



OTROS
DOCUMENTOS

2021



Guía de establecimiento de empresas en Sudáfrica

Noviembre de 2021

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Johannesburgo

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

22 de noviembre de 2021
Johannesburgo

Este estudio ha sido realizado por
Álvaro Aznar Rodríguez-Arias

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Johannesburgo.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

<http://Sudáfrica.oficinascomerciales.es>

NIPO: 114-21-010-1

Índice

1. Resumen ejecutivo	5
2. Introducción	7
3. Contexto político-económico	8
3.1. Marco político	8
3.1.1. Organización político-administrativa	8
3.1.2. Relaciones internacionales/regionales	8
3.2. Marco económico	9
3.2.1. Estructura de la economía	9
3.2.2. Relaciones bilaterales con España	11
4. Black Economic Empowerment	12
4.1. Introducción	12
4.2. Contextualización terminológica	12
4.2.1. Personas de raza negra: <i>Black People</i>	12
4.2.2. <i>Empresas negras: Black Enterprise</i>	13
4.2.3. <i>Black Empowered Enterprise</i>	13
4.2.4. <i>Black Engendered Enterprise</i>	13
4.2.5. <i>Empowering Supplier</i>	13
4.3. Implementación del B-BBEE	14
4.3.1. Empresas sujetas a la normativa B-BBEE	14
4.3.2. Clasificación de empresas B-BBEE	15
4.3.3. Cumplimentación del B-BBEE (Scorecard)	16
4.4. Niveles de reconocimiento del B-BBEE	17
4.4.1. Agencias de verificación del nivel B-BBEE	18
4.5. Información práctica para el exportador/inversor	19
4.5.1. Exportación e inversión extranjera	19
4.5.2. Participación en licitaciones, concursos y obtención de licencias	19
4.6. Procedimientos necesarios del B-BBEE para implantarse en Sudáfrica	20
4.7. Búsqueda de socios B-BBEE	20
4.8. <i>Equity Equivalent Programme</i>	21
5. Ley de inmigración	22
5.1. Introducción	22
5.2. Solicitudes de visados de trabajo y residencia	22
5.2.1. Nueva solicitud de visado	22
5.2.2. Renovación y Ampliación de visados	23
5.2.3. Caducidad de los visados	24
5.3. Representante para tramitar el visado	24



5.4. Tipos de visados	24
5.4.1. Visados para parejas y cónyuges (<i>Spousal/Life Partner Visa</i>)	24
5.4.2. Visado de negocios (<i>Business Visa</i>)	25
5.4.3. Visado de cualificaciones críticas (<i>Critical Skills Visas</i>)	25
5.4.4. Visado general de trabajo (<i>General Work Permit</i>)	25
5.4.5. Visados intra-empresa (<i>Intra-Company Transfer Work Visas</i>)	26
5.5. Cambio de tipo de visado	26
6. Establecimiento de empresas	27
6.1. Constitución de sociedades en Sudáfrica	27
6.2. Registrar una empresa privada	28
6.3. Registrar una compañía extranjera	28
6.4. Sistema fiscal	28
6.5. Tratamiento fiscal a las empresas	29
6.5.1. Impuesto de sociedades (<i>Corporate Income Tax, CIT</i>)	29
6.5.2. Impuesto sobre los dividendos (<i>Dividends Tax</i>)	30
6.6. Tratamiento fiscal a las personas físicas	30
6.7. Imposición sobre el consumo	31
6.7.1. Impuesto sobre el valor añadido (<i>Value Added Tax, VAT</i>)	31
6.7.2. Impuestos especiales (<i>Excise Duties</i>)	31
6.8. Otros impuestos y tasas	32
6.9. Normativa y costes laborales	33
6.9.1. Cotizaciones obligatorias	34
6.9.2. Otras prestaciones	35
7. Inversión en Sudáfrica	36
7.1. Situación legal de la inversión en Sudáfrica	36
7.2. Restricciones a la inversión en Sudáfrica	36
7.3. Repatriación de capital/control de cambios	36
7.4. Incentivos y financiación industrial	37
7.4.1. Incentivos generales	37
7.4.2. Incentivos específicos	37
7.4.3. Incentivos específicos para la inversión extranjera	39
7.5. Organismos de apoyo a la inversión	40
7.5.1. Department of Trade, Industry and Competition (DTIC)	40
7.5.2. Development Bank of South Africa (DBSA)	40
7.5.3. The National Empowerment Fund (NEF)	41
7.6. Simulador de costes de establecimiento	41
8. Bibliografía	42

1. Resumen ejecutivo

Sudáfrica comenzó a reescribir su historia en 1994 cuando, con el fin del *apartheid*, se celebraron las primeras elecciones generales. En 25 años de democracia, el país se ha convertido en una economía de referencia tanto en el continente africano como en el resto del mundo.

Se trata de la economía más industrializada de África, siendo el único país africano miembro del G-20 y también, desde 2011, del grupo BRICS, que incluye a los cinco países emergentes más relevantes: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Según el informe *Doing Business 2020* (último disponible) elaborado por el Banco Mundial que analiza las facilidades para hacer negocios en un país, Sudáfrica ocupa el puesto 84 en un *ranking* de 190 países:

Tabla 1: Ranking Doing Business 2020

Informe <i>Doing Business</i> del Banco Mundial	Sudáfrica	España
Facilidad para hacer negocios	84	30
Apertura de un negocio	139	97
Tramitación de permisos de construcción	98	79
Obtención de electricidad	114	55
Registro de propiedades	108	59
Obtención de crédito	80	80
Protección de los accionistas minoritarios	13	28
Pago de impuestos	54	35
Comercio transfronterizo	145	1
Cumplimiento de contratos	102	26
Resolución de insolvencia	68	18

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe del Banco Mundial *Doing Business 2020*.

En comparación con el año anterior, Sudáfrica ha conseguido mejorar su puntuación tanto en la protección de las inversiones, mejorando su posición desde el puesto número 23 al 13, como en el cumplimiento de los contratos, pasando del puesto número 115 al 102. A pesar de la mejora en la puntuación de *Doing Business*, Sudáfrica continúa siendo el país del mundo con mayor desigualdad en la distribución de la riqueza.

Los episodios de corrupción dentro del gobierno sudafricano han resquebrajado la fuerza del partido en el poder, que se vieron reflejados en las elecciones nacionales de mayo de 2019, donde el ANC obtuvo su peor resultado desde la instauración de la democracia. Cyril Ramaphosa llegó a la presidencia del partido y del gobierno tras el desbordamiento de los escándalos de corrupción del anterior presidente, Jacob Zuma.

En el último trimestre de 2019, Sudáfrica entró en recesión técnica y en 2020, debido a la pandemia y las medidas para combatirla, la economía se contrajo un 7% respecto a 2019. Con la relajación de estas medidas, se produjo una cierta recuperación económica en los últimos trimestres del año. Según la última revisión del FMI de abril de 2021, se prevé una recuperación de 3,1% para este año; habiéndose registrado un crecimiento en el primer trimestre del 1,1% y en el segundo del 1,2%.

De hecho, con respuesta a la pandemia se anunció a mediados de octubre de 2020 el Plan Económico de Recuperación, centrado en cuatro estrategias: fuerte programa de infraestructuras, creación de empleos públicos temporales, ampliación de la capacidad de generación de energía eléctrica e impulso de la industria local.

En definitiva, el país presenta **debilidades estructurales** como la escasez de mano de obra cualificada, que convive con una elevada tasa de desempleo, o la elevada dependencia de los flujos de capital externos. Mediante las famosas políticas del **Broad-Based Black Economic Empowerment** (B-BBEE), que pretenden favorecer a las comunidades sudafricanas históricamente desfavorecidas por el régimen del apartheid, mayoritariamente las personas de raza negra, poco a poco se están incorporando a puestos profesionales como directivos, técnicos o ingenieros a través de sistemas de formación.

Por lo tanto, si se quiere invertir o establecerse en Sudáfrica, las empresas extranjeras deberían cumplir con los criterios del B-BBEE lo antes posible. Se recomienda que antes de establecerse en el país, las empresas se pongan en contacto con una empresa especializada en asesoramiento B-BBEE.

Además, es urgente fomentar y facilitar las alianzas público-privadas, flexibilizar las exigencias de mano de obra y contenido local, reducir la carga administrativa asociada a todo tipo de trámites y aumentar la inversión privada y pública en innovación

2. Introducción

En el siguiente documento se presentan los principales hitos a los que tienen que hacer frente las empresas españolas interesadas en establecerse en el mercado sudafricano:

- El capítulo tercero presenta una visión general del marco político-económico y social del país para así poder abordar las problemáticas más características y particularidades del mercado sudafricano.
- El cuarto capítulo expone la principal particularidad del mercado: el *Black Economic Empowerment*, la ley que busca compensar mediante prácticas de discriminación positiva los efectos en la economía del anterior régimen segregacionista sudafricano.
- El quinto capítulo analiza la ley de inmigración y cómo esta afecta a los extranjeros que deseen visitar, estudiar, trabajar, vivir y/o tener un negocio en Sudáfrica.
- El sexto capítulo presenta los costes de establecimiento; esto es, los principales costes que deberán afrontar las empresas a la hora de instalarse en el país, que se presentan desglosados en unas tablas explicativas.
- Por último, se exponen los diferentes programas de financiación sudafricanos en sus diferentes sectores estratégicos y la nueva Ley de Protección de Inversiones, que entró en vigor en julio de 2018 con el objetivo de regular las inversiones nacionales y extranjeras.

3. Contexto político-económico

3.1. Marco político

3.1.1. Organización político-administrativa

Sudáfrica es una democracia en forma de república parlamentaria presidencialista. La Constitución de la República de Sudáfrica establece que el Presidente de la República es el Jefe del Estado y el Jefe del Gobierno. Este, que es elegido por la Asamblea Nacional cada cinco años con posibilidad a una reelección, nombra al vicepresidente y a los ministros y tiene potestad para destituirlos. La Constitución permite que el presidente nombre a un máximo de dos ministros no pertenecientes a la Asamblea Nacional.

Las últimas elecciones presidenciales, celebradas el 8 de mayo de 2019, volvieron a dar la victoria con mayoría absoluta al ANC, aunque registró el peor resultado desde 1994. En dichas elecciones obtuvieron representación 14 partidos, de los cuales: el **ANC (African National Congress)** obtuvo 230 escaños, su peor resultado desde 1994, con un 57,50 % de los votos; **DA (Democratic Alliance)** obtuvo 84 escaños con un 20,77 % de los votos; **EFF (Economic Freedom Fighters)** obtuvo 44 escaños con un 10,80 % del total de los votos; IFP (Inkatha Freedom Party) obtuvo 14 escaños, representando un 3,38 % de los votos; y, VF PLUS (Freedom Front Plus), obtuvo 10 escaños con un 2,38 % de los votos

El actual presidente es **Cyril Ramaphosa**, cuyo mandato como presidente se inició tras la renuncia de Jacob Zuma en febrero de 2018.



South Africa election results



African National Congress (ANC)

58%



Democratic Alliance (DA)

21%



Economic Freedom Fighters (EFF)

11%

Source: South Africa Electoral Commission

BBC

3.1.2. Relaciones internacionales/regionales

Sudáfrica es una economía abierta y es miembro de las principales organizaciones económicas internacionales. Dada su enorme preponderancia económica en la región, Sudáfrica influye en la

política exterior del conjunto del área subsahariana y lidera los procesos de integración económica y comercial en dicha área.

En el ámbito regional, Sudáfrica, además de pertenecer a la Unión Africana, está integrada en la Unión Aduanera del Sur de África (*Southern Africa Custom Union*, SACU), el Área Monetaria Común (*Common Monetary Area*, CMA) y la Comunidad de Desarrollo del África Austral (***Southern Africa Development Community***, SADC). Al formar parte del SADC, las empresas que se instalen en Sudáfrica tienen acceso a un mercado intrarregional liberalizado de bienes y servicios compuesto por 12 de los 15 países de la región sur de África miembros de esta Comunidad: Angola, Botswana, República Democrática del Congo, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Seychelles, Esuatini (antigua Suazilandia), Tanzania, Zambia, Zimbabue y Sudáfrica.

Asimismo, Sudáfrica es miembro de los principales organismos financieros y comerciales internacionales: BRICS, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Africano de Desarrollo, Organización Mundial del Comercio y Fondo Monetario Internacional.

La Unión Europea (UE) es el principal socio comercial e inversor de Sudáfrica. Hasta 2016, las relaciones entre ambos se regían por el Acuerdo de Comercio, Cooperación y Desarrollo (TDCA) de 1999. En octubre de 2016 entró en vigor el tratado **EPA-SADC (Economic Partnership Agreement with Southern Africa Development Community)**, un acuerdo entre la UE y Botswana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica y Esuatini. Bajo este nuevo régimen, los productos de estos países, excepto Sudáfrica, gozarán en general de cero aranceles y cero cuotas para entrar en la UE. En el cuarto trimestre de 2021 se está llevando a cabo la revisión de este acuerdo.

3.2. Marco económico

3.2.1. Estructura de la economía

Sudáfrica es la economía más desarrollada y diversificada del continente africano. Las particularidades político-sociales sobre las cuales se conformó el país dieron lugar a una dualidad en todos los aspectos, incluido el económico.

Desde el año 2015 Sudáfrica ya venía sufriendo una crisis económica causada principalmente por la acumulación de elementos que lastran su productividad: la ineficiente gestión de sus empresas públicas (SOEs, por sus siglas en inglés), mano de obra no cualificada, corrupción sistemática y una excesiva carga burocrática. Según la última revisión del FMI de abril de 2021, se prevé una recuperación de 3,1% para este año; habiéndose registrado un crecimiento en el primer trimestre del 1,1% y en el segundo del 1,2%.

En cuanto a la **aportación a la economía por sectores**, el sector terciario sigue siendo el más preponderante en la economía sudafricana, presentando una distribución acorde con las economías

más desarrolladas, seguido del sector secundario. El sector primario también es importante en Sudáfrica gracias a una agricultura intensiva que aprovecha la estacionalidad de las cosechas del hemisferio sur para actuar en los mercados más avanzados del hemisferio norte y a un sector minero de los más activos y desarrollados del mundo.

Tabla 2: Composición sectorial del PIB, Sudáfrica

SECTORES DE ACTIVIDAD	2018	%	2019	%	2020	%
SECTOR PRIMARIO	304.671	9,70%	295.203	9,40%	279.521	9,50%
Agricultura, silvicultura y pesca	74.157	2,40%	69.049	2,20%	78.069	2,70%
Minería	230.514	7,30%	226.154	7,20%	201.452	6,80%
SECTOR SECUNDARIO	560.481	17,80%	553.600	17,60%	483.709	16,50%
Agua, gas y electricidad	65.932	2,10%	65.619	2,10%	61.369	2,10%
Construcción	107.665	3,40%	104.150	3,30%	82.977	2,80%
Industria	386.884	12,30%	383.831	12,20%	339.363	11,60%
SECTOR TERCIARIO	1.994.453	63,40%	2.017.745	64,10%	1.908.745	65%
Comercio y hostelería	431.669	13,70%	431.720	13,70%	392.300	13,40%
Transportes y comunicaciones	273.193	8,70%	272.179	8,60%	231.899	7,90%
Finanzas	640.368	20,40%	655.040	20,80%	626.055	21,30%
Servicios públicos	478.693	15,20%	486.617	15,50%	490.228	16,70%
Otros servicios	170.530	5,40%	172.189	5,50%	168.263	5,70%
TOTAL	2.859.605	91%*	2.866.548	91,0%*	2.671.974	91,0%*

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stats South Africa 2020.

*La suma total de los porcentajes no equivale al 100% ya que faltan los ingresos públicos obtenidos al restar las subvenciones de los impuestos recaudados.

A continuación se pueden observar los principales indicadores de la economía sudafricana:

Tabla 3: Principales indicadores económicos

Principales indicadores económicos	2020	2019
PIB (miles de millones de USD)	302,11	358,84

PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-7	0,2
PIB per cápita (USD corriente internacional, PPP)	12.030	13.753
Saldo de la Hacienda Pública (en % del PIB)	-6,2	-4,4
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	77,1	62,2
Tasa de inflación (en %)	3,3	4,1
Tasa de paro (en % de la población activa)	32,5	29,1
Saldo por cuenta corriente (en % del PIB)	2,2	-3,3
Inversión extranjera directa (millones de USD)	2.500	4.625

Fuentes: Stats South Africa, SA Reserve Bank, MF World Economic Outlook Database

3.2.2. Relaciones bilaterales con España

Sudáfrica es uno de los mercados africanos considerados prioritarios por la administración comercial española. En el **III Plan África** elaborado por el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación en 2019, se identifican tres países prioritarios que ejercen el liderazgo político, económico y de seguridad en sus respectivas subregiones: **Sudáfrica, Nigeria y Etiopía**. Estos países deben funcionar como “anclas” que proporcionen estabilidad y provean oportunidades a sus propias poblaciones y a las de los países vecinos. Desde 2014 existe una **Cámara de Comercio española**, reconocida oficialmente por la Dirección General de Comercio e Inversiones.

Tabla 4: Principales indicadores económicos de Sudáfrica

Relaciones bilaterales con España	2020	2019	2018
Exportación española (en millones de EUR)	1.179	1.448	1.149
Importación española (en millones de EUR)	749	1.100	1.228
Flujo Inversión de España (bruta, en millones de EUR)	2,98	15	31
Flujo Inversión en España (bruta, en millones de EUR)	4,23	201	374

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Datacomex y DataInxex 2021

4. Black Economic Empowerment

4.1. Introducción

El *Broad-Based Black Economic Empowerment* (B-BBEE) es un conjunto de políticas, leyes y medidas de discriminación positiva que pretenden favorecer a la comunidad negra sudafricana, entendiendo como tal al grupo formado por comunidades históricamente desfavorecidas, nativos africanos, mestizos, chinos e hindúes. La ley que regula todo lo relativo al B-BBEE es la Ley 53 de 2003 (*Broad-Based Black Economic Empowerment Act*). Para que una empresa cumpla con los objetivos del gobierno en materia de B-BBEE debe seguir el Código de Buenas Prácticas, cuya última actualización corresponde al año 2013 (B-BBEE Act 46,2013) y que entró en vigor el 1 de mayo de 2015.

En los años del *apartheid*, la comunidad negra fue excluida de los puestos de trabajo cualificados y también de los programas de formación. El régimen actual pretende compensar dicho desequilibrio mediante acciones de discriminación positiva que favorezcan la incorporación de todos los segmentos de la población al tejido empresarial. Así, el objetivo del B-BBEE es el de promover y acelerar la igualdad económica de la población negra y conseguir un desarrollo sostenible para el conjunto de población y economía del país

Prácticamente todas las áreas de la economía se ven afectadas, directa o indirectamente, por el Black Economic Empowerment, pero especialmente en el sector público, los requisitos del B-BBEE son de obligado cumplimiento. Por lo tanto, cualquier empresa que haga negocios o que pretenda hacerlos en este sector, debe familiarizarse con los requisitos del B-BBEE.

4.2. Contextualización terminológica

4.2.1. Personas de raza negra: *Black People*

En las actas gubernamentales referentes al B-BBEE de enero de 2004 se define *black people* como término genérico que engloba a los africanos, mestizos e hindúes nacionales de Sudáfrica. Los ciudadanos de origen asiático (principalmente chinos y malayos) con nacionalidad sudafricana también pasaron a ser considerados beneficiarios del B-BBEE y, por lo tanto, a considerarse *black people* por dictamen del Tribunal Supremo de Sudáfrica en julio de 2008.

En el contexto del B-BBEE, la condición de nacional sudafricano queda definida por:

- haber nacido en el país
- ser descendientes de sudafricanos

- haber adquirido la nacionalidad mediante proceso legal
 - antes de las primeras elecciones democráticas el 27 de abril de 1994, o
 - después de dicha fecha, habiendo podido ser nacional de Sudáfrica con anterioridad de no haber existido las políticas del *apartheid*

4.2.2. *Empresas negras: Black Enterprise*

Por *Black Enterprise* se entiende toda empresa propiedad de personas de raza negra en al menos un 51 %. En estas empresas tiene que haber también un control directivo sustancial por parte de personas de raza negra. Se define propiedad¹ como interés económico y se mide el control directivo en función de la cantidad de miembros que participen en las juntas de accionistas o cuerpos similares.

4.2.3. *Black Empowered Enterprise*

Por *Black Empowered Enterprise* se entiende toda empresa que es propiedad de personas de raza negra en al menos un 25,1 % y en las que hay un control directivo sustancial por parte de personas de raza negra. Los términos de propiedad y control directivo se equiparan a aquellos empleados para el *Black Enterprise*.

4.2.4. *Black Engendered Enterprise*

Por *Black Engendered Enterprise* se entiende toda empresa en la que las mujeres están representadas en al menos un 25,1 % dentro de la cuota de propiedad y del control directivo. Los términos de propiedad y control directivo se equiparan a aquellos empleados para el *Black Enterprise*.

4.2.5. *Empowering Supplier*

Se entiende por *Empowering suppliers* a aquellos proveedores de bienes y/o servicios que contribuyen al empoderamiento de sus clientes. Cuanto más alto sea el nivel de certificación B-BBEE del *empowering supplier*, mayor será su contribución al empoderamiento de sus clientes y, por tanto, más atractiva será su contratación.

Para ser *empowering supplier* contar con certificación B-BBEE y cumplir con al menos 3 de los siguientes criterios, si es una gran empresa (Generic Enterprise, GE), o 1 si es una pequeña empresa (Qualifying Small Enterprise, QSM):

¹ Apendices B del Black Economic Empowerment Strategy Document. Department: Trade and Industry. Republic of South Africa. <http://www.empowerdex.com/Portals/5/docs/dti%20BEE%20STRATEGY.pdf>

- Al menos el 25 % del total de las ventas, excluido el coste laboral y la depreciación (salvo si se trata del sector servicios), deberá ser gastado en Sudáfrica. En el caso de empresas del sector servicios, se puede incluir el coste laboral hasta un umbral del 15 %.
- El 50 % de los empleos creados serán para personas de raza negra siempre que se mantenga el número de empleados de raza negra desde el período inmediato previo a la medición B-BBEE verificada.
- En la transformación de materia prima al menos un 25 % de la transformación se llevará a cabo por empresas locales, véase, fabricación, producción, montaje o embalaje.
- En la industria de servicios, al menos el 85% de los costes laborales se asignarán a empleados sudafricanos.

4.3. Implementación del B-BBEE

4.3.1. Empresas sujetas a la normativa B-BBEE

En el año 2007 se incorporó a la ley 53 de 2003 del B-BBEE el Código de Buenas prácticas que se revisó por primera vez en 2013. El nuevo Código entró en vigor el 1 de mayo de 2015, reuniendo un conjunto de normas de obligado cumplimiento para los siguientes organismos:

- Todos los órganos del Estado y las entidades públicas.
- Todas las entidades que realizan cualquier actividad económica con órganos del Estado y/o entes públicos.
- Todas las entidades que realizan cualquier actividad económica ya sea directa o indirectamente, con las entidades mencionadas anteriormente.

Los órganos públicos, según la sección décima del B-BBEE Act², deberán aplicar las medidas de discriminación positiva y conceder únicamente a aquellas empresas que apliquen el B-BBEE los siguientes tipos de contratos públicos:

- Concesión de licencias, calificaciones y otras autorizaciones.
- Aprovisionamiento de cualquier cuerpo público, siempre que estas estén a su vez aprovisionadas por empresas que también cumplan el B-BBEE.
- Venta de participaciones en empresas públicas privatizadas.

² Broad-Based Black Economic Empowerment Bill. Government Gazette, 9 de Enero de 2004.

Para las empresas privadas, la normativa B-BBEE es de carácter voluntario, aunque estas deberán cumplir la normativa si desean realizar (directa o indirectamente) actividades con o para el sector público.

4.3.2. Clasificación de empresas B-BBEE

Según la normativa del B-BBEE, las empresas se pueden clasificar en tres categorías.

Tabla 5: Clasificación de empresas B-BBEE según el Código de Buenas Prácticas

Tipos de empresas B-BBEE	Facturación Anual
EME (Exempted Micro Enterprise)	≤ 10 millones de rands
QSE (Qualifying Small Enterprise)	10 – 50 millones de rands
GE (Generic Enterprise)	> 50 millones de rands

Fuente: Elaboración propia a partir del documento de Códigos de Buenas Prácticas

- **Categoría 1: Empresa genérica (*Generic Enterprise*: GE)**

Una empresa denominada *Generic Enterprise* es aquella que tiene una facturación anual mayor de 50 millones de rands. Para obtener la certificación B-BBEE, este tipo de empresas son evaluadas por los cinco elementos característicos del *B-BBEE Scorecard*: cuotas de propiedad, control de gestión, desarrollo de habilidades, desarrollo de la empresa y de los proveedores, desarrollo socio-económico.

- **Categoría 2: Empresa pequeña (*Qualifying Small Enterprise*: QSE)**

Una empresa denominada *Small Enterprise* es aquella que tiene una facturación anual entre 10 y 50 millones de rands. Este tipo de empresas tienen que cumplir para su evaluación con al menos tres de las cinco variables del *B-BBEE Scorecard* mencionadas en el punto anterior, siendo obligatorias el control de propiedad y el desarrollo de habilidades o de desarrollo de empresa y proveedores.

- **Categoría 3: Microempresa exenta (*Exempted Micro Enterprise*: EME)**

Una empresa denominada *Micro Enterprise* es aquella que tiene un volumen de facturación entre 0 y 10 millones de rands al año. Las empresas de nueva creación también se las clasifica como EME solo durante el primer año, con un estatus B-BBEE de nivel 4 y con un porcentaje de reconocimiento del 100 %. Las EME's que presenten una declaración jurada que declare su volumen de facturación entre 0 y 10 millones de rands y el porcentaje de control de la empresa por personas de raza negra, serán declaradas automáticamente como *empowering supplier* y sus clientes podrán reclamar puntos por aprovisionarse de ellas.

4.3.3. Cumplimentación del B-BBEE (Scorecard)

Para que una empresa cumpla los objetivos en materia de B-BBEE, debe seguir el Código de Buenas Prácticas, actualizado en el año 2013 (B-BBEE Act 46,2013) y con entrada en vigor el 1 de mayo de 2015.

De acuerdo con el Código, una empresa cumple con el B-BBEE cuando alcanza una puntuación mínima de 40 puntos en su *Scorecard*, término en inglés para denominar la tabla de puntuación que se obtiene al medir la presencia de población negra en cinco indicadores:

- Cuotas de propiedad (*Ownership*)

Este indicador mide la propiedad efectiva de la empresa por parte de personas de raza negra.

- Control de gestión (*Management Control*)

Mide el control efectivo de las entidades por parte de personas de raza negra.

- Desarrollo de habilidades (*Skills Development*)

Este indicador valora hasta qué punto las iniciativas llevadas a cabo por una empresa consiguen un efecto en el desarrollo de habilidades tanto para empleados de raza negra como de personas de raza negra externas.

- Desarrollo de la empresa y de los proveedores (*Enterprise and Supplier Development*)

Pondera el nivel de aprovisionamiento de bienes y a través de Empowering Suppliers (preferiblemente que se encuentren entre el nivel 1 y nivel 4 B-BBEE). Además, también mide cualquier iniciativa de la empresa que contribuya al crecimiento y desarrollo de sus distribuidores y de empresas de raza negra.

- Desarrollo socio-económico (*Socio Economic Development*)

Este indicador mide el grado en el que las compañías llevan a cabo iniciativas para contribuir al desarrollo socioeconómico o iniciativas especializadas en sectores de la economía de forma que se promueva el acceso de las personas de raza negra a la economía.

La tabla de puntuación pondera los indicadores del B-BBEE para una empresa específica y así facilita su comparación con otras empresas. La suma total de los puntos alcanzados determina el nivel B-BBEE de dicha empresa. La ponderación de este indicador pasaría de 40 a 42 puntos, por lo que el nuevo máximo alcanzable sería un total de 111 puntos, más 9 de bonificación si fuera oportuno.

Tabla 6: Puntuación de las cinco variables B-BBEE

Variables de puntuación B-BBEE	Código de Buenas Prácticas de 2019		
	Ponderación	Bonificación	Código
Cuotas de propiedad	25	0	100
Control de gestión	19	0	200
Desarrollo de habilidades	20	5	300
Desarrollo de la empresa y proveedores	42	4	400
Desarrollo socio-económico	5	0	500
TOTAL	111	9	

Fuente: Elaboración propia a partir del documento de Códigos de Buenas Prácticas.

4.4. Niveles de reconocimiento del B-BBEE

El cálculo global de la puntuación B-BBEE de las empresas, se obtiene sumando la puntuación individual obtenida en cada uno de los cinco elementos de la tabla anterior. La puntuación obtenida determinará un porcentaje B-BBEE el cual está ligado a un nivel B-BBEE determinado, siendo este último el que define la posición de la compañía con respecto a este sistema de empoderamiento económico. El nivel más alto es el nivel 1 y el nivel más bajo el nivel 8.

Tabla 7: Niveles B-BBEE

Niveles B-BBEE	Códigos de Buenas Prácticas B-BBEE	
	Puntuación (Scorecard)	Nivel de reconocimiento
Nivel 1	≥ 100 puntos	135%
Nivel 2	≥ 95 < 100 puntos	125%
Nivel 3	≥ 90 < 95 puntos	110%
Nivel 4	≥ 80 < 90 puntos	100%
Nivel 5	≥ 75 < 80 puntos	80%
Nivel 6	≥ 70 < 75 puntos	60%
Nivel 7	≥ 55 < 70 puntos	50%
Nivel 8	≥ 40 < 55 puntos	10%
Incumplimiento	< 40 puntos	0%

Fuente: Elaboración propia.

El Código de Buenas Prácticas del 2013 mide de manera más favorable a las empresas que cumplen con los requisitos del B-BBEE. Por ejemplo, si una empresa pequeña (QSE) es 100 % propiedad de personas de raza negra, se le califica automáticamente con un nivel 1 B-BBEE. Si al

menos un 51 % es propiedad de personas de raza negra, la empresa es calificada con un estatus B-BBEE de nivel 2.

Las empresas EME, incluyendo las *start-ups*, no necesitan la certificación de un agente de verificación para confirmar su estado B-BBEE. Todo lo que se requiere es una declaración jurada que certifique los ingresos anuales totales y el nivel de propiedad en manos de personas de raza negra. Esto permite ahorrar costes a las empresas de menor tamaño y recursos.

En el siguiente cuadro se incluyen los requisitos por los cuales las empresas adquieren directamente el estatus B-BBEE sin necesidad de acudir a un agente de verificación y presentando únicamente una declaración jurada:

Tabla 8: Tipos de verificación según tamaño de empresa y porcentaje de control

Tamaño de la empresa	Porcentaje de control de personas de raza negra	Nivel B-BBEE	Tipo de verificación
EMEs (0-10 millones de rands)	100% control por personas de raza negra	Nivel 1	Declaración jurada
	51%< control por personas de raza negra	Nivel 2	Declaración jurada
	51 %> control por personas de raza negra	Nivel 4	Declaración jurada
QSE (10-50 millones de rands)	100% control por personas de raza negra	Nivel 1	Declaración jurada
	51%< control por personas de raza negra	Nivel 2	Declaración jurada
	51 %> control por personas de raza negra	Verificación según los requisitos para las QSE	Agencia de verificación
Grandes empresas (50 millones de rands o más)	0-100 % control por personas de raza negra	Verificación según los requisitos para las GE	Agencia de verificación

Fuente: Elaboración propia a partir del documento de Códigos de Buenas Prácticas de 2013.

4.4.1. Agencias de verificación del nivel B-BBEE

Los certificados de B-BBEE pueden ser concedidos por cualquier agencia de verificación siempre que estas sean aprobadas para realizar esta tarea por los organismos sudafricanos: SANAS o IRBA³. El certificado sólo puede ser emitido una vez que se haya realizado una verificación completa y la documentación haya sido presentada por la empresa.

³ Independent Regulatory Board for Auditors, <https://www.irba.co.za/>

Las empresas no necesitan proporcionar ninguna otra información adicional a los clientes. El certificado B-BBEE es considerado como evidencia suficiente y sirve como credencial del cumplimiento de los Códigos de Buenas Prácticas B-BBEE.

4.5. Información práctica para el exportador/inversor

4.5.1. Exportación e inversión extranjera

Una de las piezas claves para lograr que todas las empresas cumplan con el B-BBEE es el indicador de *Desarrollo de la Empresa y de los Proveedores (Enterprise and Supplier Development)*. Según este principio, todas las compañías acabarán siendo evaluadas en función de la puntuación B-BBEE, ya que aunque no tengan relaciones comerciales directas con la administración pública, si algunos de sus clientes sí las tiene, dicho cliente exigirá a todos sus proveedores que también adopten las medidas B-BBEE para que así contribuyan a su puntuación para la variable de *Enterprise and Supplier Development*.

En materia de importaciones, según el capítulo sexto, apartado 500, del Código de Buenas Prácticas, las importaciones que realice una empresa sudafricana no serán empleadas para calcular su puntuación B-BBEE a través de este indicador en los siguientes casos:

- No exista producción local de dicho producto o componente.
- Importe productos que tengan diferencias técnicas específicas con respecto a los productos similares que se produzcan en Sudáfrica.
- Importe bienes con diferencias sustanciales (incluyendo la propia marca que porte el bien).
- Importe bienes que contengan un valor añadido que convenga a los intereses del país.

4.5.2. Participación en licitaciones, concursos y obtención de licencias

Según la sección décima del B-BBEE Act⁴, los órganos públicos deberán aplicar las medidas de discriminación positiva y únicamente adjudicar concursos, licencias y autorizaciones en favor de aquellas empresas que reúnan los requisitos B-BBEE pertinentes.

El sistema que se aplica es la regla 90/10 para los contratos de más de 50 millones de rand y la regla 80/20 para los contratos entre 30 y 50 millones de rand. Esto quiere decir que cuando una empresa se presenta a una licitación pública es evaluada en un 90 % u 80 % según el precio que haya ofertado, tomando como punto de referencia el precio más bajo de todas las ofertas presentadas. El restante 20 % o 10 % será valorado según el nivel B-BBEE que posea, tomando

⁴ Broad-Based Black Economic Empowerment Bill. Government Gazette, 9 de enero de 2012.

como punto de referencia la empresa con el nivel más bajo B-BBEE (máximo 1, mínimo 8) de todas las empresas licitantes.

En los grandes proyectos, las empresas suelen presentar la documentación requerida añadiendo un plan en el que se especifica qué estrategia B-BBEE piensan seguir a la hora de ejecutar dichos proyectos.

Para la obtención de licencias, las empresas estatales tienen que hacer cumplir a las empresas licitantes la normativa B-BBEE. Por tanto, para poder optar a las concesiones públicas será necesario asociarse con una empresa local con una buena puntuación B-BBEE o bien cumplir con dicha normativa en caso de que finalmente se quiera establecer en el país.

4.6. Procedimientos necesarios del B-BBEE para implantarse en Sudáfrica

El Ministerio de Trabajo a través de la EEA (*Employment Equity Act*) exige a las empresas que presenten periódicamente un documento en el que se especifique el número de trabajadores y el grupo racial al que pertenecen. Dicho documento no tiene ningún valor a efectos de la valoración B-BBEE de la empresa pero es de obligada presentación.

En cualquier caso, en el proceso de implantación de una empresa en Sudáfrica se recomienda elaborar un plan estratégico en el que se reconozca la importancia que tiene el B-BBEE en el futuro desempeño de la empresa. Existen agencias de validación, consultorías y despachos de abogados que ofrecen este tipo de servicios y una serie de herramientas informáticas para diseñar y monitorizar el estado B-BBEE de la empresa.

4.7. Búsqueda de socios B-BBEE

La asociación con empresas locales presenta, en general, múltiples ventajas a la hora de implantarse en cualquier país. En el caso de Sudáfrica dichas ventajas se multiplican cuando la asociación se realiza con una empresa que sea:

- *Black Enterprise*
- *Black Empowered Enterprise*
- *Black Engendered Enterprise*
- Empresa con una alta puntuación en la *scorecard* del B-BBEE.

Las empresas locales pueden aportar experiencia, conocimiento del mercado y conocimiento de los mecanismos legales. Además, asociarse con este tipo de empresas facilita el acceso a concursos, tanto de carácter público como de carácter privado, y a licitaciones de cualquier tipo.

En la búsqueda de socios B-BBEE que faciliten el acceso a dichas licitaciones y concesiones, se encontrarán con frecuencia empresas que sólo están dispuestas a aportar a la sociedad su condición de B-BBEE, y no mucho más. Por ello, es recomendable realizar un exhaustivo estudio del mercado para encontrar socios B-BBEE con los que existan unas verdaderas sinergias a la hora de crear una sociedad. Se recomienda asociarse con empresas sudafricanas relevantes dentro del sector y que sean estas las encargadas de localizar los socios B-BBEE más óptimos basándose en su conocimiento del mercado sudafricano.

4.8. *Equity Equivalent Programme*

Una de las variables a cumplir dentro del B-BBEE es el requisito de propiedad. Sin embargo, muchas de las multinacionales que operan internacionalmente no están dispuestas a ceder el 51 % de la propiedad al socio sudafricano para poder operar en el mercado local. Por este motivo, se ha creado el *equity equivalent programme*; un programa que permite que las empresas extranjeras que acrediten una serie de requisitos queden exentas del cumplimiento de la cuota de propiedad. El requisito principal es llevar a cabo inversiones en diversos proyectos cuyo objetivo sea el desarrollo de la economía local. La cuantía de estas inversiones debe alcanzar el 25 % del valor de las operaciones de la empresa en Sudáfrica o el 4 % de los ingresos anuales por las operaciones desarrolladas en Sudáfrica durante el tiempo de validez del programa.

Los objetivos de este programa son los siguientes⁵:

- Creación de nuevas empresas
- Inversión extranjera directa dentro de un *Equity Equivalent Programme*
- Mejora de las condiciones de los jóvenes y las mujeres rurales
- Crecimiento y desarrollo sostenible
- Desarrollo humano con especial atención en la educación
- Inversión en infraestructuras
- Programas económicos de interés para el Department of Trade and Industry (DTI) y otros ministerios
- Iniciativas que apoyen programas de desarrollo socio-económico

⁵ Guidelines: Equity Equivalent Programme for Multinationals, https://www.thedti.gov.za/economic_empowerment/equity_programme.jsp

5. Ley de inmigración

5.1. Introducción

El régimen de visados de Sudáfrica establece una distinción entre permisos de corta duración y los de residencia permanente. Además, estipula que las solicitudes deben hacerse por los demandantes en persona.

Los extranjeros que quieran cambiar el estado de su visado no pueden hacerlo dentro del territorio de Sudáfrica, sino que tendrán que viajar y presentarse en las embajadas sudafricanas en el exterior. Sólo se permite el cambio de estatus de visado de visitante a visado de trabajo o estudios a aquellos cuyo visado inicial está ligado al visado de trabajo de su pareja o progenitor. Dicho cambio debe solicitarse 60 días antes de que expire el visado inicial.

Se exige pasaporte en vigor para entrar en Sudáfrica. El pasaporte debe disponer de, al menos, 2 páginas completamente en blanco y su fecha de caducidad debe ser, al menos, 30 días posteriores a la fecha de salida del país. Los nacionales españoles están exentos de visado por turismo/negocios (no por trabajo) hasta 90 días, siempre que se disponga de un pasaporte con las condiciones señaladas anteriormente. Si los 90 días de estancia en Sudáfrica sin visado expiran, no es posible renovar por otros 90 días de estancia sin visado reingresando en Sudáfrica desde un país fronterizo (en ese caso, sólo se conceden 7 días adicionales). Es necesario retornar al país de origen o de residencia permanente y, desde allí, volver a viajar a Sudáfrica para conseguir otros 90 días sin visado. La persona que sobrepase los días concedidos, estará sujeta a prohibiciones de entrada de entre 1 y 5 años en el país.

Se puede encontrar más información en la página web del Ministerio del Interior⁶ (Department of Home Affairs, DHA) sobre la legislación y los requisitos de los diferentes visados y otras cuestiones relacionadas con las nuevas normas de inmigración.

5.2. Solicitudes de visados de trabajo y residencia

5.2.1. Nueva solicitud de visado

Si se solicita el visado por primera vez, los solicitantes deberán acudir a las embajadas de Sudáfrica localizadas en el extranjero, en el país de origen o de residencia permanente del solicitante.

⁶ <http://www.dha.gov.za/index.php/immigration-services>

5.2.2. Renovación y Ampliación de visados

El Ministerio del Interior (DHA, *Department of Home Affairs*) ha subcontratado oficialmente a la empresa de servicios de gestión de visados (VFS, *Visa Facilitation Services*) para tramitar las solicitudes de renovación o ampliación de los visados. Para ello hay que acudir en persona a cualquiera de los siguientes 11 centros de VFS⁷ en Sudáfrica.

Tabla 9: Centro de Gestión de Visados (VFS)

CIUDAD	DIRECCIÓN
Pretoria	Cherry Lane Office Park, 1 st , Floor, 114 Fehrsen Street, Nieuw Muckleneuk, Brooklyn
Rustenburg	Von Wielligh 26, Bo Dorp
Kimberley	Unit 3, Building 2, Agri Office Park, N12
Durban	Suite 3, Silver Oaks, Ground Floor 36 Silverton Road, Musgrave
Bloemfontein	Suite 4, The Park, 14 Reid Street, Westdene
George	Unit 5, Royal Eagle, 5 Progress Street
Johannesburg	1st Floor Rivonia Village, Cnr Rivonia Boulevard and Mutual Rd
Cape Town	7th Floor, 2 Long Street, 2 on Long Building
Polokwane	Shop 13, Thornhill Shopping, Centre, C/O Veldspaat & Munnik Ave, Bendor Park
Nelspruit	5th Floor, Office 5F, Nedbank building, 30 Brown street
Port Elizabeth	Office 7C, 1st Floor Moffet, on Main, Cnr 17th Ave and, Main Road, Walmer

Fuente: Elaboración propia.

Una vez que las solicitudes han sido revisadas a fondo, inmediatamente serán analizadas y remitidas al Ministerio del Interior (DHA⁸) en Pretoria. VFS no tiene la autoridad para conceder o denegar visados, recayendo esta sobre el DHA

VFS funciona estrictamente como una empresa externa de gestión y no ofrece a los solicitantes ningún tipo de asesoramiento sobre las normas de inmigración. Por lo tanto, los solicitantes tendrán que buscar asesoramiento externo en empresas de consultoría, las cuales podrán acompañar a los solicitantes en el proceso de solicitud pero en ningún caso actuar como representantes del solicitante.

⁷ VSF South Africa, <http://www.vfsglobal.com/dha/southafrica/index.html>

⁸ Department of Home Affairs, <http://www.dha.gov.za/>

VFS cobra una tasa fija de 1350 rands (IVA incluido y a fecha de noviembre de 2021)⁹ por la gestión de cada solicitud. Hay que tener en cuenta que esta cantidad no incluye la tasa estándar de solicitud del DHA que asciende a 1520 rands para todos los tipos de visados contemplados en este informe.

La solicitud para prorrogar el visado tendrá que realizarse como mínimo 60 días antes de la fecha de caducidad del visado, de lo contrario el solicitante deberá presentar la solicitud de prórroga en su país de origen y esperar allí el resultado.

5.2.3. Caducidad de los visados

Cualquier extranjero que intente salir del país tras haber caducado su visado ya no será multado, pero en cambio será declarada persona non grata por un período de entre 12 meses y 5 años, dependiendo del tiempo que haya pasado desde la fecha de caducidad del visado y de si es la primera vez o no que ocurre esta situación.

No importa que la solicitud de prórroga del visado esté en proceso y se haya presentado a las oficinas de inmigración correspondientes, no es suficiente para evitar esta medida.

5.3. Representante para tramitar el visado

Todos los solicitantes tienen que presentar sus solicitudes y apelaciones en persona en las oficinas de VFS, embajada o consulado y no pueden ser representados por un tercero. Sin embargo dentro de Sudáfrica se acepta para el proceso de solicitud, traducción y cotejo de todos los documentos y archivos adjuntos a un acompañante del solicitante en virtud de acompañante experto.

5.4. Tipos de visados

5.4.1. Visados para parejas y cónyuges (*Spousal/Life Partner Visa*)

Inicialmente, el gobierno sudafricano requería una prueba de que los cónyuges o parejas de hecho hubieran estado juntos durante al menos 5 años antes de que se pudiera hacer una solicitud de residencia permanente o temporal. Esto ha cambiado a 2 años en el caso de solicitudes de visado temporal. Sin embargo, las parejas de hecho tendrán que asistir a una entrevista personal, individual y simultánea para determinar la autenticidad de la existencia de su relación. Los problemas surgen en los cambios o ampliaciones ya que con ciertas solicitudes solo serán elegibles si se hace desde el país de origen de la persona residente en Sudáfrica.

⁹ VFS Terms and Conditions; <http://www.vfsglobal.com/dha/southafrica/pdf/Pre-Payment-Solution-Terms-and-Conditions-210815.pdf>

Si la pareja o cónyuge del solicitante estaba casado/a anteriormente con otra persona es necesario proporcionar los documentos oficiales que acrediten la disolución efectiva de dicho matrimonio ya sea por divorcio o fallecimiento del cónyuge.

Las visas de residencia temporal se emiten por un período inicial, generalmente de dos o tres años, que puede extender a través de una solicitud posterior en la que se pruebe que la relación continúa existiendo.

5.4.2. Visado de negocios (*Business Visa*)

Los solicitantes que tengan como objetivo iniciar un negocio en Sudáfrica necesitan obtener una carta de recomendación del Ministerio de Comercio, Industria y Competencia de Sudáfrica (DTIC) confirmando que su negocio es de interés nacional; además, es necesario demostrar que el 60 % de su fuerza laboral se compondrá de personal sudafricano o trabajadores con permiso de residencia permanente.

También es necesario aportar una estimación de la inversión que se va a realizar, pero como en la anterior ley de inmigración, la cantidad mínima sigue siendo desconocida.

Este tipo de visados se emiten por un período de tres años como máximo. Para la obtención de este tipo de visado se deben pagar dos tasas: una al DTIC (1520 Rands) y otra a la empresa de servicios de gestión de visados -VFS- (1350 Rands).

5.4.3. Visado de cualificaciones críticas (*Critical Skills Visas*)

Bajo las modificaciones del 4 de junio de 2014 las antiguas denominaciones para solicitudes de visados de trabajo *Exceptional Skills Work Permit* y *Quota Work Permit* se suprimieron y se fusionaron en el visado de *Critical Skills Visas*. Con esta modificación, se publicó una nueva lista¹⁰ de cualificaciones críticas para las cuales se podía solicitar el visado de trabajo en Sudáfrica.

En esta nueva lista se especifica qué profesiones y oficios podrían solicitar este permiso de trabajo, independientemente de si tienen asegurada una oferta de trabajo. Este tipo de visados se otorgan para cubrir la escasez de oferta de trabajadores locales cualificados y se expiden por un período no superior a cinco años.

5.4.4. Visado general de trabajo (*General Work Permit*)

Los solicitantes que tengan una oferta en firme de trabajo de una empresa sudafricana, que además esté dispuesta a participar en el proceso de solicitud del visado, deben saber que la empresa interesada tendrá que justificar por qué ofrece ese puesto de trabajo a esa persona en lugar de a un sudafricano; además, tendrá que demostrar que el puesto de trabajo se había publicado en los

¹⁰ Critical Skills List, DHA, 2014; http://www.dha.gov.za/images/immigration_critical_skills.pdf

medios de comunicación nacional (internet, periódicos, revistas, etc.) durante un periodo de tiempo razonable, no habiendo podido encontrar a un candidato sudafricano adecuado.

La aprobación de la solicitud de este tipo de visado la realiza el Ministerio de Trabajo de Sudáfrica, el cual examina si existe la necesidad de contratar a un extranjero para ese puesto de trabajo concreto. Si da el visto bueno a la solicitud, ésta pasa al Ministerio del Interior (DHA, Department of Home Affairs) el cual tiene la última palabra.

Los visados de trabajo general son válidos por la duración del contrato de trabajo o un período no superior a 5 años. Este visado sólo se concede a los solicitantes para trabajar en la compañía especificada. El visado caducará en el caso de que en los 6 meses posteriores a la emisión del mismo no se presente una prueba satisfactoria ante el ministerio competente, especificando los términos y condiciones del trabajo. También expirará si, cada año a partir de su emisión, no se presenta dicha prueba.

5.4.5. Visados intra-empresa (*Intra-Company Transfer Work Visas*)

Las empresas internacionales pueden decidir transferir un empleado existente a una sucursal o filial en Sudáfrica. Estos empleados deben solicitar el visado de trabajo de transferencia dentro de la empresa. En tales casos, no se requerirán pruebas que demuestren la búsqueda de un ciudadano sudafricano como alternativa al trabajador extranjero transferido desde la propia empresa.

Para este tipo de visados, la ley establece que para ser considerado candidato óptimo, el solicitante tendrá que haber estado contratado por la empresa al menos 6 meses antes del traslado a la sucursal, oficina de representación o filial de la empresa en Sudáfrica.

El visado se concederá por un periodo de cuatro años sin posibilidad de ampliación y de acuerdo con los estándares internacionales.

5.5. Cambio de tipo de visado

Aquellas personas en posesión de un visado que deseen cambiar a otro tipo de visado (no una prórroga del actual), tendrán que presentar una solicitud en persona en su país de origen en la correspondiente embajada de Sudáfrica y deberán esperar a que su solicitud sea aceptada para poder regresar a Sudáfrica.

6. Establecimiento de empresas

6.1. Constitución de sociedades en Sudáfrica

La normativa sudafricana que regula las formas jurídicas que puede adoptar una empresa en el país, es la Companies Act 71 de 2008. Esta ley distingue entre empresas con fines de lucro (profit companies) y empresas sin fines de lucro (non-profit companies). A su vez, las empresas con fines de lucro pueden constituirse bajo cuatro formas jurídicas, cada una de ellas con unas características específicas adecuadas al tipo de accionista y actividad de la empresa. Estas cuatro formas son:

- *Private company*: es la más habitual, siendo su principal ventaja que tiene personalidad jurídica propia y la responsabilidad de sus accionistas es limitada (en inglés Property Limited, siendo su abreviatura (Pty) Ltd)
- *Public company*: de forma similar a la anterior, la *public company* también tiene personalidad jurídica propia y responsabilidad limitada, pero se diferencia en que no impone restricciones a la transferibilidad de sus acciones a terceros, facilitando así el acceso a capital.
- *Personal Liability company*: es una forma jurídica de empresa normalmente utilizada por asociaciones profesionales como las de abogados o ingenieros, que funciona bajo el principio de responsabilidad personal, lo que implica que sus directores son responsables de las deudas y responsabilidades contractuales de la empresa mientras ocupen su cargo.
- *State-owned Enterprise (SOE por sus siglas en inglés)*: empresas propiedad del Estado, con capacidad financiera y operativa para desarrollar un negocio como su actividad principal.

Para constituirse como empresa bajo alguna de las formas mencionadas, es necesario realizar la tramitación ante la *Companies and Intellectual Property Commission (CIPC, www.cipc.co.za)*.

No existe límite de socios para una compañía con ánimo de lucro, de forma que puede constituirse una empresa con un único socio en cualquiera de las modalidades.

La constitución no requiere ningún tipo de capital inicial. Simplemente habrá que suscribir entre 100 y 1000 acciones en el momento de la constitución a un valor nominal de 1 rand por acción, a no ser que las actas de constitución digan lo contrario.

No existe impedimento para que una empresa extranjera sea el único accionista, aunque esta circunstancia debe quedar certificada para permitir el envío de futuros dividendos al extranjero. Al

mismo tiempo, se debe nombrar a un administrador que sea residente en el país y que se responsabilice de todas las tramitaciones necesarias con las autoridades fiscales sudafricanas.

El plazo de constitución de una empresa oscila entre 3 y 6 semanas, pero si se precisa un registro más rápido, es práctica habitual establecerse comprando una *sociedad virgen (Shelf company)*, es decir, una empresa limpia, registrada pero que no está operativa. Tras su adquisición, se realizan todos los cambios pertinentes para que reflejen la identidad de la nueva empresa, acelerando así los trámites de registro.

6.2. Registrar una empresa privada

Todas las empresas deben tener un Memorando de Constitución (MOI, por sus siglas en inglés) que establece las reglas acordadas por los accionistas para la administración y mantenimiento del negocio. Las empresas privadas pueden registrarse con un MOI estándar o con un MOI personalizado. La MOI estándar la proporciona la ley y está integrada en el proceso de registro de la empresa (se puede obtener en el siguiente enlace http://www.cipc.co.za/files/2413/9360/2362/CoR15_1A_v1_3.pdf).

Los pasos detallados para el registro de una *Private Company* se pueden encontrar en este documento: http://www.cipc.co.za/files/1916/1360/0356/NEW_E-SERVICES_COMPANY_REGISTRATION_STEP_BY_STEP_GUIDE_V3.pdf, facilitado por *Companies and Intellectual Property Commission (CIPC)*.

6.3. Registrar una compañía extranjera

Una empresa extranjera o externa es una empresa constituida fuera de Sudáfrica, independientemente de si es una empresa con o sin fines de lucro o si realiza negocios en Sudáfrica. Este tipo de empresas tienen prohibido ofrecer valores al público sudafricano a menos que siga las disposiciones específicas de la Ley de Sociedades de 2008, relativas a las ofertas al público. El artículo 23 de la Ley de Sociedades de 2008 enumera una serie de actividades que se considerarán actividades comerciales.

Los pasos detallados para el registro de una *Private Company* se pueden encontrar en este enlace: <http://www.cipc.co.za/index.php/register-your-business/companies/register-external-foreign-company/register-external-company/>

6.4. Sistema fiscal

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

6.5. Tratamiento fiscal a las empresas

6.5.1. Impuesto de sociedades (*Corporate Income Tax, CIT*)

El impuesto de sociedades (*Corporate Income Tax, CIT*¹¹) se aplica sobre los beneficios de las empresas, con un tipo general del 28% (27% a partir del 1 de abril de 2022) para el periodo fiscal comprendido entre el 1 de abril de 2021 y el 31 de marzo de 2022¹².

Si la empresa está registrada como una pequeña empresa (*Small Business Corporation, SBC*), podrá beneficiarse de una escala variable. Según la última modificación de la ley *National Small Enterprise Act* de 2004, aprobada en marzo de 2020, una empresa se clasifica como pequeña, mediana o micro empresa según cumpla con los requisitos de **número total de empleados contratados a jornada completa** y un **límite ingresos anuales**. La ley especifica los requisitos necesarios para clasificarse como pequeña, mediana o micro empresa, que en el caso del límite de ingresos anuales varía según sector de actividad.¹³

Tabla 10: Tratamiento fiscal para las pequeñas y medianas empresas 2021

Facturación anual	Gravamen %
>87 300 rands	Exención total
87 301 – 365 000 rands	7% del total de la facturación que exceda 87 300 rands
365 001 – 550 000 rands	19 439 rands +21 % del total de la facturación que exceda 365 000 rands
550 001 <	58 289 + 28 % del total de la facturación que exceda 550 000 rands

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SARS 2021

Para reducir el coste de cumplimiento para las empresas muy pequeñas (las calificadas como *micro business*), está disponible un impuesto basado en el volumen de negocio. Este impuesto se denomina *Turnover Tax* y a él pueden acogerse las empresas que cumplan con los requisitos de *micro business* con una facturación igual o inferior a un millón de rands al año, para el periodo entre el 1 de marzo de 2021 y el 28 de febrero de 2022¹⁴.

Tabla 11: Tratamiento fiscal para las micro empresas con facturación hasta 1 millón de rand

Facturación anual	Gravamen %
<335 000 rands	Exención total

¹¹ Corporate Income Tax, SARS; <http://www.sars.gov.za/TaxTypes/CIT/Pages/default.aspx>

¹² Companies, Trusts and Small Business Corporations (SBC): <https://www.sars.gov.za/tax-rates/income-tax/companies-trusts-and-small-business-corporations-sbc/>

¹³ Para más información se puede consultar el documento publicado: Revised Schedule 1 of the National Definition of Small Enterprise in South Africa. Department of Small Business Development. https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201903/423041gon399.pdf

¹⁴ Turnover tax for Micro Businesses 2021: <https://www.sars.gov.za/types-of-tax/turnover-tax/>

335 001 – 500 000 rands	1% del del total de la facturación que exceda 335 000 rands
500 001 – 750 000 rands	1 650 rands + 2 % del del total de la facturación que exceda 500 000 rands
750 001 <	6 650 rands +3 % del del total de la facturación que exceda 750 000 rands

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SARS 2021

6.5.2. Impuesto sobre los dividendos (*Dividends Tax*)

Desde febrero de 2017, la tasa del impuesto a los dividendos es del 20% para cualquier dividendo recibido.

El impuesto a los dividendos lo paga el beneficiario efectivo del dividendo. Deberán pagar impuesto las personas que reciban un pago de dividendo de:

- Empresa residente fiscal de Sudáfrica; o
- Compañía extranjera cuyas acciones cotizan en una Bolsa de Sudáfrica.

Sin embargo, algunos beneficiarios finales de dividendos tienen derecho a **una exención** (personas locales y / o extranjeras) o una **tasa reducida** (personas extranjeras).

6.6. Tratamiento fiscal a las personas físicas

El impuesto sobre la renta de las personas físicas (*Income Tax*), se rige por la *Income Tax Act* y grava la renta de los residentes, tanto la generada en Sudáfrica como en el extranjero, aunque con disposiciones para evitar la doble imposición en el caso de aquellos países con los que existe el correspondiente acuerdo bilateral. El acuerdo para evitar la doble imposición con España entró en vigor el 28 de diciembre de 2007.¹⁵

El *Income Tax* grava asimismo la renta generada en Sudáfrica de los no residentes. Desde **el 24 de febrero de 2021**, fecha de último cambio, están obligados a declarar todos aquellos ingresos superiores a los 87 300 rands anuales si tienen menos de 65 años. Las personas mayores de 65 años están exentas hasta 135 150 y las mayores de 75 hasta 151 100. La base imponible incluye, además de las rentas del trabajo, las ganancias de capital por enajenación de activos.

¹⁵Convenio para evitar la doble imposición entre España y Sudáfrica: https://www.hacienda.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_Sudafrica.pdf

El impuesto a las personas físicas en Sudáfrica para el año fiscal comprendido entre el 1 de marzo de 2021 y el 28 de febrero de 2022 tienen un rango¹⁶ de tipos generales que se sitúan entre el 18% y el 45 %.

- **Hasta 216.200 R** : 18%
- **216.201 R - 337.800 R** : 38.916 R + 26% de la cantidad superior a 216.200 R
- **337.801 R - 467.500 R** : 70.532 R + el 31% de la cantidad superior a 337.800 R
- **467.501 R - 613.600 R** : 110.739 R + el 36% de la cantidad superior a 467.500 R
- **613.601 R - 782.200 R** : 163.335 R + el 39% de la cantidad superior a 613.600 R
- **782.201 R - 1.656.600 R** : 218.139 R + el 41% de la cantidad superior a 782.200 R
- **Más de 1.656.601 R** : 587.593 R + el 45% de la cantidad superior a 1.656.600 R

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SARS 2021.

6.7. Imposición sobre el consumo

6.7.1. Impuesto sobre el valor añadido (*Value Added Tax, VAT*)

Todas las empresas o individuos que realicen ventas superiores a un millón de rands anuales tienen que realizar la declaración de este impuesto. Aquellas empresas o individuos que realicen ventas superiores a 50 000 rands pero inferiores a un millón de rands anuales pueden solicitar el registro voluntario.

El VAT tiene un tipo único del 15 % (antes del 1 de abril de 2018 era el 14 %) y se aplica a las transacciones de bienes y servicios, así como a los productos importados, sobre su valor FOB más los derechos de aduana.

Están exentos del impuesto algunos alimentos básicos (pan, leche, maíz, arroz, lentejas, conservas en lata, huevos, fruta y verdura.), gasolina y combustibles de automoción (sujetos a sus propias tasas específicas), inputs utilizados en agricultura y ganadería (semillas y plantas, fertilizantes, pesticidas, piensos, productos veterinarios), productos importados temporalmente para su reparación en Sudáfrica, transporte internacional, servicios efectuados físicamente fuera de Sudáfrica y productos destinados a la exportación.

6.7.2. Impuestos especiales (*Excise Duties*)

Los *Excise Duties* gravan el consumo de determinados productos¹⁷, tanto fabricados localmente como importados. Se aplican tasas específicas en productos como tabaco o licores y tasas *ad*

¹⁶ Rates of Tax for Individuals: <https://www.sars.gov.za/types-of-tax/personal-income-tax/>

¹⁷ Excise Duties and Levies; <https://www.sars.gov.za/ClientSegments/Customs-Excise/Excise/Pages/Excise-duty-payment-and-submission-dates-for-2020-and-2021.aspx>

valorem sobre otros como cosméticos, aparatos de audio y televisión y vehículos a motor. Existe también un impuesto específico sobre los carburantes y regímenes especiales para los consumidos en determinadas actividades, como agricultura, minería y generación de electricidad.

6.8. Otros impuestos y tasas

- **Impuesto sobre las plusvalías** (*Capital Gains Tax*, CGT)

El impuesto sobre plusvalías no es un impuesto separado sino que forma parte del impuesto sobre la renta. Obliga a gravar a las personas, empresas e instituciones por los beneficios obtenidos en la venta de activos de su propiedad.

En el caso de residentes grava la venta de activos ubicados en Sudáfrica y en el extranjero. Los no residentes solo están sujetos en la venta bienes inmuebles o activos de un establecimiento permanente ubicados en Sudáfrica.

Las tasas a abonar en los últimos ejercicios se relacionan a continuación:

Tabla 12: Impuesto sobre plusvalías

Impuesto	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Personas físicas	18%	18 %	18 %	18 %	16,4 %	13,65 %
Personas jurídicas	22,40%	22,4 %	22,4 %	22,4 %	22,4 %	18,65 %
Fidecomiso o Trust	36%	36 %	36 %	36 %	32,8 %	27,31 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SARS 2021.

- **Impuesto sobre donaciones** (*Donations Tax*)

El impuesto a las donaciones se aplica a una tasa fija del 20 % sobre el valor acumulado de la propiedad donada que no exceda 30 millones de rands y a una tasa del 25 % si excede ese valor (secciones 54 a 64 del *Income Tax Act*, 1962).¹⁸

Las transmisiones entre esposos y aquellas realizadas a determinadas instituciones benéficas quedan exentas del impuesto (categoría 1). En el caso de personas jurídicas las donaciones estarán exentas si no superan el límite de 10 000 rands (categoría 2). Están exentas las transmisiones a título gratuito entre personas físicas que no superen los 100 000 rands anuales (categoría 3).

- **Impuesto de formación** (*Skills Development Levy*),¹⁹

¹⁸ Income tax act 1962: <http://sars.mylexisnexis.co.za/#>

¹⁹ Skills development Levy: <https://www.sars.gov.za/TaxTypes/SDL/Pages/default.aspx>

El impuesto de formación está destinado a costear actividades de formación. Se aplica, con un tipo del 1 %, sobre el total de la nómina de aquellas empresas en las que el importe de la misma supera los 500 000 rands anuales.

- **Impuesto sobre transferencia de Propiedades (*Transfer Duty*),**

Este impuesto recae sobre las adquisiciones de propiedades inmobiliarias (que se encuentran exentas de IVA). Los tipos se aplican tanto a personas físicas como jurídicas en una escala progresiva en función del valor de la propiedad adquirida. Las tarifas siguientes se aplican a los bienes adquiridos a partir del 1 de marzo de 2021:

Tabla 13: Impuesto sobre la transferencia de propiedades

Valor de la propiedad	Gravamen %
0 – 1 000 000 rands	Exención total
1 000 001 – 1 375 000 rands	3% del valor superior a R 1 000 000
1 375 001 – 1 925 000 rands	R 11 250 + 6% del valor superior a R 1 375 000
1 925 001 – 2 475 000 rands	R 44 250 + 8% del valor superior a R 1 925 000
2 475 001 – 11 000 000 rands	R 88 250 + 11% del valor superior a R 2 475 000
11 000 001 en adelante	R 1 026 000 + 13% del valor superior a R 11 000 000

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SARS 2021.

No se debe pagar impuesto de transferencia si la transacción está sujeta al IVA.

- **Impuesto de sucesiones**

No existe un impuesto sobre sucesiones propiamente dicho; sin embargo, la *Estate Duty Act* si establece un gravamen sobre las propiedades de las personas fallecidas. En el caso de los residentes afectaría a sus propiedades en todo el mundo y en el de los no residentes únicamente a sus propiedades en Sudáfrica. El tipo aplicable del 20 %²⁰ y se admite una minoración general de la base imponible así como diversas deducciones. El 21 de febrero de 2018 se introdujo una excepción en relación a las propiedades con valor superior a 30 millones de rands; en este caso, el impuesto de sucesiones aumenta del 20 % al 25 % sobre la cantidad superior a los 30 millones de rands.

6.9. Normativa y costes laborales

La normativa básica está contenida en la *Basic Conditions of Employment Act*²¹ de 1997. Los tipos de contratos contemplados son:

- Contrato indefinido.
- Contrato de duración determinada.

²⁰ SARS. Estate duty: <https://www.sars.gov.za/TaxTypes/EstateDuty/Pages/default.aspx>

²¹ Basic Conditions of Employment Act 1997; https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201409/a75-97.pdf

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

A finales de 2018 se firmó el Act. No. 9 National Minimum Wage Act, 2018 que fija un salario mínimo para todos los trabajadores. Entró oficialmente en vigor en enero de 2019 y establecía lo siguiente:

- El salario mínimo se aplica a todos los trabajadores a excepción de los miembros del cuerpo de las Fuerzas Armadas, la Agencia de Inteligencia Nacional y el Servicio Secreto Sudafricano.
- Los empleadores no pueden pagar a sus trabajadores un salario inferior al salario mínimo establecido en la ley.
- El salario mínimo es parte del contrato del trabajador, salvo que el contrato prevea un salario más favorable.
- El salario mínimo nacional que entró en vigor en enero de 2019 es de 20 rands/hora trabajada con las siguientes excepciones (**últimos cambios realizados en octubre de 2021**):
 - El trabajo doméstico será remunerado con un salario mínimo de **19,09 rands/hora**; el sector agrícola y forestal con **21,69 rands/hora**; y los programas públicos de empleo dirigidos a personas más desfavorecidas con **11,93 rands/hora**.
 - Los sectores agrícolas, forestales y domésticos llegarán progresivamente al 100 % del salario mínimo nacional en un plazo de dos años.

Según el BCEA (*Basic Conditions of Employment Act*), el número máximo de horas de trabajo no debe exceder las 45 horas semanales; esto es, 9 horas al día (excluyendo la pausa para comer) si se trabaja cinco días a la semana o 8 horas al día (excluyendo la pausa para comer) si se trabaja más de cinco días a la semana. La pausa legal para el almuerzo es de una hora, pero puede reducirse a 30 minutos bajo acuerdo del empleado y el empleador. La pausa del almuerzo, que se proporciona después de cinco horas de trabajo, es tiempo no remunerado y propio del empleado.

6.9.1. Cotizaciones obligatorias

Los empresarios están obligados a realizar las siguientes contribuciones al Ministerio de Hacienda sudafricano, SARS:

- **Skills development levies (SDL)**: Como se ha comentado anteriormente en el apartado 6.9.3

- **Unemployment insurance fund (UIF²²):** Desde junio de 2021 el límite es de 17 712 rands por mes o 212 544 rands por año. Se calcula como el 2% del valor total del salario, excluyendo determinados conceptos. Un 1% de ese 2% será ingresado por el empresario bajo cuenta propia. El 1% restante lo ingresa a cuenta del empleado.

6.9.2. Otras prestaciones

- **Voluntarias (seguro médico, planes de pensiones, seguros de vida, etc):** Suelen empezar por un 9% del salario aumentando en un 1% cada año trabajado hasta alcanzar el límite del 15%.
- **Prestaciones sociales directas (incapacidad temporal, jubilación, etc...):** el 1% del salario para el seguro de desempleo “*Unemployment Insurance Fund*” (UIF). 1% lo paga el empleador y el 1% restante, el empleado.
- **Indemnización por desempleo:** 1 día de indemnización por cada 6 días trabajados con un máximo de 238 días. La cuantía a percibir se calcula sobre un porcentaje del sueldo mensual medio del periodo trabajado (cuatro últimos años). Este porcentaje aumenta a medida que el salario es menor.

ICEX

²² Unemployment insurance Fund: <https://www.sars.gov.za/types-of-tax/unemployment-insurance-fund/>

7. Inversión en Sudáfrica

7.1. Situación legal de la inversión en Sudáfrica

No se requiere ningún tipo de autorización por parte del gobierno sudafricano para que un inversor extranjero pueda comenzar un negocio en el país. Lo que sí se requiere es que se informe al banco central de Sudáfrica, el South African Reserve Bank, de la entrada de capital extranjero. Además, se debe tener en cuenta²³:

- Los no residentes pueden invertir libremente en Sudáfrica, siempre que el banco tenga pruebas documentales adecuadas, a fin de garantizar que dichas transacciones se celebren en condiciones de plena competencia, a precios justos y se financien de manera verificada.
- La entrada de capital debe ser en forma de moneda extranjera o rand desde una cuenta del no residente (es decir, una cuenta en rands abierta por un no residente en un banco sudafricano).
- En caso de desinversión de un no residente, el producto de la venta o amortización local de activos no residentes en Sudáfrica se consideraría libremente transferible.

7.2. Restricciones a la inversión en Sudáfrica

Prácticamente todos los sectores y actividades económicas son susceptibles de inversión extranjera, existiendo únicamente restricciones en industrias de carácter estratégico como: la electrónica, donde se trata de evitar que empresas extranjeras controlen el sector; la banca, donde se puede exigir a un banco extranjero que quiera abrir una sucursal en Sudáfrica que cuente con un mínimo de capital inicial y que contrate a un número mínimo de trabajadores locales; y defensa.

7.3. Repatriación de capital/control de cambios

En general, no existen restricciones a las transferencias de entrada o salida de fondos de los que sea beneficiario un no residente. El capital extranjero invertido en Sudáfrica podrá ser repatriado libremente al país de origen; sin embargo, será necesaria la autorización por parte del Banco de la Reserva de Sudáfrica, South African Reserve Bank, organismo a quien se deberá haber informado de la entrada de capital extranjero en el momento de la inversión.

En cuanto a la repatriación de dividendos y beneficios, la única restricción a su salida del país es que estos tienen que derivarse de la actividad económica propia de la empresa o de plusvalías

²³ African Reserve Bank www.resbank.co.za/RegulationAndSupervision/FinancialSurveillanceAndExchangeControl/

obtenidas como consecuencia de la inversión; además, la empresa no debe exceder su límite de endeudamiento como consecuencia de dicha repatriación. Por ello, será necesario que un auditor certifique el nivel de endeudamiento de la empresa antes de que se produzca la repatriación de beneficios.

En el caso del pago de *royalties* a empresas extranjeras, es necesario obtener un permiso del Ministerio de Comercio e Industria, DTI, para que las entidades autorizadas por el Reserve Bank (la mayoría de los bancos) puedan hacer el pago. Asimismo, el pago de gastos de gestión se podrá realizar a través de las entidades autorizadas contra la presentación de la correspondiente factura.

7.4. Incentivos y financiación industrial

7.4.1. Incentivos generales

El gobierno sudafricano ha introducido una amplia gama de incentivos fiscales y subvenciones para varias áreas de actividad como la manufacturera, infraestructura y proyectos de investigación y desarrollo. El Ministerio de Industria, Comercio y Competencia (DTIC), el Ministerio de Ciencia y Tecnología (DST) y el SARS son los encargados de administrar y conceder dichos incentivos. Algunos de ellos son:

- **Investigación y desarrollo**²⁴: deducción del 150 % del gasto incurrido en investigación y desarrollo y depreciación acelerada (50 % durante el primer año, del 30 % durante el segundo y del 20 % para el tercero) para gastos en investigación y desarrollo (antes del 1 de enero de 2012: 40/20/20/20).
- **Desarrollo urbano**:
 - Para la construcción de nuevos edificios, se permite una depreciación del 20 % anual durante el primer año, seguido del 8 % en los diez años siguientes.
 - Para la reforma de edificios, se permite una depreciación del 20 % que se podrá reclamar un máximo de cinco años.

7.4.2. Incentivos específicos

Estos planes de incentivos se clasifican en cuatro categorías²⁵:

Incentivos de Investigación y Desarrollo²⁶: para empresas del sector privado que invierten en la creación, diseño y mejora de nuevos productos y procesos.

²⁴ SARS. Research and Development (R&D) Incentive. <https://www.sars.gov.za/ClientSegments/Businesses/My-Bus-and-Tax/Pages/Research-and-Development-Incentive.aspx>

²⁵ Government Investment Incentives; <http://www.investmentincentives.co.za/>

²⁶ Research and Development Incentives; <http://www.investmentincentives.co.za/concept-and-rd>

- Subvenciones para pequeños proyectos: Support Programme for Industrial Innovation (SPII)
- Subvenciones para grandes proyectos: Partnership in Industrial Innovation (PII)
- Incentivos fiscales: Science & Technology R&D Incentive – S11D of the Income Tax Act
- Subvenciones para estudios de viabilidad: Capital Projects Feasibility Programme (CPFP)
- Technology and Human Resources in Industry Programme (THRIP)

Incentivos de gasto de capital²⁷: para empresas que desean adquirir o mejorar sus activos, bien para establecer o para ampliar su capacidad productiva

- Pequeña industria: Enterprise Investment Programme (EIP)
- Gran industria: Industrial Policy Projects – S12I of the income tax act
- Incentivos para el desarrollo de infraestructuras:
 - o Critical Infrastructure Programme (CIP)
 - o Industrial Development Zones (IDZs)
- Gasto de capital en la industria automovilística: Automotive Investment Scheme (AIS)
- Inversión extranjera: Foreign Investment Grant (FIG)
- Industria textil: Clothing and Textiles Competitiveness Programme (CTCP)
- Competitividad de la industria manufacturera: Manufacturing competitiveness enhancement programme (MCEP)

Incentivos de mejora de la competitividad²⁸: para facilitar una mayor competitividad, crecimiento económico sostenible y desarrollo de un sector específico.

- Externalización de servicios y procesos: Business process services (BPS)
- *Black enterprises*: Black Business Supplier Development Programme (BBSDP)
- Organizaciones sectoriales sin ánimo de lucro: Sector-Specific Assistance Scheme (SSAS)
- Industria textil: Clothing and Textiles Competitiveness Programme (CTCP)
- Desarrollo económico de la mujer:
 - o Bavumile
 - o Isivande Women's Fund

²⁷ Capital Expenditure Incentives; <http://www.investmentincentives.co.za/expenditure-capital>

²⁸ Competitive Advantage Incentives; <http://www.investmentincentives.co.za/concept-and-rd>

- Competitividad de la industria manufacturera: Manufacturing competitiveness enhancement programme (MCEP)

Incentivos para Industrias Específicas (I-SI): Incentivos por parte del gobierno en los sectores que consideran más oportunos para invertir (manufacturero, automoción, cinematográficos, turismo...)

7.4.3. Incentivos específicos para la inversión extranjera

En los planes de incentivos del ministerio se encuentran algunos dirigidos fundamentalmente a la inversión extranjera, entre los que destacan²⁹:

- *Foreign Investment Grant*

La subvención compensa a los inversores por los costes de trasladar maquinaria y equipamiento nuevo desde el extranjero. La subvención será como máximo de 10 millones de rands, y no podrá exceder en ningún caso el coste del traslado, ni ser superior al 15 % del total del valor de equipamiento y maquinaria nueva.

- *Business Process Services*

Este programa tiene como objetivo convertir Sudáfrica en una localización clave para la externalización de operaciones y servicios empresariales, así como crear oportunidades de empleo. Esta subvención para la mejora de la competitividad consiste en una dotación de 124 000 rands por cada puesto de trabajo creado en proyectos BPO (*Business Process Outsourcing & Offshoring*).

- *Film Production Incentive*

Este incentivo está dirigido a atraer producciones cinematográficas extranjeras para rodar películas y producciones de televisión en Sudáfrica. Igualmente, está destinado a ayudar a productores locales.

Para las compañías extranjeras se establece como requisito que un mínimo del 50 % del contenido y fotografía principal sea rodado en Sudáfrica, durante un mínimo de cuatro semanas. Igualmente, se exige que las productoras extranjeras tengan un gasto mínimo de 12 millones de rands bajo ciertos criterios. El incentivo será una subvención del 15 % del citado gasto anterior.

- *Automotive Production and Development Programme (APDP)*

²⁹Government Investment Incentives <http://www.investmentincentives.co.za>

El Automotive Production and Development Programme (APDP) es el actual marco normativo y esquema de incentivos de automoción en Sudáfrica. Define los derechos de importación, los mecanismos de reembolso, (Vehicle Assembly Allowance –VAA– y Production Incentive –PI–), y subvenciones a través del Automotive Investment Scheme (AIS).

7.5. Organismos de apoyo a la inversión

7.5.1. Department of Trade, Industry and Competition (DTIC)

InvestSA es una división del Ministerio de Comercio, Industria y Competencia sudafricano (DTIC) que se encarga de ofrecer servicios a los inversores. Entre sus funciones se encuentran la promoción y facilitación de la inversión así como la prestación de servicios de información, apoyo y resolución de conflictos. Sus objetivos son los siguientes:

- Facilitar el aumento tanto cualitativo como cuantitativo de la inversión extranjera directa y la inversión local y ofrecer servicios para retener y expandir la inversión en Sudáfrica y otros países del continente africano.
- Promocionar activamente y facilitar la inversión en sectores estratégicos para la economía sudafricana.

Web: <http://www.investsa.gov.za/>

Trade and Investment South Africa (TISA)

TISA es una división del Departamento de Comercio e Industria (dti), encargada de aumentar la base de exportadores nacionales y el volumen y valor de las exportaciones de Sudáfrica. Justificación: El Plan Nacional de Desarrollo se ha fijado el objetivo de aumentar las exportaciones en un 6% anual para 2030.

Documentación: http://www.thedtic.gov.za/wp-content/uploads/Induction-ITED_TISA_ISA.pdf

7.5.2. Development Bank of South Africa (DBSA)

Es una entidad de propiedad estatal que tiene el objetivo de acelerar el desarrollo socio-económico sostenible y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de los países del SADC. El DBSA financia proyectos regionales de desarrollo de infraestructuras fundamentalmente a través de préstamos enfocados en:

- Infraestructura social: destinada a acelerar la prestación de servicios sociales esenciales para mejorar las condiciones de vida de las comunidades más necesitadas.
- El DBSA tiene como prioridad financiar proyectos de los sectores de agua, energía, transporte y tecnologías de la información.



Web: <https://www.dbsa.org>

7.5.3. The National Empowerment Fund (NEF)

El NEF fue establecido en 1998 para promover y facilitar la igualdad económica de las razas más desfavorecidas. Su mandato y misión es el de ser el catalizador del B-BBEE. El fondo trata de tomar la iniciativa para mejorar y expandir la capacidad industrial y de producción en proyectos estratégicos nacionales.

Web: <https://www.nefcorp.co.za/>

7.6. Simulador de costes de establecimiento

ICEX ofrece esta herramienta de cálculo para la implantación de empresas en el exterior. Con este servicio online se puede conocer el coste aproximado de instalación de una empresa en Sudáfrica y compararlo con otros países. Esta herramienta ofrece información en dos niveles: en el primero, la información gratuita permite hacerse una idea rápida del mercado a través de datos de carácter general; en un segundo nivel, tras darse de alta en el servicio de pago, el usuario accede a la información cuantitativa sobre los gastos necesarios para crear su empresa, de acuerdo a las necesidades específicas que previamente se hayan configurado.

La herramienta permite:

- Seleccionar las necesidades que mejor definen la operación: número y tipo de locales, metros cuadrados, personal, suministros...
- Comparar el resultado obtenido con el de otros países y valorar así la posible implantación en distintos mercados.
- Consultar los detalles y la información complementaria de los gastos a través de los costes de establecimiento.
- Ampliar información sobre el mercado de interés, permitiendo así tener una visión global y más precisa del mismo.

Para obtener esta información de la manera más completa posible basta con acceder al portal del ICEX (www.icex.es) y dirigirse al apartado *Servicios a medida* desde donde se puede acceder directamente a la herramienta de *Simulador de Costes de Establecimiento*.

8. Bibliografía

AEAT/ Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria de España (2021). *Base de datos Estacom 2021*.

Banco Mundial (2020). *Informe Doing Business 2020*. Recuperado de:
<http://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>

Department of Small Business Development (15 marzo 2019). *Revised Schedule 1 of the National Definition of Small Enterprise in South Africa*.
https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201903/423041gon399.pdf

Republic of South Africa, Department of Home Affairs. VSF South Africa. Recuperado de:
<http://www.vfsglobal.com/dha/southafrica/index.html>

Republic of South Africa, Department of Home Affairs. *Critical Skills List. Immigration Act, 2002 (Act No. 13 Of 2002)*. *Government Gazette*, 3 June 2014. Recuperado de :
https://www.dha.gov.za/images/immigration_critical_skills.pdf

Republic of South Africa, Department of Trade and Industry DTI. Companies and Intellectual Property Commission(CIPC). *Companies Regulations. Government Gazette*, 26 April 2011. Recuperado de:
http://www.cipc.co.za/files/3214/0231/1737/Companies_Regulations.pdf

Republic of South Africa. Economic Development Department. Official Portal For South African Government Incentive Scheme (2021). *Competitive Advantage Incentives*. Recuperado de:
<http://www.investmentincentives.co.za/enhancement-competitiveness>

Republic of South Africa. Economic Development Department. Official Portal For South African Government Incentive Scheme (2021). *Industry Specific Incentives*. Recuperado de:
<http://www.investmentincentives.co.za/industry-specific-incentives>

Secretaría General de Inversiones Exteriores (2021). *Datainvex: Inversión española en el exterior 2021*. Recuperado de: <http://datainvex.comercio.es/>

South African National Accreditation System (SANAS) (2021). Recuperado de:
<http://home.sanas.co.za/>

South African Revenue Service (SARS) (2021).

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones