	2015	2016	2017	2018	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Exportaciones Sudáfrica	1.281,20	1.143,91	1.226,02	1.149,14	1.447,96	13,02 %	26,00 %
Exportaciones Namibia	33,39	27,76	55,17	58,14	36,14	8,24 %	-37,84 %
Total Sudáfrica+Namibia	1.314,59	1.171,67	1.281,19	1.185,28	1.484,10	12,89 %	25,21 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

“Las exportaciones españolas a ambos mercados objetivo han aumentado un 12,89 % en el transcurso de los últimos cinco años”

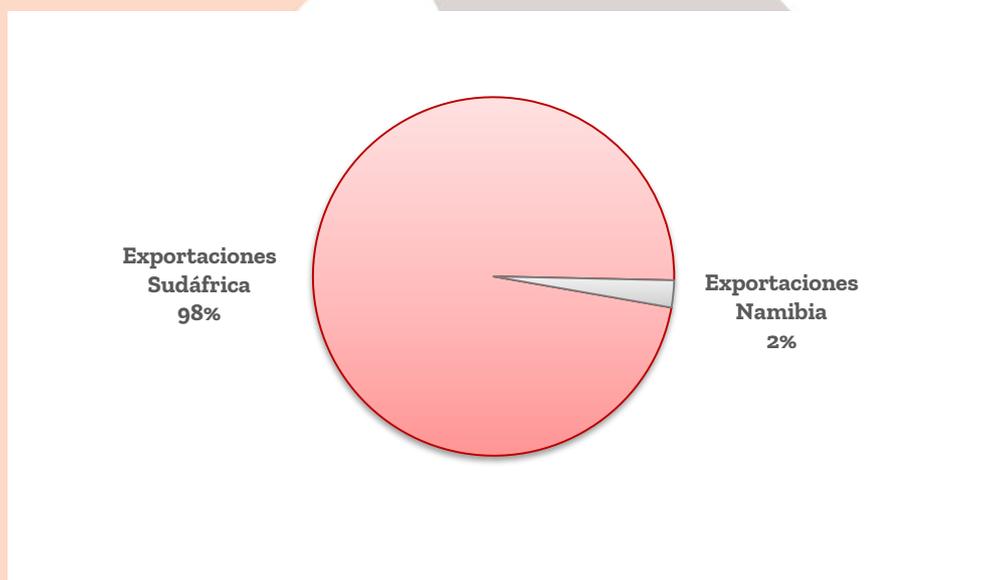
Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Gráfico 8. Evolución de las exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Gráfico 9 Cuota de las exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia en conjunto. Año 2019.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Exportaciones españolas a Sudáfrica y Namibia por productos

Siguiendo la operativa llevada a cabo en el apartado de importaciones, a continuación, se realiza un análisis individualizado de los principales productos españoles exportados a Sudáfrica y Namibia.

Sudáfrica

Respecto a los principales sectores de exportación españoles, como se observa a continuación en la tabla y en el gráfico, la primera posición es ocupada por los equipos y componentes de automoción con una cuota de mercado del 17 %. A este le siguen los productos químicos y la automoción con un 13 % respectivamente.

Por otro lado, una mayoría de los productos cuentan con una tendencia positiva salvo determinados casos como automóviles (-31,61 %), productos de fundición (-18,66 %) u otras grasas y aceites (-34,81 %). No obstante, es destacable la buena evolución de los equipos de navegación aérea (2.204,14 %), muebles (1.008,11 %) y equipos de automoción (86,62 %)

“Los equipos y componentes de automoción, productos químicos y la automoción son las partidas de productos españoles más importadas, representando una cuota conjunta del 43 % sobre el total”

En particular, en el sector agroalimentario, las partidas en su conjunto suponen un 12 % sobre el total de las exportaciones españolas creciendo en torno a un 13 % en el último lustro. Los productos que más se exportan son otras grasas y aceites (habiéndose reducido casi un 35 %), carnes y despojos congelados (un 30 %) y preparaciones alimenticias diversas (disminuyendo un 15 %). La amplia mayoría de los productos que pertenecen a dicho sector han presentado una tendencia positiva o muy positiva, a salvo los tres últimos mencionados. Finalmente, es destacable la evolución de vinos de mesa (10.180 %), brandy (6.050 %) y zumos (389 %).

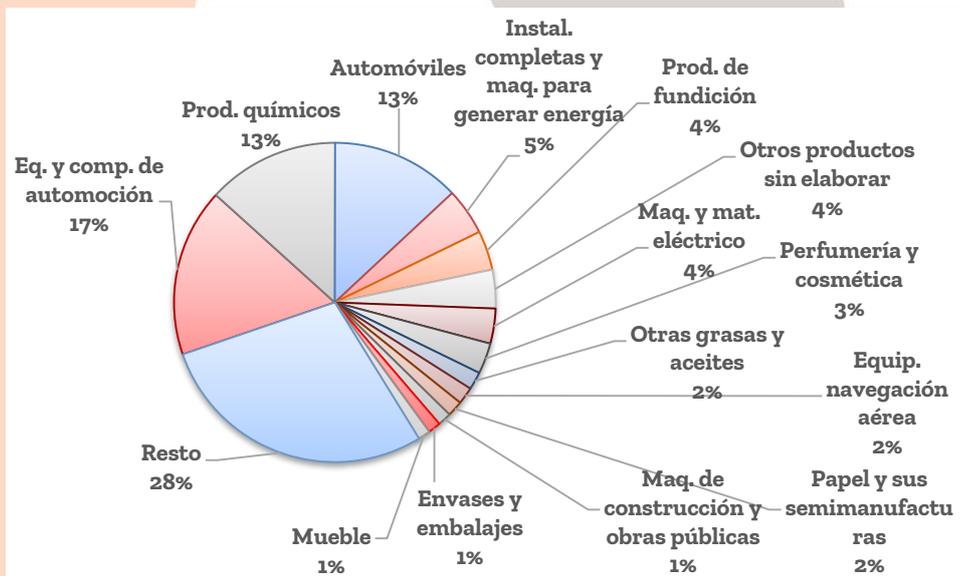
Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Tabla 11. Exportaciones españolas a Sudáfrica. Datos en millones de euros.

	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Eq. y comp. de automoción	246,57	86,62 %	28,16 %
Prod. químicos	192,21	11,23 %	9,71 %
Automóviles	187,81	-31,61 %	6,23 %
Instal. completas y maq. para generar energía	68,46	36,02 %	2048,54 %
Prod. de fundición	57,61	-18,66 %	33,09 %
Otros productos sin elaborar	56,55	15,10 %	35,50 %
Maq. y mat. eléctrico	51,43	-2,48 %	8,73 %
Perfumería y cosmética	45,18	27,08 %	-2,35 %
Otras grasas y aceites	26,01	-34,82 %	6,77 %
Carnes y despojos congelados	25,95	-29,96 %	84,50 %
Equip. navegación aérea	25,06	2204,14 %	452,45 %
Papel y sus semimanufacturas	22,90	36,45 %	43,28 %
Maq. de construcción y obras públicas	19,69	15,44 %	16,82 %
Envases y embalajes	18,48	16,60 %	33,67 %
Mueble	17,62	1008,11 %	8,18 %
Resto	412,38	31,43 %	30,06 %
Total	1.447,96	13,02 %	26,00 %
Agroalimentario	167,83	13,02 %	26,00 %
% Agro/Total	12 %	3,99 %	-1,58 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Gráfico 10. Cuota de las principales partidas españolas exportadas a Sudáfrica. Año 2019



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Efectos del COVID-19 en la exportación española a Sudáfrica

En el presente apartado se trata de realizar un breve análisis de la influencia que está teniendo la pandemia en el comercio exterior español, y en específica con las exportaciones al mercado sudafricano

Los efectos de esta pandemia en el comercio exterior son más que evidentes, en el caso de España, hasta donde hay datos (enero-julio), en términos generales se observa una contracción del comercio aproximada del -15 % a nivel global, comparándolo con el mismo periodo un año antes.

Respecto a las exportaciones españolas Sudáfrica en estos siete meses la situación se ha agravado, ya que la caída general de las exportaciones nacionales a este país ha caído casi un -20%.

“Las exportaciones españolas han descendido en un -15 % en el periodo enero-julio 2020 comparándolo con el mismo periodo un año antes, mientras que las exportaciones a Sudáfrica cayeron casi un -27 %”

Los productos químicos, principal categoría de productos cayeron en torno al .5%, seguido por los equipos y componentes de automoción que han visto reducidas sus exportaciones aproximadamente un -41%, la mayor caída registrada entre las distintas categorías de productos nacionales exportados a Sudáfrica. La maquinaria y equipos para la energía ha registrado un notable crecimiento más del 27%, así como también destacan los crecimientos en la maquinaria eléctrica (+29%), y las preparaciones alimenticias (+25%). Hay que destacar sobre todo la caída en el sector de la automoción, y los equipos de navegación aérea. Respecto al sector agroalimentario, pese al aumento de las preparaciones alimenticias diversas (+25%), este ha caído casi un -9% durante estos siete meses.

Tabla 12. Comparativa de la evolución de las exportaciones españolas a Sudáfrica, enero-julio 2019 Vs. enero-julio 2020.
Datos en millones de euros

	ene-jul 2019	ene-jul 2020	Tasa variación
Productos químicos	108,87	103,25	-5,17%
Equipos, componentes y accesorios de automoción	145,69	85,60	-41,25%
Maquinaria y equipos para energía	63,07	80,47	27,59%
Automóviles	83,94	59,42	-29,21%
Otros productos sin elaborar	29,20	34,51	18,19%
Productos de fundición	32,18	23,86	-25,85%
Perfumería y cosmética	26,69	23,66	-11,37%
Maquinaria y material eléctrico	30,11	21,04	-30,13%
Otras grasas y aceites	17,75	19,88	12,01%
Carnes y despojos congelados	14,97	15,67	4,66%
Equipamiento navegación aérea	24,96	14,90	-40,32%
Preparaciones alimenticias diversas	10,65	13,31	24,99%
Maquinaria eléctrica	9,84	12,72	29,33%
Papel y sus semimanufacturas	8,04	10,10	25,55%
Envases y embalajes	9,33	9,72	4,14%
Resto	221,03	143,37	-35,13%
Total	836,33	671,48	-19,71%
Agroalimentario	99,42	90,72	-8,75%
%Agro s/total	11,89%	13,51%	13,65%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

Namibia

En lo que concierne a Namibia, las exportaciones españolas alcanzan el valor aproximado de 36 millones de euros, reflejando un crecimiento del 8,23 % durante el último lustro. Tal como se indica en la tabla a continuación, los principales productos exportados a dicho país son barcos con una cuota de mercado del 29 % seguido por otros productos sin elaborar con un 14 % y maquinaria de construcción y obras públicas con 12 %.

Por lo general, la gran mayoría de los productos han reflejado un crecimiento positivo salvo determinados casos como son productos sin elaborar (-40,27 %) o maquinarias recreativas (89 %) y productos químicos (-84,42 %). Asimismo, la tabla adjunta no ofrece las variaciones anuales para dos sectores concretos (automóviles y plantas vivas y productos de floricultura); esto se debe a que dichos productos comenzaron a exportarse en 2019 o 2018. Por otro lado, las instalaciones completas y maquinarias para generar energía (2.539 %), materiales textiles (595,89 %) así como maquinaria de construcción y obras públicas (362,75 %), han sido de las partidas exportadas para las que se advierte mayor crecimiento de entre todos los sectores analizados.

“Los barcos, productos sin elaborar y la maquinaria de construcción y obras públicas son las partidas de productos españoles más importadas, representando una cuota conjunta del 55 % sobre el total”

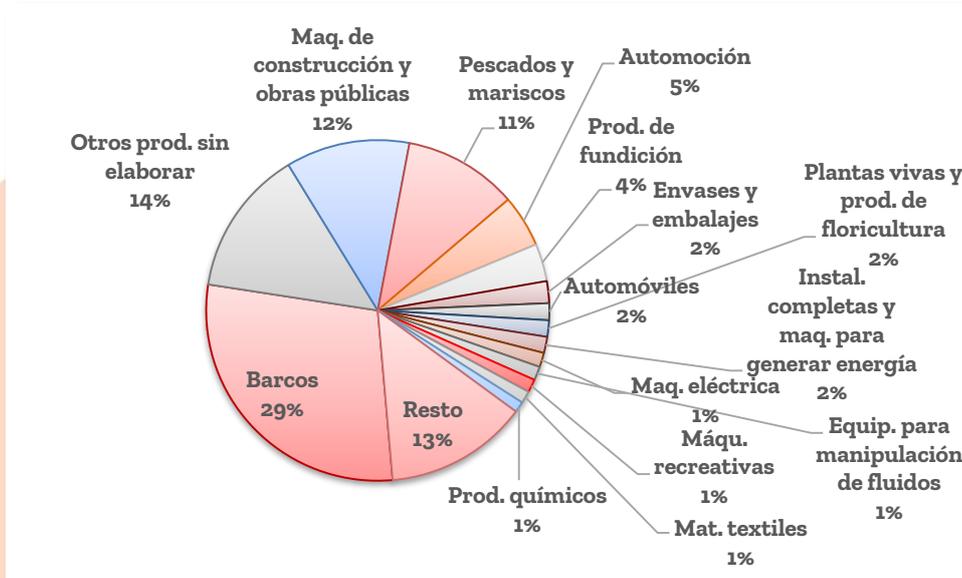
Si se focaliza en el sector agroalimentario, las partidas en su conjunto suponen una ínfima parte (14 %) aunque en mayor medida que Sudáfrica. No obstante, el sector cuenta con una gran evolución (111,25 %) dejando puertas abiertas a amplias oportunidades comerciales por aprovechar . Las partidas en agroalimentación son muy limitadas ya que solamente se exportan pescados y mariscos (78 % de la cuota de mercado); junto a plantas vivas y productos de floricultura (11 %). La mayoría de los productos se comenzaron a exportar al país namibio en mayor medida en 2019 debido a que otros productos determinados (aceite de oliva o bebidas no alcohólicas) no han copado cuota de mercado en algunos años.

Tabla 13. Exportaciones españolas a Namibia. Datos en millones de euros.

	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Barcos	10,42	20,35 %	-43,74 %
Otros productos sin elaborar	5,00	-40,27 %	-9,79 %
Maq. de construcción y obras públicas	4,22	362,75 %	169,29 %
Pescados y mariscos	3,89	90,20 %	0,46 %
Automoción	1,79	79,23 %	38,65 %
Prod. de fundición	1,29	60,50 %	143,86 %
Envases y embalajes	0,75	145,78 %	21,02 %
Automóviles	0,58	-	110,35 %
Plantas vivas y prod. de floricultura	0,57	-	-
Instal. completas y maq. para generar energía	0,55	2539,03 %	-24,99 %
Maq. eléctrica	0,49	220,79 %	-85,86 %
Equip. para manipulación de fluidos	0,47	7,41 %	8,28 %
Máq. recreativas	0,45	-89,02 %	-10,90 %
Mat. textiles	0,42	595,89 %	528,01 %
Prod. químicos	0,37	-84,42 %	-76,63 %
Resto	4,88	18,48 %	-74,48 %
Total	36,14	8,23 %	-37,85 %
Agroalimentario	4,99	111,25 %	9,86 %
% Agro/Total	14 %	95,19 %	76,76 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Gráfico 11. Cuota de las principales partidas españolas exportadas a Namibia. Año 2019



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Efectos del COVID-19 en la exportación española a Namibia

Al igual que se realizó con las exportaciones españolas a Sudáfrica este 2020 para poder observar los efectos de la pandemia, se realizará lo mismo en el caso de Namibia.

“Las exportaciones españolas a Namibia registraron unas caídas de entorno al -35 % en los siete primeros meses de este 2020”

Los productos de fundición y los pescados y mariscos, las dos principales partidas exportadas en lo que va de año registraron unas caídas de en torno al -15% y -62% respectivamente. Por otro lado, la maquinaria eléctrica (+212%), instrumentación científica (+464%) y la maquinaria de transporte (+160% aprox.) han acumulado notables crecimientos estos siete meses. Sin embargo, sus valores son menores que los registrado en las partidas de pescados y mariscos y los productos de fundición, por lo que estos crecimientos no tienen un gran impacto a nivel general en las exportaciones españolas. Respecto al sector agroalimentario, este se ha visto mermado considerablemente tras descender sus exportaciones casi un -55%.

Tabla 14. Comparativa de la evolución de las exportaciones españolas a Namibia, enero-julio 2019 Vs. enero-julio 2020. Datos en millones de euros.

	ene-jul 2019	ene-jul 2020	Tasa variación
Productos de fundición	0,64	0,54	-15,37%
Pescados y mariscos	1,41	0,53	-62,45%
Maquinaria eléctrica	0,15	0,47	212,57%
Instrumentación científica y técnica	0,07	0,37	464,62%
Maquinaria de transporte y elevación	0,13	0,35	159,76%
Maquinaria de construcción y obras públicas	2,85	0,34	-88,24%
Envases y embalajes	0,54	0,32	-39,62%
Productos químicos	0,24	0,30	24,74%
Maquinaria agrícola, aperos y componentes	--	0,27	--
Otros componentes de conjuntos industriales	0,14	0,23	58,27%
Productos siderúrgicos	0,24	0,22	-9,19%
Equipos para manipulación de fluidos	0,25	0,20	-19,57%
Equipamiento naval	0,14	0,18	27,88%
Marroquinería	0,00	0,16	9.207,71%
Ferretería	0,15	0,16	2,59%
Resto	6,99	4,43	-36,64%
Total	13,95	9,06	-35,06%
Agroalimentario	1,81	0,82	-54,70%
%Agro s/total	12,97%	9,05%	-30,24%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

4.2 Exportaciones gallegas a Sudáfrica y Namibia

Con el objetivo de profundizar en el análisis, en adelante se estudian también de forma conjunta las exportaciones gallegas al mercado sudafricano y namibio.

Las exportaciones gallegas a Sudáfrica se han visto incrementadas a lo largo del lustro en un 93,36 %, lo que supone una diferencia por valor de 20,12 millones de euros. Por su parte, Namibia continua con una tendencia similar ya que las exportaciones gallegas al país han aumentado en este lustro un 23,08 %, logrando así un incremento por valor aproximado de 4,7 millones de euros en la misma serie de años (2015-19). De este modo, las exportaciones gallegas a ambos países han crecido un 59,06 %.

En comparación con las exportaciones españolas, Sudáfrica tanto en la exportación española como las gallegas cuenta con una evolución pareja y refleja prosperidad. Sin embargo, Namibia muestra un incremento superior en Galicia (23,08 %) que en España (8,24 %). En resultado, el total de las exportaciones gallegas a ambos países supone tan solo un 5 % de las exportaciones realizadas por toda España.

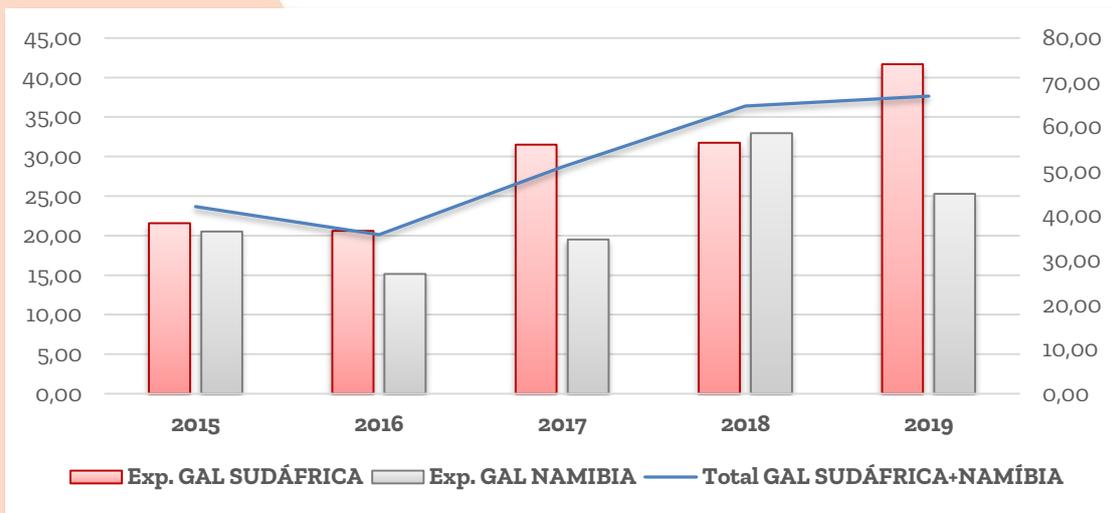
Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Tabla 15. Exportaciones gallegas a Sudáfrica y Namibia. Datos en millones de euros

	2015	2016	2017	2018	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Exp. Gal. Sudáfrica	21,55	20,59	31,50	31,75	41,67	93,36 %	31,24 %
Exp. Gal. Namibia	20,54	15,15	19,50	32,96	25,28	23,08 %	-23,30 %
Total Gal Sudáfrica+Namibia	42,09	35,74	51,00	64,71	66,95	59,06 %	3,46 %

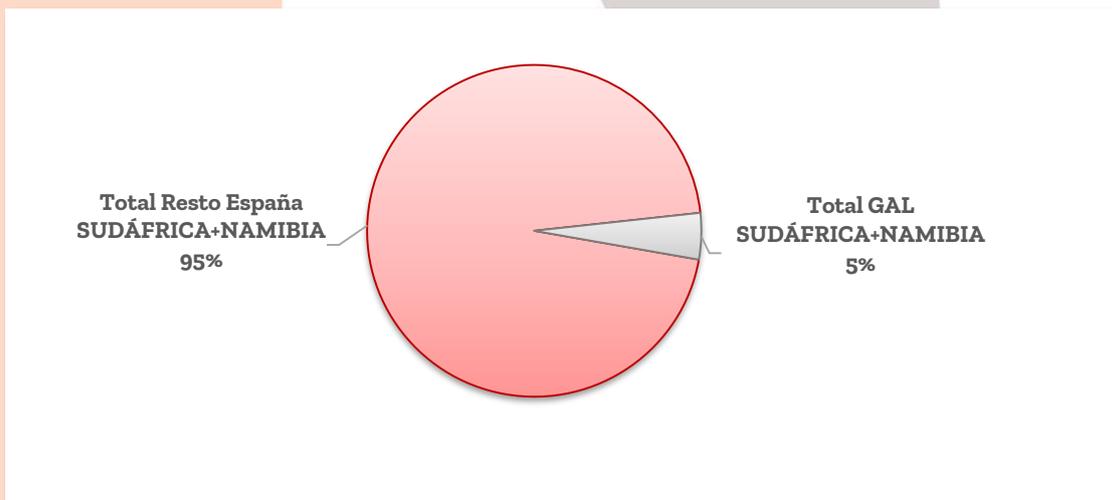
Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Gráfico 12. Evolución de las exportaciones gallegas a Sudáfrica y Namibia. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Gráfico 13. Cuota de las exportaciones gallegas a Sudáfrica y Namibia dentro del total de España. Año 2019.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Exportaciones gallegas a Sudáfrica y Namibia por productos

A la hora de tratar el análisis de los principales productos españoles gallegos exportados tanto a Sudáfrica como Namibia, de igual forma que la realizada con anterioridad, se analizarán ambos países de forma individualizada.

Sudáfrica

La maquinaria y el material eléctrico junto a pescados y mariscos se posicionan como las principales partidas de productos gallegos exportados a Sudáfrica, compartiendo una cuota del 19 % sobre el total.

En lo que respecta a la evolución experimentada, una mayoría cuenta con un crecimiento positivo salvo otros productos sin elaborar (-17,48 %), automóviles (-12,25 %), preparados y conservas de pescado y marisco (-26,50 %) y otros componentes de conjuntos industriales (-70,70 %). Entre los productos que mayor crecimiento presentan se encuentran las prendas de vestir (7.966,86 %), maquinaria eléctrica (4.826,15 %), además de maderas y semimanufacturas de madera (1.080,81 %).

“Las partidas de la maquinaria y material eléctrico y pescados y mariscos representan el 38 % de las exportaciones gallegas a Sudáfrica”

Respecto al sector agroalimentario gallego, cabe destacar que ocupa un 25 % de las exportaciones gallegas a Sudáfrica en el año 2019. Además, es notable su crecimiento en este último lustro del 84,48 %. Los productos que mayor crecimiento han tenido y que más se han exportado son pescados y mariscos (142,11 %) seguido de carnes y despojos congelados (9,14 %). La única tendencia negativa que se refleja es la de la tercera partida, preparados y conservas de pescado y marisco, con un descenso del 27,59 %.

“El sector agroalimentario representa el 25 % de las exportaciones gallegas a Sudáfrica (siendo los pescados y mariscos y carnes y despojos los principales productos)”

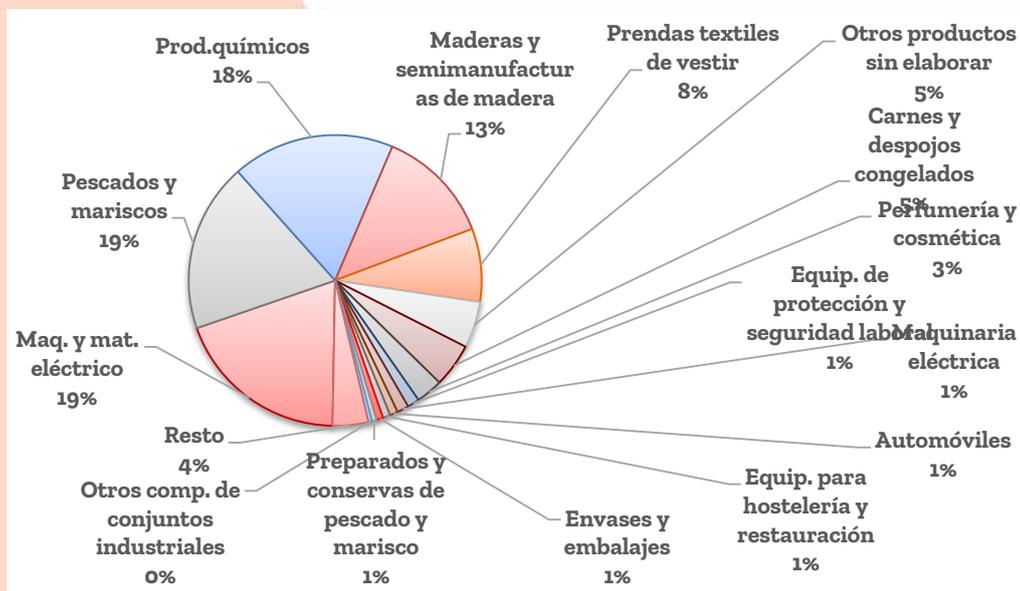
Tabla 16. Exportaciones gallegas por productos a Sudáfrica por sectores. Datos en millones de euros.

	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Maq. y mat. eléctrico	8,09	29,78 %	-16,26 %
Pescados y mariscos	7,82	142,23 %	85,99 %
Prod. químicos	7,47	115,43 %	69,91 %
Maderas y semimanufacturas de madera	5,35	1080,81 %	301,61 %
Prendas textiles de vestir	3,39	7966,86 %	2,58 %
Otros productos sin elaborar	2,14	-17,48 %	-35,94 %
Carnes y despojos congelados	2,03	9,09 %	261,20 %
Perfumería y cosmética	1,23	194,85 %	17,64 %

Equip. de protección y seguridad laboral	0,56	-	13,30 %
Maquinaria eléctrica	0,54	4826,15 %	414,81 %
Automóviles	0,37	-12,25 %	539,51 %
Equip. para hostelería y restauración	0,34	471,66 %	1890,39 %
Envases y embalajes	0,31	160,30 %	136,89 %
Preparados y conservas de pescado y marisco	0,21	-26,50 %	9,13 %
Otros comp. de conjuntos industriales	0,17	-70,70 %	292,66 %
Resto	1,64	-8,65 %	-42,58 %
Total	41,67	93,31 %	31,24 %
Agroalimentario	10,22	84,48 %	105,63 %
% Agro/Total	25 %	-4,57 %	56,68 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

Gráfico 5. Cuota de las principales partidas gallegas exportadas a Sudáfrica. Año 2019



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

Efectos del COVID-19 en la exportación gallega a Sudáfrica

Al igual que se ha realizado en el caso español, en este apartado se realizará un breve análisis de la influencia que está teniendo la pandemia en el comercio exterior gallego, y en específico con las exportaciones al mercado sudafricano.

El comercio exterior gallego presenta una contracción similar a la comentada para el caso de España en general, viéndose reducido en un -14,35 % entre enero y julio de 2020, en comparación con lo exportado en el mismo periodo un año antes. Por sectores, se extrae que los que presentan un mayor descenso son los agrupados en bienes de consumo (hábitat, moda, ocio e industrias culturales) con un descenso del -32,54 % en su conjunto; dentro de los

productos industriales hay muchas diferencias, con descensos muy acusados como maq. y material eléctrico o maq. textil con tasas negativas cercanas al -65 %, y algunos positivos como maq. para piedra o tecnología agroalimentaria con crecimientos del 459,51 % y 163,79 %, respectivamente. Por otro lado, destaca el buen hacer del sector agroalimentario, ya que las bebidas presentan un incremento en su cifra de un 3,93 %, mientras que el resto se mantiene prácticamente con las mismas cifras del año anterior (-0,21 %). Como visión general, las exportaciones con destino a Europa presentan un descenso más estable, mientras que las destinadas a América, África y Asia registran descensos más acusados.

Los productos químicos y las carnes y despojos congelados son las dos principales categorías de productos gallegos exportados a Sudáfrica en lo que va de año con unos crecimientos aproximados del 30% y 50% respectivamente. Se han registrado notables crecimientos en ciertas partidas, como es el caso de las dos categorías anteriormente citadas, o bien las maderas y sus manufacturas (+57%), las conservas y preparaciones de pescado (+147%) o los productos semielaborados mecánicos (+1.907%). Sin embargo, la caída general de las exportaciones viene condicionada por las pérdidas observadas sobre todo en la maquinaria y material eléctrico (caída de más de 5 millones de euros) y los pescados y mariscos (reducción de más de 3 millones de euros), mientras que los crecimientos se han registrado en partidas que tienen valores residuales o bastante menores a estas dos. Respecto al sector agroalimentario, pese a los crecimientos observados en ciertas categorías que lo componen, la caída registrada en los pescados y mariscos sobre todo ha resultado en que este sector haya visto reducidas sus exportaciones a Sudáfrica casi un -48% estos siete primeros meses del año.

Tabla 17. Comparativa de la evolución de las exportaciones gallegas a Sudáfrica, enero-julio 2019 Vs. enero-julio 2020. Datos en millones de euros.

	ene-jul 2019	ene-jul 2020	Tasa variación
Productos químicos	3,59	4,68	30,14%
Carnes y despojos congelados	1,28	1,92	49,70%
Maderas y semimanufacturas de madera	1,21	1,90	57,27%
Otros productos sin elaborar	1,19	1,27	7,22%
Prendas textiles de vestir	2,14	1,20	-43,72%
Maquinaria y material eléctrico	6,21	0,82	-86,75%
Pescados y mariscos	4,05	0,66	-83,63%
Preparados y conservas de pescado y marisco	0,13	0,48	261,60%
Maquinaria de transporte y elevación	---	0,43	---
Perfumería y cosmética	0,61	0,32	-47,01%
Equipos, componentes y accesorios de automoción	0,09	0,22	147,25%
Productos semielaborados metálicos	0,01	0,19	1.907,20%
Maquinaria para fabricar pasta, papel y cartón	0,06	0,18	211,38%
Equipos de protección y seguridad laboral	0,26	0,17	-34,44%
Automóviles	0,09	0,16	70,02%
Resto	2,06	1,02	-50,67%
Total	22,98	15,61	-32,05%
Agroalimentario	6,96	3,63	-47,84%
%Agro s/total	30,29%	23,25%	-23,25%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Icx (Estacom).

“Las exportaciones gallegas se han visto reducidas en lo que va de año un -14,35 %; mientras que las exportaciones Sudáfrica registraron unas caídas mayores de entorno al -32 %”

Namibia

Finalmente, se procederá a tratar los principales productos exportados por Galicia a Namibia haciendo mención específica en el sector agroalimentario.

Las principales partidas de productos exportados son barcos (41 % de cuota), otros productos sin elaborar (19 %) y pescados y mariscos (15 %). Solamente un producto tiene una evolución negativa (pescados y mariscos) y es del -36,38 %. Son destacables los crecimientos de envases y embalajes (37.937 %), papel y sus semimanufacturas (5.113,18 %) y maquinaria eléctrica (2.518,40 %).

En lo que concierne al sector agroalimentario gallego, representa un 15 % del total de las exportaciones gallegas, haciéndose notable un aumento del 87,50 % este último lustro. Solamente se exportan dos partidas: la primera, pescados y mariscos, ocupando el 99 % de la cuota del mercado; y en segundo lugar, el vino de calidad. La evolución de ambas es destacablemente positiva (90 % y 1.516 %, respectivamente).

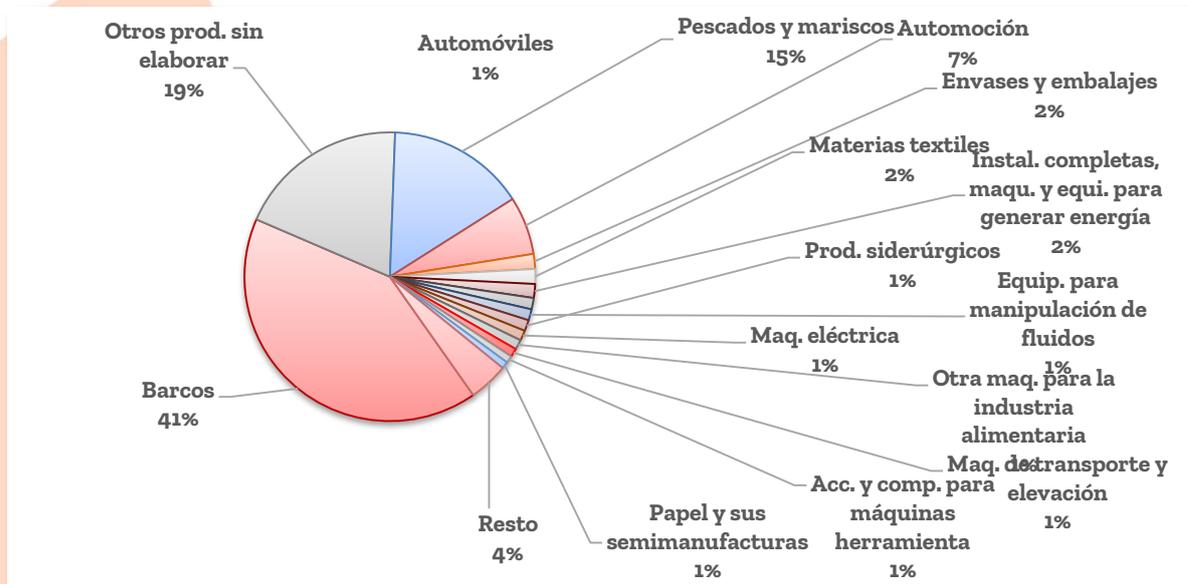
Tabla 18. Exportaciones gallegas por productos a Namibia por sectores. Datos en millones de euros.

	2019	Var. 2015/19	Var. 2018/19
Barcos	10,42	20,35 %	-43,74 %
Otros prod. sin elaborar	4,82	-36,38 %	-3,99 %
Pescados y mariscos	3,89	90,50 %	1,51 %
Automoción	1,64	637,59 %	48,50 %
Envases y embalajes	0,43	67937,01 %	273,27 %
Materias textiles	0,42	719,14 %	537,04 %
Instal. completas, maqu. y equi. para generar energía	0,40	3390,79 %	-9,48 %
Automóviles	0,32	---	16,94 %
Equip. para manipulación de fluidos	0,31	41,47 %	23,46 %
Prod. siderúrgicos	0,31	474,96 %	36,22 %
Maq. eléctrica	0,29	2518,40 %	391,72 %
Otra maq. para la industria alimentaria	0,28	188,78 %	716,36 %
Maq. de transporte y elevación	0,24	441,25 %	-64,20 %
Acc. y comp. para máquinas herramienta	0,20	924,87 %	-34,30 %
Papel y sus semimanufacturas	0,20	5113,18 %	117,72 %
Resto	1,11	-27,47 %	-42,60 %
Total	25,28	23,05 %	-23,31 %
Agroalimentario	3,90	87,50 %	1,04 %
% Agro/Total	15 %	52,38 %	31,74 %

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ixex (Estacom).

“Las partidas de barcos, productos sin elaborar y pescados y mariscos representan el 75 % de las exportaciones gallegas a Namibia”

Gráfico 15. Cuota de las principales partidas gallegas exportadas a Namibia. Año 2019



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Icxex (Estacom).

“El sector agroalimentario representa el 15 % de las exportaciones gallegas a Namibia (siendo los pescados y mariscos y vinos de calidad los principales productos)”

Efectos del COVID-19 en la exportación gallega a Namibia

Finalmente, y de igual manera que se ha realizado en los apartados anteriores, a continuación, se analizarán brevemente la evolución de las exportaciones gallegas a Namibia a lo largo de este 2020 para observar los efectos de la pandemia.

“Las exportaciones gallegas a Namibia registraron unas caídas de entorno al -23 % en los siete primeros meses de este 2020”

Finalmente, y de igual manera que se ha realizado en los apartados anteriores, a continuación

La principal caída de las exportaciones gallegas a Namibia a nivel general se ha visto condicionada por una reducción en sus exportaciones de los pescados y mariscos, la principal partida exportada durante estos siete meses que ha visto reducido su importe en más de la mitad (en torno a 900.000 euros), lo que explica la mitad de la caída de las exportaciones

Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

gallegas a este país. La instrumentación científica y la maquinaria de transporte suponen la segunda y tercera categoría de productos gallegos exportados al país con unos crecimientos aproximados del 2.560% y 194% a lo largo de estos meses. Pese a haberse localizado notables crecimientos en ciertas partidas, además de las dos citadas anteriormente, como es el caso del equipamiento naval (+28% aprox.), los equipos para manipulación de fluidos (+34% aprox.) y los productos de fundición (+87% aprox); la caída registrada en los pescados y mariscos y el conjunto de exportaciones no reflejadas en la tabla (-27,26%, lo que supone en torno a 1,2 millones de euros) han mermado drásticamente la evolución del conjunto de las exportaciones gallegas a este país ya que las partidas que han registrado crecimientos sus valores son bastante menores o incluso residuales por lo que su impacto en el junto no es relevante.

Tabla 19. Comparativa de la evolución de las exportaciones gallegas a Namibia, enero-julio 2019 Vs. enero-julio 2020. Datos en millones de euros.

	ene-jul 2019	ene-jul 2020	Tasa variación
Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	1,41	0,49	-65,32%
Instrumentación científica y técnica	0,01	0,34	2.560,37%
Maquinaria de transporte y elevación	0,11	0,32	193,97%
Productos siderúrgicos	0,23	0,22	-5,08%
Equipamiento naval	0,14	0,18	27,88%
Equipos para manipulación de fluidos	0,12	0,16	33,81%
Productos de fundición	0,08	0,14	86,87%
Papel y sus semimanufacturas	0,14	0,13	-8,50%
Envases y embalajes	0,32	0,12	-63,42%
Maquinaria y equipos para energía	0,21	0,09	-58,76%
Otra maquinaria para la industria alimentaria	0,01	0,09	682,92%
Otros componentes de conjuntos industriales	0,01	0,09	830,78%
Accesorios y componentes para máquinas herramienta	0,16	0,08	-52,33%
Artículos deportivos	0,04	0,05	28,57%
Materias textiles	0,09	0,04	-54,56%
Resto	4,43	3,22	-27,26%
Total	7,53	5,76	-23,48%
Agroalimentario	1,41	0,49	-65,25%
%Agro s/total	18,73%	8,51%	-54,59%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Ices (Estacom).

5. Tendencias de consumo en el mercado

Sudáfrica

Sudáfrica cuenta con una población de 57,7 millones de habitantes, de los cuales el 66,4 % se concentra en áreas urbanas. El grupo étnico mayoritario es de origen africano (80 %), mientras que el resto es origen europeo, mestizo y asiático.

Durante la última década, más de tres millones y medio de sudafricanos han salido de la pobreza extrema, según estadísticas de la consultora Mc Kinsey. Sin embargo, la distribución de la renta es extremadamente dispar, de forma que coexisten una minoría de poder adquisitivo alto, que representa el 10 % de la población, con una mayoría de muy bajo nivel de renta. Este pequeño grupo de la población con alto poder adquisitivo constituye un nicho de mercado para demanda de productos de importación de lujo o de consumo de buena calidad, del cual formaría parte el producto europeo.

“La distribución de la renta en Sudáfrica es muy desigual, de forma que coexisten una minoría de poder adquisitivo alto (10 % de la población), con una mayoría de muy bajo nivel de renta”

A pesar de lograr un incremento en el grupo de consumidores dado que se ha logrado disminuir la tasa de pobreza, el consumo privado en Sudáfrica ha estado creciendo a una tasa anual bastante moderada de 2,8 % en últimos cinco años.

En líneas generales, el mercado sudafricano es un mercado desarrollado, que cuenta con la presencia de competidores locales y extranjeros en la mayoría de los sectores.

En los estudios publicados por la consultora Nielsen, se hace mención a un cambio en el panorama de consumo sudafricano, no solo entre canales modernos y tradicionales, sino también de grandes a pequeños, de fuera de línea a en línea y entre canales especializados como conveniencia, especialista y nichos.

El formato comercial actual, dominado por cadenas de hipermercados y supermercados es un espacio altamente competitivo. En cuanto a los hábitos de compra, los hallazgos de la Encuesta de Estrategias de Crecimiento Minorista Global de Nielsen muestran que los consumidores buscan proximidad y velocidad: el 61 % prefiere entrar y salir de la tienda rápidamente.

En lo referido a las preferencias de los consumidores, el mismo informe verifica que actualmente estos se inclinan por factores como la conveniencia, la conexión y el control. Este formato está perfectamente alineado con una nueva generación de compradores que están más informados y son más exigentes, lo que buscan es ahorro de tiempo, alejándose de los medios tradicionales para comenzar a incursionar en el comercio electrónico.

En línea con lo anterior, según información de Santander Trade, a pesar de que el comercio electrónico es una tendencia nueva en el mercado sudafricano, está creciendo considerablemente. Conforme aumenta el acceso que las personas tienen a Internet y a aparatos móviles, se incrementa el número de consumidores que compra en línea. De acuerdo con las últimas cifras obtenidas, existen más de 18 millones de usuarios del comercio

electrónico en Sudáfrica, y se estima que este número crezca en 6 millones de usuarios para 2021.

Otra de las tendencias del mercado sudafricano, según análisis de Euromonitor, es la disminución de la confianza del consumidor, que afecta el gasto de los hogares. Es decir, la existencia de una desconfianza en el sistema político, un mercado laboral débil y la disminución de los ingresos reales, han llevado a los consumidores a estar menos dispuestos a gastar y esto ha tenido un impacto en la demanda de una amplia gama de productos y servicios.

Finalmente, una tendencia adicional que surge de ese mismo análisis es una disminución de la demanda en viviendas y bienes relacionados con el hogar. Cabe destacar que, como se menciona anteriormente, se trata de un país con una brecha de igualdad de ingresos significativa.

Namibia

La renta per cápita de Namibia aumentó considerablemente de 2014 a 2017 pasando de 8.941 a 10.395 dólares, como resultado del crecimiento económico del país. No obstante, la elevada proporción de población activa que carece de empleo es uno de los principales problemas a los que se enfrenta la economía del país.

Si bien Namibia es un país de renta media, existen grandes desigualdades, concentrándose gran parte del poder adquisitivo en el 8 % de la población del país. Por lo tanto, existe una demanda de productos de alta calidad, e incluso de lujo, concentrada en ese pequeño grupo y otra demanda de bienes más económicos por parte de la mayoría de la población.

“Si bien Namibia es un país de renta media, existen grandes desigualdades, concentrándose gran parte del poder adquisitivo en el 8 % de la población del país”

La desigualdad de poder adquisitivo va acompañada de una división geográfica, ya que la venta de los bienes de calidad y mayor precio se concentra en su mayoría en Windhoek y en algunas localidades costeras, mientras que en el resto del país la capacidad adquisitiva media suele ser baja. En estos sectores la sociedad tradicional africana es más dominante, contrastando con la estructura y hábitos de consumo más modernos de las áreas centrales y costeras.

En líneas generales, lógicamente la escasa población de Namibia no puede dar lugar a un gran mercado, pero, sin embargo, su economía está abierta al exterior, presenta un gran potencial de crecimiento y su proximidad con su socio sudafricano, con el que mantiene una cercana relación, supone un factor de modernización a pesar de su gran dependencia de este.

6. Oportunidades comerciales y de inversión para las empresas gallegas en los países objetivo

Tras analizar las principales partidas importadas y exportadas, en adelante se detalla una lista de los sectores que se consideran de oportunidad para las empresas gallegas que quieran expandir su ámbito de trabajo en alguno de estos dos países analizados:

Oportunidades comerciales en Sudáfrica

- **Agroalimentación:** con un peso del 25 % sobre el total de las exportaciones gallegas a Sudáfrica, el sector agroalimentario ofrece un importante potencial, especialmente en vistas al gran incremento experimentado el último lustro (84,48 %). Para el caso específico de las empresas gallegas, se identifican las siguientes partidas agroalimentarias en oportunidad:
 - **Sector pesquero:** en él se pueden identificar como partida arancelaria clave los pescados y mariscos frescos y congelados como principal producto protagonista en las exportaciones del sector con un crecimiento del 142,11 % el último lustro. Asimismo, se trata de la partida agroalimentaria más exportada por Galicia a Sudáfrica.
Por otra parte, es observable que el mercado sudafricano tiene una preferencia por los productos sin procesar como se muestra en las cuotas de mercado y las tendencias de crecimiento mostradas con anterioridad. Cabe resaltar que en Sudáfrica se observa incremento de la dependencia de la oferta exterior para adquirir este tipo de productos y sus derivados. Como resultado, todo este panorama se traduce en oportunidades de mercado para las empresas gallegas relativas al sector pesquero.
 - **Productos de origen animal:** destacan determinados productos como carnes y despojos congelados (segundo producto agroalimentario más importado), transformados cárnicos (el quinto), carnes y despojos frescos (sextos) y animales vivos (décimo). Carne y despojos congelados muestran un crecimiento del 9,14 % siendo el único que ha reflejado exportación durante todos los años, lo que abre oportunidad a la industria cárnica gallega.
 - **Trigo:** Sudáfrica es el 4º mayor productor de trigo del mundo pero según informa Ices, su demanda nacional es superior a la producción local, por lo que se localiza una oportunidad por cubrir en torno a la exportación de este cereal.
- **Maquinaria y material eléctrico:** supone el principal sector de exportación en Galicia y uno de los principales a nivel nacional en el mercado sudafricano. La evolución de este ha sido positiva ya que ha crecido un 29,78 % respecto a 2015 aunque el mayor pico ha sido en 2018 al alcanzar los 9,65 millones de euros.

- **Sector textil:** se trata del sector que mayor crecimiento ha mostrado ya que ha sido del 7.966 % en el lustro. Asimismo, este es de las principales partidas exportadas, la quinta. A pesar de esto, a nivel nacional no se encuentra entre los más importantes. Según se indica en Europress (2016), el grupo textil Inditex comenzó a establecer plantas productivas en el país, lo que puede justificar en gran medida tal crecimiento registrado en el último lustro.

A pesar de que las ventas de estos sectores hayan decrecido notablemente a raíz del Covid-19, se considera que siguen suponiendo una oportunidad de mercado una vez todo vuelva a la normalidad paulatinamente.

Oportunidades de inversión en Sudáfrica

El gobierno de Sudáfrica ha desarrollado varios programas para impulsar la inversión extranjera. La información detallada de cada incentivo se puede encontrar en el siguiente enlace: <http://www.investmentincentives.co.za/industry-specific-incentives>

Además de los incentivos, a continuación, se describen algunos sectores que presentan un atractivo para inversión.

Debido al impulso del programa de licitaciones periódicas para productores de energía por parte del gobierno, el sector de las energías renovables resulta atractivo para la inversión española. En particular, son notables las oportunidades en el desarrollo de la energía termo solar gracias al interés mostrado por el gobierno sudafricano en impulsar este tipo de energía. También hay oportunidades en los planes destinados a la regasificación de gas natural licuado para la producción de electricidad.

“En particular son notables las oportunidades para productores de energías renovables, dado el impulso del gobierno”

Uno de los sectores considerados como prioritarios por la política industrial del gobierno, es el sector de automoción. Existe presencia de productores internacionales con sus plantas de montaje, como es el caso de Volkswagen, BMW, Nissan, General Motors, Ford, Mercedes Benz y Toyota. Esta situación supone un atractivo para la instalación de fábricas de componentes por parte de suministradores españoles. Según datos del Ices, el gobierno quiere promover la instalación de nuevas fábricas de componentes mediante una política más selectiva de beneficios fiscales y subvenciones, que entraría en vigor a partir de 2020.

Considerado como estratégico por parte del gobierno y de la industria agroalimentaria, otro posible sector de interés sería el químico, que tiene un importante peso dentro del sector industrial.

Además, otro sector que presenta oportunidades es el del agua, dadas las necesidades de infraestructuras que se han evidenciado durante la sequía de 2015-2017. El gobierno está

evaluando la emisión licitaciones para la construcción, propiedad, operación y mantenimiento de plantas desaladoras.

Finalmente, un sector que presenta posibilidades de expansión es el sector turístico considerando los atractivos turísticos del país, especialmente su rica fauna y flora. Si bien ya cuenta con cierta infraestructura, se trata principalmente establecimientos de tamaño pequeño y mediano, por lo que hay oportunidades de inversión en este sector, teniendo en cuenta el creciente impulso que está tomando este sector en la economía del país.

Oportunidades comerciales en Namibia

Al igual que se ha realizado con anterioridad, ahora se realizarán un estudio general de las oportunidades comerciales que ofrecen los sectores ya citados en el mercado namibio.

- **Sector agroalimentario:** como se explica previamente, las exportaciones del sector agroalimentario gallego a Namibia aumentaron en un 87,50 % a lo largo de estos cinco años. Estos ocupaban una cuota menor que en el país anterior, es decir, un 15 %. Sin embargo, como se ha comentado con anterioridad, solamente se exportan dos variedades de productos: pescados y mariscos, y vinos. No obstante, tan solo se considera que el sector pesquero albergue oportunidades debido a las cifras negativas que registradas en los últimos años con respecto a vinos de calidad. En este sentido, las exportaciones de pescados y mariscos representan un 15 % dentro del total de las exportaciones españolas al país, las cuales han aumentado casi el doble durante el último lustro (90,45 %). Asimismo, estas suponen el 99% de las exportaciones agroalimentarias a Namibia, lo que pone en evidencia la oportunidad que supone para el tejido empresarial pesquero de Galicia.
- **Sector naviero:** es el principal sector a nivel nacional y autonómico suponiendo un 41% de la cuota total en Galicia supone el 41 % y un 29 % en España. A nivel autonómico y nacional se trata del primer producto exportado a Namibia. Esto se puede justificar a que Namibia es un país que cuenta con costa.
- **Automoción:** destaca como cuarta partida entre los principales productos exportados a Namibia tanto por España como Galicia. El sector registró un gran aumento a lo largo del lustro (637,59 % en Galicia mientras que a nivel nacional 79,23 %). Si se analiza qué porcentaje de la automoción nacional ocupa Galicia, la automoción gallega supone un 83 % del total de la exportación. Por lo tanto, es destacable la importancia de Galicia en la exportación al país namibio.
- **Envases y embalajes:** se trata del sector con mayor crecimiento ya que ha aumentado en el último lustro 67.937 % a nivel autonómico. No obstante, la cantidad en millones de euros (0,43 % en 2019) no es muy elevada. En España, el crecimiento ha sido menor

(145,78 %) aunque es observable que como en el caso anterior, las exportaciones gallegas suponen un gran porcentaje (57 %).

De igual manera que lo contemplado en el caso de Sudáfrica; pese a que las ventas de estos sectores se hayan visto perjudicadas a raíz del Covid-19, se considera que siguen suponiendo una oportunidad de mercado una vez todo vuelva a la normalidad paulatinamente. Resaltar el caso del sector naviero, ya que, pese a la pandemia, las exportaciones gallegas de los equipamientos navales aumentaron casi un 28% pese a seguir registrando aún unos valores no muy elevados.

Oportunidades de inversión en Namibia

Tradicionalmente, las inversiones españolas se han focalizado en el sector de la pesca, en particular, en instalaciones en tierra para el procesado del pescado.

Otro sector atractivo para la inversión española es el energético. Según los últimos informes publicados por Icx al respecto, el gobierno ha otorgado en años anteriores varias licencias para acceder al régimen de productores independientes en tecnología fotovoltaica, considerando que se trata de un país que disfruta de uno de los mayores índices de irradiación solar del mundo. Tanto este sector como el de energía eólica son prioritarios en la política del gobierno.

Otra industria que el gobierno está interesado en promover es la industria agroalimentaria, y dentro de ésta, el sector del empaquetado. En estos procesos el inversor puede encontrar varias facilidades fiscales y administrativas para invertir.

Por último, el sector turístico debería ofrecer en el mediano plazo también oportunidades. En la actualidad no hay suficiente demanda para una gran cadena de hoteles, sin embargo, se espera un crecimiento del turismo para los próximos años.

7. Métodos de entrada

Cada país objetivo presenta diferente metodología de acceso a los mercados. De forma general, las empresas españolas suelen escoger las alternativas propuestas en los siguientes subapartados.

Sudáfrica

En el presente subapartado se describirán los distintos tipos de canales de distribución, haciendo hincapié en los agentes y distribuidores. Posteriormente, se describirá la situación actual de la estructura logística del país. En tercer lugar, se describirán los obstáculos para el acceso al mercado y las principales barreras no arancelarias. Por último, se comentará acerca de las barreras arancelarias.

Sudáfrica tiene una economía muy abierta y es líder en los procesos de integración comercial regional, especialmente en la Unión Aduanera del Sur de África. Según informes de Ices, en los últimos años el país ha mostrado una tasa de apertura de alrededor del 60 %.

En líneas generales, el país ofrece a los proveedores extranjeros una amplia variedad de métodos de distribución y venta de sus productos. Las formas posibles de ingresar al mercado incluyen la figura del agente o distribuidor, la venta a través de mayoristas, venta en cadenas de grandes o pequeñas tiendas minoristas, o el establecimiento de una sucursal o subsidiaria con su propia fuerza de ventas. La venta de productos de consumo se realiza sobre todo en grandes centros comerciales, cadenas de almacenes e hipermercados de capital sudafricano. También hay algunas cadenas de capital extranjero como Woolworth y Makro.

Según informes de Ices, en la práctica casi el 50 % de las ventas totales de mercaderías pasan primero a través del mayorista y después del minorista antes de llegar al consumidor final. Por otro lado, el 40 % de las ventas pasan directamente al minorista y luego al consumidor, el 5 % del mayorista al público y el 5 % restante del productor o importador al consumidor final.

Dado que se trata de un mercado muy competitivo, el exportador debe asegurarse de contar con un adecuado servicio de mantenimiento, además de repuestos, componentes y personal capacitado para responder a los requerimientos que se efectúen.

Para introducirse en el mercado sudafricano, es clave la figura del agente o distribuidor ya que los clientes finales no están acostumbrados a importar directamente. La decisión de elegir uno u otro es complicada ya que los importadores sudafricanos suelen exigir exclusividad de representación.

“Es clave la figura del agente o distribuidor ya que los clientes finales no están acostumbrados a importar directamente”

Los agentes trabajan a través de comisión y son el método de entrada más oportuno cuando se cuenta con un producto altamente competitivo que se desea introducir y vender en el mercado. Los agentes se encargarán, además de la venta, también del marketing, la distribución, montaje, reparación, servicio postventa, relaciones con los clientes finales y cualquier otra labor que el producto requiera para su idónea implantación en el mercado.

Sin embargo, la figura más usual en el mercado sudafricano es la del distribuidor. Estos suelen ser grandes distribuidores que abarcan todo el país y en ciertas ocasiones los países limítrofes, y que hacen negocios directamente con el exportador español.

En cualquier caso, el exportador debe asegurarse de investigar cuidadosamente la reputación y referencias financieras del intermediario, además de realizar el correspondiente seguimiento de las operaciones.

Existe otro método de entrada que se está convirtiendo en habitual. Se trata del sistema de franquicias, que ha crecido notablemente en los últimos años, sobre todo, en el sector servicios. Algunos ejemplos de sectores en donde más se da esta práctica son la industria *fast food*, los servicios para el hogar y los negocios, los servicios de salud y belleza, y los servicios para entretenimiento.

Por otro lado, en cuanto a la estructura logística en general Sudáfrica cuenta con una red de carreteras muy desarrollada y en buen estado. Debido a las inversiones realizadas por el gobierno en el marco de la Copa Mundial de Fútbol, celebrada en 2010, las instalaciones de los principales aeropuertos son muy modernas. Los ferrocarriles, por su parte, juegan un papel muy importante en el transporte de mercancías, especialmente de los sectores minero, agrícola y de automoción.

En lo referido a las barreras de entrada para las inversiones extranjeras, actualmente no existe una legislación específica, rigiéndose la creación de empresas de capital extranjero por la misma normativa que las locales. Es decir, no se requiere ningún tipo de autorización específica por parte del gobierno sudafricano para que un inversor extranjero pueda iniciar su actividad. El único requisito es informar al South Africa Reserve Bank de la correspondiente entrada de capital extranjero.

Sin embargo, se recomienda tener presentes los siguientes puntos, enunciados por Icx, como posibles obstáculos para el acceso al mercado:

- Contenido local mínimo: Sudáfrica cuenta con una normativa de contratación pública que incorpora medidas para favorecer la industria local. Por otro lado, el Ministerio de Industria y Comercio ha identificado una serie de bienes que deben tener un contenido local mínimo, especialmente en las licitaciones públicas. En general las industrias más afectadas son las de material eléctrico, textil, ferroviario, pero también otras como los plásticos o los muebles.

- Cumplimiento de la normativa BBBEE (Broad Based Black Economic Empowerment): Las empresas que deseen licitar con el sector público deben obtener un certificado (en algunos casos basta con una declaración jurada) que atestigüe su grado de cumplimiento con las políticas BBBEE de discriminación racial positiva.
- Dificultades para obtener la certificación de productos eléctricos y electrónicos: algunos productos necesitan permiso de importación y venta, en aplicación de normativa medioambiental y de salud pública, lo que genera retrasos en los tiempos y deriva a su vez en costes adicionales en la logística.
- Prohibición de importación de carne aviar y derivados tras finalización del brote de gripe aviar: Si bien España comunicó en junio de 2017 que era un territorio libre de gripe aviar y recientemente en septiembre de 2018 Sudáfrica aprobó las medidas de salvaguardia sobre las importaciones de este producto. Con esa aprobación, se ha decidido además el incremento de los derechos arancelarios un 35 %. La última información obtenida por Ices es que a partir de marzo de 2019 estos derechos irán disminuyendo cada año, hasta desaparecer en 2022.

El requisito general para importar cualquier producto es la presentación de la correspondiente declaración aduanera. Sin embargo, se mantiene el requisito de la obtención de permisos de importación para contingentes arancelarios o por motivos de salud, sanitarios, fitosanitarios y ambientales, por ejemplo, productos alimenticios frescos o congelados, refinados del petróleo y productos químicos, productos farmacéuticos, armas, máquinas de juego y algunos productos de segunda mano.

En cualquier caso, la mercadería necesita cumplir con la normativa y estándares técnicos de la agencia pública National Regulator for Compulsory Specifications (NRCS). Esta institución es la que emite los certificados técnicos, que van acompañados de los permisos de importación. En general, el NRCS aplica los principios fundamentales de igualdad de trato para los productos locales e importados, sin embargo, en la práctica esta agencia se ha retrasado muchísimo en el otorgamiento de permisos, dificultando el proceso dinámico del comercio de ciertos productos como los electrónicos.

Por último, en cuanto a las barreras arancelarias, a las importaciones procedentes de España, como miembro de la UE, se les aplican los aranceles acordados en el acuerdo EPA-SADC, que entró en vigor a finales de 2016. Es importante recalcar que la gran mayoría de productos no posee aranceles, a excepción de algunos productos alimenticios, cuero, textil y confección y vehículos de transporte y sus componentes.

“La gran mayoría de productos no posee aranceles a excepción de algunos productos alimenticios, cuero, textil y confección y vehículos de transporte y sus componentes”

Para más información se recomienda consultar el "Informe económico y comercial" de Ices en el siguiente enlace: <https://www.Ices.es/Ices/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019820274.html?idPais=ZA>

Namibia

Como se menciona anteriormente, la economía de Namibia depende en gran medida de Sudáfrica dada la escasa producción local en combinación con la vecindad geográfica y los fuertes vínculos económicos y políticos aún existentes. En consecuencia, el producto sudafricano tiene la ventaja de la cercanía, a tal punto que puede almacenarse en la propia fábrica en Sudáfrica y ser despachado rápidamente a Namibia para cada orden de compra. Adicionalmente, al pertenecer los dos países a la misma zona económica, aduanera y monetaria (SADC, SACU, CMA), los productos sudafricanos entran sin arancel a Namibia y sin riesgo de tipo de cambio.

Todas estas fortalezas que tiene el producto sudafricano en Namibia representan barreras de entrada para el producto español.

En este contexto, la distribución es realizada en muchos sectores directamente por empresas sudafricanas. En la práctica, la mayoría de los distribuidores que trabajan en Sudáfrica, también lo hacen en Namibia. Es por ello que, si se está considerando la expansión a ambos países, se recomienda que la búsqueda de distribuidor e importador para Namibia se realice en Johannesburgo, no en Windhoek.

"La distribución es realizada en muchos sectores directamente por empresas sudafricanas"

En cuanto a la estructura logística, al estar en la costa atlántica, el puerto de Walvis Bay sirve de entrada para productos destinados a Zambia, Botsuana, Angola y Zimbabue, y proporciona una ruta de tránsito fácil y rápida entre África del Sur, Europa y América. El otro puerto es Luderitz, situado en la costa sur de Namibia y abastece al sur del país, además de proporcionar acceso a los mercados del Cabo Norte de Sudáfrica.

Los principales aeropuertos son el Aeropuerto Internacional Hosea Kutako, a 48 kilómetros de la capital, Windhoek, y el de Walvis Bay. La red ferroviaria de Namibia comprende 2.382 km de vía estrecha.

En términos generales Namibia no muestra impedimentos legales o administrativos a la inversión extranjera. La ley de inversiones exteriores de 1990 otorga igual trato a la inversión extranjera y a la nacional y establece muy pocas restricciones a la propiedad.

*Sudáfrica y Namibia:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta*

En lo referido a barreras arancelarias, como consecuencia de su pertenencia a la SACU, Namibia aplica el régimen comercial delimitado en dicha Unión Aduanera. Las importaciones procedentes de la SACU y de Zimbabwe entran libres de derechos aduaneros en Namibia. Sin embargo, al resto de importaciones se les aplica el Arancel Exterior Común de la SACU que, generalmente, es elevado para los bienes de consumo, semielaborados y de capital producidos en Sudáfrica y relativamente bajo, o incluso nulo, para las importaciones esenciales para la economía de dicho país.

El Acuerdo entre la UE y SADC (Comunidad de Desarrollo del África Austral), está en vigor en Namibia desde finales de 2017, lo que permite mantener las preferencias de acceso de sus productos al mercado comunitario. En consecuencia, se encuentran liberalizadas el 86 % de las exportaciones procedentes de la UE en Namibia, excepto aquellos productos sensibles para productores locales (como textiles y productos agrícolas). Se estima que la liberalización tendrá lugar gradualmente a partir del año 2023.

Recientemente, se han reportado en informes de Ices algunos obstáculos a la importación de ciertos productos agroalimentarios generados por el nivel de exigencia de los requisitos veterinarios, ya que algunos de estos requisitos son obligatorios en Namibia y sin embargo no se exigen en Sudáfrica, lo que provoca dificultades operativas si se trabaja con ambos países.

Otro aspecto a tener en cuenta a la hora de ingresar en el mercado namibio es que desde hace algunos años el Gobierno viene trabajando en un paquete legislativo de discriminación positiva hacia la comunidad negra, inspirado en el modelo sudafricano, lo que podrá determinar ciertas exigencias a la hora de contratación de personal o de otorgamiento de licitaciones, como sucede actualmente en Sudáfrica.

Avanzando en el análisis de barreras no arancelarias, es real que, si bien Namibia ofrece mejores condiciones para los negocios que otros países del África Subsahariana, aún presenta ciertos obstáculos administrativos y técnicos para el desarrollo de la actividad empresarial. Además, existe la gran escasez de mano de obra cualificada.

8. Entorno legal y fiscal

A continuación, se muestra el análisis tanto del entorno legal como fiscal de cada uno de los países objeto de estudio, atendiendo a la constitución de sociedades, sus principales impuestos y la contratación de personal.

8.1. Constitución de sociedades

Sociedades en Sudáfrica

La legislación contempla compañías con o sin ánimo de lucro, y dentro de las primeras, diferencia entre estatales y privadas. Las privadas pueden ser:

- Private companies (Pty) Ltd.: aquellas en cuyos estatutos se establece que sus acciones no pueden ser públicamente puestas a la venta y se fijan restricciones a su transferibilidad.
- Personal Liability Companies, Inc.: aquellas que, además de cumplir los requisitos de una "private company", en sus estatutos se establece que sus directores, son responsables conjunta y solidariamente por las deudas y obligaciones contraídas.
- Public companies, Ltd.: aquellas en cuyos estatutos no se estipula ninguna restricción a la transmisión de sus acciones y estas pueden ser ofrecidas a la venta públicamente.
- Sociedad colectiva: aquellas cuyos estatutos prevén la figura de un socio activo, con responsabilidad ilimitada y un socio pasivo con responsabilidad limitada a la cantidad aportada al capital.

El cuadro comparativo que se presenta a continuación detalla los requisitos mínimos en cantidad de socios y capital, junto con la responsabilidad de las partes, para los distintos tipos jurídicos que existen:

Tabla 20. Tipos de sociedades sudafricanas.

	Número de socios	Capital mínimo	Responsabilidad de los socios
Sociedad privada de responsabilidad limitada	Mínimo 1, sin número máximo	No hay límite legal	Limitada a la cantidad aportada al capital
Sociedad pública de responsabilidad limitada	Mínimo 1, sin número máximo	No hay límite legal	Limitada al valor nominal de las acciones que posee
Sociedad cerrada	1 miembro	No hay capital	Ilimitada
Sociedad colectiva	Mínimo 2, máximo 20 asociados	No hay capital mínimo	La responsabilidad de un socio activo es ilimitada. La responsabilidad de un socio pasivo está limitada a la cantidad aportada al capital

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Santander Trade

La creación de empresas de capital extranjero se rige por la misma normativa que para las locales. Por lo tanto, no se requiere ningún tipo de autorización por parte del gobierno sudafricano para que un inversor extranjero pueda iniciar su actividad, precisándose únicamente la comunicación al banco central de la correspondiente entrada de capital extranjero.

Por su parte, para la creación de una sucursal se requiere el registro como "sociedad externa" en un plazo de 21 días contados a partir de la fecha de establecimiento del domicilio mercantil. En el caso de que la empresa vaya a participar en actividades de importación y exportación necesita una autorización adicional.

Finalmente, es importante destacar que el capital extranjero invertido en Sudáfrica puede ser repatriado libremente al país de origen, siempre que se haya obtenido la autorización por parte del banco central.

Sociedades en Namibia

La Autoridad de Propiedad Intelectual y Comercial (BIPA) es la entidad competente que maneja el procedimiento de inscripción de una sociedad en Namibia. Los tipos jurídicos que se admiten son la sociedad de responsabilidad limitada, empresa de responsabilidad pública, propietario único, corporación cercana y asociación o empresa conjunta. En el siguiente cuadro se comparan sus principales características y requisitos:

Tabla 21. Tipos de sociedades namibias.

	Número de socios	Capital mínimo	Responsabilidad de los socios
Sociedad de responsabilidad limitada	1 accionista (50 como máximo) y 1 director	Sin requisito de capital mínimo	La responsabilidad del propietario se limita a la inversión inicial
Empresa de responsabilidad pública	7 accionistas y 2 directores	Sin requisito de capital mínimo	La responsabilidad de los propietarios se limita a su inversión inicial
Propietario único	1 accionista	Sin requisito de capital mínimo	Responsabilidad ilimitada
Corporación cercana	2 accionistas (10 máximo)	Sin requisito de capital mínimo	La responsabilidad de los propietarios se limita a su inversión inicial.
Asociación o empresa conjunta	2 accionistas (20 máximo, excepto en ciertos casos)	Sin requisito de capital mínimo	Responsabilidad ilimitada

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Santander Trade

Para más información acerca de los requisitos y del proceso de constitución de sociedades en Namibia, se sugiere consultar el siguiente enlace: <http://www.bipa.na/business-registration/>.

8.2. Contratación de personal

Régimen de contratación laboral en Sudáfrica

En el marco de la legislación laboral en Sudáfrica, los tipos de contratos contemplados son:

- Contrato indefinido
- Contrato de duración determinada
- Contrato temporal, cualquiera de las dos partes puede solicitar la terminación con un mes de preaviso comunicado por escrito.
- Contrato de proyecto u obra: La duración está ligada a la duración del proyecto.

Es muy importante tener en cuenta la existencia del "Employment Equity Bill", que contiene disposiciones de discriminación positiva a favor de las personas de raza negra, mujeres y minusválidos. Esta disposición obliga a las empresas a elaborar planes en los que se comprometan a favorecer la contratación de personas pertenecientes a dichos grupos en su política de empleo, formación y promociones internas, aunque no establece cuotas ni plazos para su cumplimiento.

"Es muy importante tener en cuenta las disposiciones de discriminación positiva a favor de las personas de raza negra, mujeres y minusválidos"

Por otro lado, los costes laborales en Sudáfrica son altamente dispares, siendo muy bajos para el personal no cualificado y relativamente altos para el personal cualificado. Según la última información publicada por Ices, el salario mínimo interprofesional es de 192,71€ mensuales. El salario medio ronda los 440 €.

En cuanto a la jornada, la semana laboral máxima es de 45 horas repartidas de lunes a viernes. El límite de horas extras exigibles al trabajador se fija en 10 horas semanales y se paga por ellas 1,5 veces el salario normal. El periodo de vacaciones remuneradas consiste en 21 días consecutivos por cada periodo de 12 meses de empleo continuo.

En general, la fuerza de trabajo en Sudáfrica está muy sindicalizada. Todo trabajador tiene el derecho a constituir y a formar parte de un sindicato. En consecuencia, los sindicatos son muy activos, generando muchas horas de huelga al año, en comparación con países vecinos.

Un aspecto a considerar es que actualmente no existe un sistema general de seguridad social y son las propias empresas las que se hacen cargo de proveer cobertura sanitaria a sus empleados a través de seguros médicos privados, aunque no es obligatorio. Normalmente las contribuciones se hacen a partes iguales entre la empresa y el trabajador.

Por último, existe un fondo de subsidio de desempleo y un seguro de accidentes, cuya financiación depende de las contribuciones del Estado, de la empresa y del trabajador.

Régimen de contratación laboral en Namibia

Los contratos de trabajo en Namibia pueden celebrarse en forma oral o escrita, expresa o implícita. La duración máxima de la jornada laboral no podrá ser mayor de 45 horas en cualquier semana y no más de nueve horas en cualquier día. La jubilación anticipada comienza a los 55 años y la jubilación normal a los 60.

El salario mínimo se fija sector por sector a través de convenios colectivos que involucran a los sindicatos. Según datos de Santander Trade, el salario mensual promedio, combinando todos los grupos de edad e industriales es de NAD 6.759, lo que equivale a aproximadamente 440 €.

“El salario mensual promedio equivale a aproximadamente 440 €”

Cada empleador está obligado a registrarse con el Comisionado de la Seguridad Social como empleador y a registrar a todos los empleados.

El papel principal de los sindicatos es representar a los trabajadores en un acuerdo tripartito. Si bien los sindicatos namibios han desempeñado un papel importante en la lucha de la liberación del país, la tasa de sindicación es relativamente baja (17,5%, según Informe de la encuesta de la fuerza laboral de Namibia 2016).

8.3. Principales impuestos

Régimen fiscal de Sudáfrica

El sistema fiscal sudafricano se asienta básicamente sobre los impuestos recaudados por el gobierno central, a través del South African Revenue Service.

El impuesto a las sociedades (Corporate Income Tax, CIT) se aplica sobre los beneficios de las empresas, con un tipo general del 28 % para el periodo fiscal comprendido entre el 1 de abril y el 31 de marzo. La tabla presentada a continuación muestra las alternativas para pequeñas y medianas empresas:

Tabla 22. Impuestos a las sociedades en Sudáfrica.

Tipo de empresa	Alícuota	
Sociedades	28 %	
Pequeñas corporaciones (por ejemplo, compañías con sólo personas naturales como miembros/dueños o con ingresos brutos no mayores a 20 millones de ZAR)	Ingreso gravable menor a 75.750 ZAR	0 %
	Ingreso gravable entre 75.750 ZAR y 365.000 ZAR	7 %
	Ingreso gravable entre 365.000 ZAR y 550.000 ZAR	21 %
	ingreso gravable mayor a 550.000 ZAR	28 %
Compañías con un volumen de venta menor a 1 millón de ZAR por año	pueden elegir un impuesto alternativo basado en volumen de venta con tasas que van del 0 % al 3 % dependiendo del volumen de venta	

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Santander Trade

Debe considerarse que las sociedades residentes sudafricanas son gravadas sobre su ingreso a nivel mundial mientras que las sociedades no residentes son gravadas únicamente sobre su ingreso local.

En el caso de formar una *joint venture* con socios locales, como compañía constituida en Sudáfrica, tendrá el trato fiscal normal como cualquier otra compañía sudafricana, por lo que la alícuota aplicable en el impuesto de sociedades será el mismo. Sin embargo, si se optara por establecerse en el país mediante la constitución de un establecimiento permanente, se trataría de una sucursal de la empresa matriz española, elevándose la alícuota a 33 %.

“En el caso de formar una joint venture con socios locales la alícuota aplicable en el impuesto de sociedades será el 28 %. Sin embargo, si se optara por establecer una sucursal de la matriz española se elevará a 33 %”

Además del impuesto a las sociedades, existen también el impuesto sobre ganancias del capital (22,4 % para personas jurídicas) y el llamado impuesto sobre los dividendos, donde la alícuota del 20 % se aplica sobre los dividendos repartidos y se retiene directamente por la compañía.

En lo referido a la imposición sobre el consumo, existe un impuesto sobre el Valor Añadido (*Value Added Tax, VAT*), que tiene un tipo único del 15 % y que se aplica a las transacciones de bienes y servicios, así como a los productos importados (sobre su valor FOB más los derechos de aduana). No obstante, están exentos del impuesto algunos alimentos básicos, gasolina y combustibles de automoción (sujetos a sus propias tasas específicas), insumos utilizados en agricultura y ganadería, productos importados temporalmente para su reparación en Sudáfrica, transporte internacional, servicios efectuados físicamente fuera de Sudáfrica y productos destinados a la exportación.

Finalmente, existen algunos impuestos especiales (*excise duties*) que gravan el consumo de determinados productos, tanto fabricados localmente como importados. Por ejemplo, se

aplican tasas específicas sobre tabacos, licores y tasas *ad valorem* sobre otros como cosméticos, aparatos de audio y televisión y vehículos a motor.

Régimen fiscal de Namibia

En Namibia las empresas contribuyentes están sujetas al Impuesto sobre Sociedades (IS), al Impuesto sobre el Valor Añadido y a los impuestos especiales y aranceles aduaneros.

Los beneficios obtenidos por las empresas en el país son gravados por el Impuesto sobre las Sociedades con una alícuota del 32 %. No obstante, se aplican tipos especiales y diversas concesiones a empresas dedicadas a la exportación y manufacturas, empresas mineras y productoras de petróleo. Los ingresos procedentes del extranjero no están sujetos, en principio, al impuesto, salvo que se consideren procedentes de una fuente namibia. Tampoco son deducibles las pérdidas generadas en el extranjero.

Los dividendos están generalmente exentos de impuestos, a menos que se distribuyan a un accionista no residente.

El Impuesto al Valor añadido generalmente se aplica a una amplia gama de suministros y tiene una alícuota del 15 %. Están exentos de tributación de este impuesto los servicios financieros, educativos, transporte público, la importación de bienes destinados a la minería, la importación temporal de determinados bienes destinados a su reparación y el alquiler de viviendas.

Finalmente, Namibia y España están obligados por un tratado de doble imposición, que se firmó el 4 de febrero de 2005, pero aún no se ha ratificado.

9. Cultura de negocios en los países objetivo. Criterios para hacer negocios

Por lo general, ambos países comparten una serie de rasgos comunes que resulta interesante conocer previamente a una primera toma de contacto con el mercado:

- El inglés es la lengua de los negocios, incluso las personas cuya lengua materna es el *africaans* dominan igualmente el inglés.
- La forma de saludo es un apretón de manos fuerte y rápido, tanto en la presentación como en la despedida.
- El uso de nombres propios es bastante común en el mundo de los negocios, siempre que ellos hayan comenzado a utilizarlo. Los títulos profesionales se usan a menudo dado que la mayoría de la población no posee título universitario y, por tanto, es símbolo de distinción.
- La conversación de negocios se inicia después de una charla informal. El estilo de negociación es amistoso pero formal. Podría decirse que especialmente el estilo sudafricano, es un punto intermedio entre el británico (serio y conservador) y el australiano más informal. Las concesiones se hacen lentamente. Las tácticas de presión pueden tener un impacto negativo. Es habitual que los sudafricanos busquen una negociación del tipo ganador-ganador, en el que ambas partes aprecian y facilitan los beneficios que obtiene la otra.
- En Sudáfrica, los temas de conversación favoritos son las bellezas naturales del país y el deporte. En ambos países debe evitarse hablar de política, religión y conflictos raciales. Si este último tema sale en la conversación, se recomienda escuchar atentamente pero no opinar. Es importante tener presente que para favorecer a la población negra se ha introducido la política de "discriminación positiva", que entre otras medidas establece la concesión de contratos estatales a empresas pertenecientes a miembros de la comunidad negra.
- Las actividades sociales forman parte del protocolo sudafricano de negocios.

10. Contactos de interés

Sudáfrica

Embajada de Sudáfrica en España (<http://www.dirco.gov.za/madrid/sp/Inicio.html>)

 Calle de Claudio Coello, 91, 28006 Madrid

 0034 914 36 37 80

Embajada de España en Sudáfrica (www.exteriores.gob.es/EMBAJADAS)

 Lord Charles Complex, 337 Brooklyn Road, Brooklyn, Pretoria 0181

 0027 12 460 01 23

 emb.petroria@maec.es

Oficina Económica y Comercial de España en Sudáfrica

 8th floor Fredman Towers. 13 Fredman Drive Sandton 2146, Johannesburgo

 0027 11 8832102

 johannesburgo@comercio.mineco.es

Namibia

Embajada de Namibia en Francia (también opera para España)
(www.embassyofnamibia.fr)

 42 rue Boileau, 75016, Paris, Francia

 0033 144 173 265

 info@embassyofnamibia.fr

Embajada de España en Namibia (www.exteriores.gob.es/EMBAJADAS)

 Bismarck Street 58, P.O. Box 21811, Windhoek, Namibia

 00264 61 22 30 66

