

ATNET

GUÍA DE NEGOCIOS DE SUDÁFRICA

Noviembre de 2025

Embajada Argentina
en Sudáfrica



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
República Argentina

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1. BREVE CONTEXTO HISTÓRICO DE SUDÁFRICA | 3 |
| 2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA SUDAFRICANA..... | 3 |
| 4. RELACIÓN ECONÓMICA BILATERAL | 5 |
| 5. COSTO DE NACIONALIZACIÓN | 5 |
| 6. PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN..... | 6 |
| 7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y FORMAS DE ACCESO AL MERCADO..... | 9 |
| 8. ESTRUCTURA TRIBUTARIA | 10 |
| 9. CULTURA DE NEGOCIOS Y PRÁCTICAS COMERCIALES | 10 |
| 10. DATOS DE CONTACTOS ÚTILES | 11 |
| A. Organismos públicos vinculados al comercio exterior..... | 11 |
| B. Cámaras empresariales y asociaciones sectoriales..... | 11 |
| C. Principales cadenas de retail y distribuidores..... | 12 |
| D. Bancos comerciales con experiencia en comercio internacional | 12 |
| E. Estudios jurídicos y contables comerciales | 13 |

1. BREVE CONTEXTO HISTÓRICO DE SUDÁFRICA

Los primeros europeos en instalarse en lo que hoy es Sudáfrica fueron los holandeses de la Compañía de Indias en 1652; del holandés deriva la lengua actual *afrikaans*. Hacia finales del 1700 los ingleses toman Cape Town y poco después se instalan en Natal. Ello llevó a que los *afrikaaners* iniciaran, hacia 1830, lo que se conoce como el *Voortrekker* o “La Gran Travesía”- del oeste hacia la zona central- y fundaran dos repúblicas: la de Transvaal y el Orange Free State.

Sudáfrica nace formalmente en 1910, siete años después que finalizara la segunda Guerra Anglo-Boer, de la unión de la Gobernación (británica) de Cape Town, las ex repúblicas afrikaners de Transvaal y Free Orange State y la gobernación (británica) de Natal. En 1947, el Partido Nacional gana por primera vez el Gobierno e impulsa el establecimiento formal-legal del *apartheid*.

Con los años, el *apartheid* provocó repudio en todo el mundo. Numerosos países rompieron relaciones diplomáticas y comerciales, y aplicaron sanciones generando un creciente aislamiento del país y su gobierno. En Sudáfrica, los movimientos anti-*apartheid*, especialmente el Congreso Nacional Africano (ANC, actual partido gobernante), iniciaron campañas de resistencia, huelgas, marchas, protestas y sabotajes que fueron reprimidos por las fuerzas gubernamentales, hasta la liberación de Nelson Mandela luego de 27 años de prisión y la organización de las elecciones presidenciales de 1994, que concluyeron la transición hacia una Sudáfrica post-*apartheid*.

El 29 de mayo de 2024 tuvieron lugar las últimas elecciones generales. Fue la primera ocasión en la que el ANC no obtuvo la mayoría absoluta. El 14 de junio de ese año, como fruto de los resultados electorales señalados, el ANC, la Alianza Democrática, el Inkatha Freedom Party (IFP), la Alianza Patriótica (PA), GOOD, Pan Africanist Congress of Azania, Freedom Front Plus, United Democratic Movement, Rise Mzansi y Al Jama-ah acordaron formar un Gobierno de Unidad Nacional (GNU), con Cyril Ramaphosa del ANC como Presidente y un gabinete de Ministros conformado por representantes de los distintos partidos.

2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA SUDAFRICANA

La economía sudafricana se encuentra desde hace más de una década en una **trampa de bajo crecimiento**. El último Country Report del FMI afirmó que el país presenta **uno de los entornos empresariales más restrictivos del mundo**, con regulaciones que desalientan la iniciativa privada y frenan la expansión. En ese marco, el organismo recomendó reforzar la lucha contra la corrupción en todos los niveles, mejorar la eficacia del Estado y avanzar en una reforma del entorno regulatorio y de negocios.

La asunción del Gobierno de Unidad Nacional en junio de 2024 trajo señales iniciales de optimismo: la voluntad de cooperar con el sector privado y el acuerdo del Congreso Nacional Africano (ANC, centroizquierda) con la Alianza Democrática (DA, centroderecha) y otros nueve partidos, que dejó fuera a fuerzas de izquierda de perfil más radical, permitieron una mayor confianza en el rumbo económico. Sin embargo, dicha confianza se fue erosionando por tensiones al interior de la alianza de gobierno sobre la orientación económica.

Este entorno de bajo crecimiento se vio agravado en 2025 por varios shocks externos. Las exportaciones de vehículos, autopartes, cítricos, vinos y otros bienes se vieron afectadas por las **medidas arancelarias de Estados Unidos**: además del arancel general del 30% aplicado a todos los productos sudafricanos, los aranceles globales impuestos por EE.UU. sobre el acero y el aluminio también afectaron la competitividad de la cadena automotriz sudafricana, que tenía a EE.UU. como principal destino para sus exportaciones. Además, la **expiración en 2025 de la Ley de Crecimiento y Oportunidad para África (AGOA)** eliminó una serie de concesiones arancelarias para las exportaciones sudafricanas.

De esta manera, y en contraste con las metas oficiales más ambiciosas -un compromiso público-privado de fines del 2024 apuntaba a alcanzar un 3% de crecimiento en 2025, mientras que el Plan de Desarrollo de Mediano Plazo publicado este año propone alcanzar un 5,4% de crecimiento para 2029-, **los pronósticos de crecimiento son bajos**: el PIB creció 0,4% en 2024 y el FMI proyecta un crecimiento de 1,1% en 2025 y 1,2% en 2026, mientras que las proyecciones del Banco Mundial se sitúan en 0,9% y 1,2%, respectivamente.

Con respecto a la dinámica de precios, el Banco Central sudafricano mantiene un objetivo de inflación del 3% con una banda de tolerancia del 1%. El último dato de inflación interanual del 3,4% se ubicó dentro de este rango. Otros datos para destacar de la economía sudafricana son la elevada tasa de desempleo (33,2%) y el alto nivel de desigualdad (con un gini de 0,67 en la distribución del consumo, el valor más alto del mundo de acuerdo con la base de datos del Banco Mundial).

3. COMERCIO EXTERIOR DE SUDÁFRICA

Sudáfrica es un actor central en el comercio del África subsahariana. Sus exportaciones se concentran en un conjunto de rubros donde el país posee claras ventajas comparativas naturales y acumuladas: metales y minerales (platino, oro, carbón, hierro, manganeso, cromo), productos semielaborados (aceros, ferroaleaciones), productos químicos, automóviles y autopartes, así como agroalimentos (cítricos, vinos, carnes, azúcar, productos forestales). En importaciones, el país se abastece de combustibles, maquinaria y bienes de capital, equipamiento eléctrico y electrónico, insumos químicos, farmacéuticos, alimentos procesados y bienes de consumo final.

Con respecto a sus importaciones, sus principales proveedores son China, India, Alemania, Estados Unidos y Tailandia. En tanto, los principales destinos de sus exportaciones son China, Alemania, Estados Unidos, Mozambique y Japón. Dentro de África, Sudáfrica mantiene lazos particularmente intensos con los países miembros de la Unión Aduanera de África Austral (SACU) y la Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC). Para Argentina, el mercado sudafricano representa también una puerta de entrada hacia estos espacios, en la medida en que un importador/distribuidor radicado en Sudáfrica puede canalizar productos hacia países vecinos mediante redes regionales ya establecidas.

4. RELACIÓN ECONÓMICA BILATERAL

Entre enero y septiembre de 2025, la Argentina exportó por USD 295 millones a Sudáfrica, un 17% más que en igual período de 2024. A continuación, se incluye una tabla con los principales productos exportados por nuestro país (Ene-Sept. 2025):

| # | P.A. | Producto | Exportaciones en US\$ | Participación en total exportado | Variación interanual | Preferencia arancelaria |
|----|------------|---|-----------------------|----------------------------------|----------------------|-------------------------|
| 1 | 1005.90.10 | Maíz en granos secos aptos para la alimentación humana | 46.478.661 | 16% | 321% | 0% |
| 2 | 2304.00.00 | Tortas y "pellets" de soja | 41.702.580 | 14% | 56% | 25% |
| 3 | 1005.90.90 | Maíz - Los demás | 38.681.752 | 13% | 7% | 0% |
| 4 | 9801.00.30 | Componentes originales para automóviles (excl. neumáticos) | 28.207.294 | 10% | -20% | 0% |
| 5 | 2009.69.00 | Mosto de uva | 17.838.834 | 6% | 117% | 0% |
| 6 | 1507.90.90 | Aceite de soja | 13.378.724 | 5% | 189% | 0% |
| 7 | 0206.29.00 | Despojos comestibles bovinos | 9.876.127 | 3% | -13% | 0% |
| 8 | 7108.12.00 | Oro en bruto | 8.125.497 | 3% | >1000% | 0% |
| 9 | 2711.13.90 | Butano | 7.926.521 | 3% | 89% | 0% |
| 10 | 1001.99.00 | Trigo y morcajo (excl. trigo duro) | 6.837.561 | 2% | 77% | 0% |
| 11 | 0207.12.10 | Carne de pollo mecánicamente deshuesada | 6.532.294 | 2% | 98% | 0% |
| 12 | 8418.50.00 | Muebles refrigerados para almacenamiento y exhibición | 5.767.218 | 2% | -38% | 10% |
| 13 | 0306.17.90 | Camarones y langostinos | 4.661.080 | 2% | -14% | 0% |
| 14 | 0207.14.93 | Cuartos traseros de pollo | 3.537.273 | 1% | 67% | 0% |
| 15 | 2306.30.00 | Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de girasol | 3.482.121 | 1% | -29% | 25% |
| 16 | 1512.11.90 | Aceite de girasol crudo | 3.275.780 | 1% | -81% | 0% |
| 17 | 8421.99.90 | Partes de centrifugadoras y máquinas y aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases | 3.228.933 | 1% | -52% | 0% |
| 18 | 0303.66.00 | Merluza congelada | 2.656.166 | 1% | -31% | 0% |
| 19 | 3812.20.00 | Plastificantes compuestos para caucho o plásticos | 2.493.043 | 1% | -6% | 0% |
| 20 | 3002.49.90 | Otras vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos, etc. | 2.147.448 | 1% | 10% | 0% |

Por otra parte, se destaca que las importaciones argentinas desde Sudáfrica alcanzaron los USD 81 millones en igual período, y consistieron fundamentalmente en maquinaria y equipos, vehículos y autopartes y productos metálicos. Como resultado, **la balanza comercial entre enero y septiembre de 2025 resultó superavitaria para nuestro país, con un saldo de USD 214 millones.**

5. COSTO DE NACIONALIZACIÓN

Sudáfrica es miembro de la Organización Mundial de Comercio y sigue el sistema armonizado de clasificación (nomenclatura sudafricana). Los aranceles son regulados bajo la Ley de Aduanas e Impuestos N° 55, y administrados por el Servicio de Rentas Internas Sudafricana (SARS).

Dada la pertenencia de Sudáfrica a **Southern African Customs Union (SACU-Botswana, Eswatini, Lesotho, Namibia y Sudáfrica)**, se aplica un Arancel de Importación común para todos los miembros. Asimismo, Sudáfrica es miembro de la Comunidad de Desarrollo del África Austral (SADC) junto con Angola, Botswana, República Democrática del Congo, Lesotho, Malawi,

Mauricio, Mozambique, Namibia, el Reino de Eswatini, Seychelles, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

Cabe destacar que el **Mercosur** y **SACU** firmaron un **Acuerdo Preferencial de Comercio** que se encuentra vigente desde el año 2016. No obstante, como se evidencia en la tabla anterior, **el universo de concesiones arancelarias recibidas por nuestro país no es significativo**, en tanto se observa que únicamente 3 de los 20 principales productos exportados por nuestro país obtienen alguna preferencia arancelaria de entre el 10% y el 25%. Debe destacarse que los productos argentinos compiten en este mercado con las importaciones provenientes de la Unión Europea, que ingresan mayormente sin arancel atento al acuerdo de libre comercio que SACU firmó con dicho bloque económico.

El libro arancelario con todas las posiciones del nomenclador y los aranceles vigentes para cada bloque comercial se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<https://www.sars.gov.za/wp-content/uploads/Legal/SCEA1964/Legal-LPrim-CE-Sch1P1Chpt1-to-99-Schedule-No-1-Part-1-Chapters-1-to-99.pdf>

6. PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN

El importador debe estar registrado en el Servicio de Rentas Fiscales de Sudáfrica (SARS), donde se le asigna un número codificado aduanero que debe figurar en todas las declaraciones de aduana. La legislación nacional concede al importador/agente un plazo de siete días (con siete días adicionales para la entrada de mercancías a granel o fraccionadas, importadas por vía marítima, aérea o ferroviaria, es decir, 14 días) o de 28 días en el caso de mercancías en un depósito de contenedores, para despachar las mercancías desde el momento en que llegan a la República.

Los exportadores e importadores sudafricanos acostumbran a contratar un agente de aduanas que se encargue del despacho, ya que algún error en la declaración puede resultar en penalidades, cuyo costo puede llegar a ser hasta 3 veces el valor del producto importado. El proceso de despacho incluye la aceptación y comprobación de la declaración de mercancías con los documentos presentados (factura, conocimiento de embarque, certificado de origen, permisos, etc.), el examen de las mercancías si es necesario y la evaluación y recaudación de los derechos y el IVA. Las aduanas pueden exigir información adicional y solicitar muestras. Las aduanas también pueden retener mercancías para otros departamentos gubernamentales. El departamento gubernamental pertinente garantizará entonces el cumplimiento de sus leyes, reglamentos y normas aplicables.

El despacho en Aduana de envíos marítimos se puede realizar previo a su llegada al puerto sudafricano (posterior a ser cargados en el buque de transporte). Tras el despacho, el importador paga los derechos al servicio del puerto y recibe el permiso de muellaje. Las oficinas de aduana más grandes aceptan documentación electrónica para acelerar el proceso de despacho. Sin embargo, debe ir acompañada de una versión impresa, puesto que se sigue considerando una declaración legal. Este trámite suele requerir entre 2 y 3 días, según el puerto

de entrada. Para los fletes aéreos se requiere como máximo 24 horas y la documentación viene acompañada de la mercadería.

Sudáfrica cuenta con un entramado regulatorio complejo en materia de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, que involucra a varios ministerios y agencias especializadas. Los alimentos y productos agroindustriales están sujetos a reglamentaciones de inocuidad, calidad, etiquetado y presentación que emanan del Departamento de Agricultura y del Departamento de Salud, entre otros. Por lo general, las exigencias se alinean con estándares internacionales (Codex Alimentarius, normas ISO, buenas prácticas de manufactura), pero pueden existir requisitos específicos en función de la categoría del producto.

En el caso de medicamentos, dispositivos médicos y otros productos de salud, la autoridad competente es la South African Health Products Regulatory Authority (SAHPRA), que regula registro, importación, distribución y farmacovigilancia. Los productos eléctricos, electrónicos y ciertos bienes industriales deben cumplir normas técnicas sudafricanas y, en algunos casos, someterse a certificaciones de seguridad o eficiencia. El exportador argentino debe coordinar con el importador sudafricano la obtención de certificados de conformidad, registros sanitarios y demás autorizaciones exigidas, así como asegurarse de que las etiquetas incluyan, como mínimo, información clara en inglés sobre la naturaleza del producto, ingredientes o composición, país de origen, fechas de producción y vencimiento cuando corresponda, y advertencias legales.

A continuación, se describen en mayor profundidad los requisitos para la importación de algunos productos, a modo de ejemplo:

- Alimentos y bebidas:

Todo producto destinado al consumo humano debe cumplir las normas de inocuidad alimentaria, etiquetado y composición establecidas por el Departamento de Salud y, cuando corresponda, por el Consejo Nacional de Regulación de Compulsory Specifications (NRCS). El etiquetado debe estar en inglés y contener la información exigida por la legislación sudafricana: denominación del producto, lista de ingredientes, contenido neto, información nutricional, lote y fechas de fabricación y vencimiento.

- Productos vegetales:

Para importar plantas, productos vegetales y otros artículos regulados a Sudáfrica, el importador debe solicitar un permiso de importación expedido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de Sudáfrica (NPPOZA). El permiso tiene una validez de un año. Debe cumplir las condiciones fitosanitarias de importación de la Ley de Plagas Agrícolas de 1983 (Ley 36 de 1983) o de la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de Sudáfrica (NPPOZA).

Si los productos no están exentos del permiso de importación, debe rellenar un formulario de solicitud para importarlos. Si los productos están exentos, debe asegurarse de que cumplen las medidas fitosanitarias para dicha exención. Debe enviar una copia del permiso de importación al exportador/proveedor. La Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país exportador debe comprobar si los productos cumplen los requisitos de importación de Sudáfrica. Si se cumplen los requisitos de importación, la NPPOZA expedirá un certificado fitosanitario. El exportador debe enviar el certificado fitosanitario original junto con las mercancías a Sudáfrica.

- Productos genéticamente modificados:

Los organismos genéticamente modificados (OGM) deben cumplir la normativa de bioseguridad establecida por la Dirección de Bioseguridad del Departamento de Agricultura, conforme a la Ley de Manejo Genéticamente Modificado (Genetically Modified Organisms Act, 1997). Los OGM o sus derivados requieren aprobación previa para importación, transporte y uso, incluso si han sido procesados. Además, los alimentos que contengan ingredientes transgénicos deben declararlo de manera visible en el etiquetado, según las regulaciones del Departamento de Salud y del Consumer Protection Act.

- Material eléctrico

El National Regulator for Compulsory Specifications (NRCS) es el regulador nacional oficial para las especificaciones obligatorias y expide certificados relacionados con los exámenes, análisis, pruebas, calibraciones y cualquier otro tipo de evaluación. En el caso del material eléctrico, su departamento de electrotécnica tiene el mandato de proteger la seguridad y la salud de los consumidores y el medio ambiente, haciendo cumplir las especificaciones obligatorias. Los productos regulados incluyen electrodomésticos, herramientas eléctricas, equipos de TIC, equipos audiovisuales, productos de iluminación y componentes eléctricos como enchufes, adaptadores e interruptores.

El departamento de electrotécnica del NRCS es un organismo de inspección acreditado y lleva a cabo sus operaciones de acuerdo con los requisitos de SANS/ISO/IEC 17020: Evaluación de la conformidad - Requisitos para el funcionamiento de los distintos tipos de organismos que realizan la inspección.

- Medicamentos

La importación de medicamentos a Sudáfrica está regulada por la Medicines and Related Substances Act 101 de 1965 y supervisada por la South African Health Products Regulatory Authority (SAHPRA). En términos generales, el importador debe contar con una licencia de SAHPRA para fabricar, importar o exportar medicamentos y sustancias sometidas a control, de conformidad con la sección 22C(1)(b) de la Ley. Además, el producto debe estar registrado ante SAHPRA, salvo excepciones, y cumplir con los requisitos de calidad, seguridad y eficacia, así como con las Buenas Prácticas de Manufactura y Distribución.

Para cada envío se exige la documentación básica (factura comercial, copia de la licencia del importador, permisos específicos para sustancias en los cuadros 5 a 8, y formularios de importación como el MBR 20), que debe presentarse también ante las autoridades de Port Health en el punto de entrada para que se autorice el despacho. Cuando el medicamento no está registrado en Sudáfrica, el acceso puede gestionarse de manera excepcional bajo la sección 21 de la misma Ley. En esos casos, un profesional de la salud o una empresa farmacéutica presenta a SAHPRA una solicitud motivada, demostrando la necesidad clínica, la ausencia de alternativas adecuadas y aportando información técnica (validación del producto, certificado de análisis, antecedentes de registro en otros países, etc.). SAHPRA puede emitir una carta de autorización condicionada que debe acompañar a la importación y mostrarse a aduanas junto con los permisos de sustancias controladas, si corresponde.

- Vacunas veterinarias:

Para importar, distribuir o vender vacunas para su uso en animales en Sudáfrica, las vacunas deben estar registradas de conformidad con la Ley de Fertilizantes, Piensos para Granjas, Remedios Agrícolas y Remedios para Ganado de 1947 (Ley 36 de 1947).

Para importar una vacuna registrada para su uso en animales también se debe obtener un permiso veterinario de importación de la Dirección de Sanidad Animal. Este permiso de importación es válido por un período limitado y para un solo envío. Existen protocolos veterinarios de importación. Dado que los requisitos sanitarios cambian a menudo, se recomienda tomar contacto directo con la Dirección de Sanidad Animal (+27 12 319 7507/7684/7700/7673/7456 o correo electrónico VetPermits@daff.gov.za) para conocer los requisitos más recientes.

Para importar una vacuna no registrada para un ensayo en Sudáfrica, se requieren dos permisos. Uno de los permisos debe obtenerse en el Registro de la Ley 36 de 1947 y el otro en la Dirección de Sanidad Animal. La solicitud del permiso del Registro de la Ley 36 de 1947 debe ir acompañada del protocolo completo del ensayo propuesto. La Dirección Sanidad Animal emite un permiso de importación sólo una vez que recibe una copia del permiso emitido por el Registrador de la Ley 36 de 1947. Una vacuna importada para un ensayo no puede ser vendida.

7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y FORMAS DE ACCESO AL MERCADO

Los canales de comercialización en Sudáfrica varían según el tipo de producto, pero en general combinan estructuras modernas de retail con redes de distribución informales. En bienes de consumo masivo, las grandes cadenas de supermercados, hipermercados y tiendas de conveniencia desempeñan un rol dominante, complementadas por mayoristas que abastecen al comercio minorista independiente. En sectores industriales, agropecuarios y de servicios, el acceso suele darse a través de importadores especializados, distribuidores técnicos, integradores de soluciones y casas de representación que sirven a segmentos específicos (minería, construcción, agro, energía, salud, TIC, etc.).

Las empresas argentinas pueden elegir entre varias modalidades de ingreso: exportación directa a un importador/distribuidor, designación de agentes comerciales, otorgamiento de exclusividades territoriales o sectoriales, acuerdos de licencia o franquicia, creación de joint ventures con socios locales o incluso inversión en filiales propias. Cada modelo implica diferentes niveles de control, riesgo, costos fijos y necesidad de conocimiento local. Para un primer acercamiento, suele ser recomendable trabajar con un importador o distribuidor que ya cuente con una red comercial desarrollada, mientras se evalúan, en paralelo, opciones de mayor presencia física si el mercado muestra suficiente potencial y estabilidad.

La logística internacional hacia Sudáfrica está fuertemente basada en el transporte marítimo de contenedores. Los principales puertos de entrada de carga general son Durban (el mayor puerto de contenedores de África), Ciudad del Cabo, Ngqura/Port Elizabeth y, para ciertos graneles, Richards Bay. Los envíos desde Argentina suelen salir de puertos atlánticos y arribar a Durban o Ciudad del Cabo, desde donde se distribuyen por camión o ferrocarril hacia el interior del país y, en algunos casos, hacia países vecinos. La disponibilidad de servicios regulares de líneas navieras

internacionales facilita la planificación de operaciones, aunque la congestión portuaria y las limitaciones de infraestructura pueden generar demoras en determinadas épocas.

En materia financiera, las operaciones de comercio internacional se realizan principalmente en dólares estadounidenses o euros. Las cartas de crédito documentarias siguen siendo el instrumento preferido cuando existe escaso historial de relación con el importador o se trata de montos significativos, mientras que las cobranzas documentarias y los pagos contra presentación ganan espacio cuando se consolida la confianza. Dado el carácter relativamente volátil del rand sudafricano (ZAR), es aconsejable definir con claridad la moneda de facturación, el incoterm aplicable, los plazos de pago y, en operaciones de mayor complejidad, mecanismos de cobertura de riesgo cambiario. Asimismo, trabajar a través de bancos que tengan experiencia o presencia en Sudáfrica puede simplificar la operatoria y reducir costos.

8. ESTRUCTURA TRIBUTARIA

El ordenamiento legal sudafricano se asienta en una combinación de common law y legislación codificada. Para las empresas extranjeras que deciden establecerse, la forma societaria más habitual es la private company (Pty Ltd), que ofrece flexibilidad en la estructura de capital y en la gestión. La constitución de una entidad local requiere el registro ante la Companies and Intellectual Property Commission (CIPC), la inscripción ante SARS para fines fiscales y, en su caso, la obtención de licencias o registros sectoriales. La legislación laboral es detallada y contempla una serie de derechos y obligaciones que deben ser tenidos en cuenta por cualquier empresa que contrate personal en el país.

Desde la perspectiva del exportador que opera sin presencia local, los principales tributos a considerar son los derechos de aduana y el VAT (habitualmente del 15%) aplicado a las importaciones y ventas domésticas. En la medida en que la empresa argentina no configure un establecimiento permanente según la legislación sudafricana y los convenios para evitar la doble imposición, no debería estar sujeta al impuesto a las ganancias local por las operaciones de exportación. Sin embargo, cuando se pasa a esquemas con mayor presencia física (por ejemplo, depósitos, oficinas comerciales o plantas productivas), la situación tributaria se complejiza y requiere del asesoramiento de profesionales especializados para optimizar la carga impositiva y asegurar el cumplimiento normativo.

9. CULTURA DE NEGOCIOS Y PRÁCTICAS COMERCIALES

La cultura de negocios en Sudáfrica refleja la diversidad del país. En los grandes centros urbanos y en sectores corporativos predomina un estilo de negociación relativamente formal, donde se valora la puntualidad, la preparación técnica y la claridad en la presentación de propuestas comerciales. El inglés es el idioma de trabajo en la mayoría de los ámbitos empresariales, aun cuando existan once idiomas oficiales y una gran heterogeneidad cultural. Los contratos suelen ser detallados y los interlocutores esperan que los compromisos asumidos se plasmen por escrito.

Un rasgo distintivo del entorno empresarial es la importancia del Broad-Based Black Economic Empowerment (B-BBEE), política de acción afirmativa que afecta la selección de proveedores, la adjudicación de contratos y el acceso a licitaciones públicas o grandes clientes privados. Las empresas sudafricanas suelen buscar socios y proveedores cuya estructura accionaria y de gestión contribuya a mejorar su puntaje de B-BBEE. Para el exportador argentino, esto implica que la elección de distribuidores, agentes o socios locales puede tener implicancias más allá de la mera eficiencia comercial.

10. DATOS DE CONTACTOS ÚTILES

A continuación se presenta un listado con datos contactos útiles para empresas argentinas interesadas en hacer negocios con Sudáfrica. Incluye organismos públicos, cámaras empresariales, cadenas de retail y distribuidores, bancos comerciales y estudios jurídicos y contables.

A. Organismos públicos vinculados al comercio exterior

| Nombre | Sitio web | Email | Teléfono |
|--|---|--|-----------------|
| Department of Trade, Industry and Competition (the dtic) | https://www.thedtic.gov.za | contactus@thedtic.gov.za | +27 86 184 3384 |
| South African Revenue Service (SARS) – Aduanas y comercio exterior | https://www.sars.gov.za | contactus@sars.gov.za | 0800 00 7277 |
| Department of Agriculture | https://www.nda.gov.za | info@dalrrd.gov.za | +27 12 319 6000 |
| South African Health Products Regulatory Authority (SAHPRA) | https://www.sahpra.org.za | info@sahpra.org.za | +27 12 501 0300 |
| Transnet National Ports Authority (TNPA) | https://www.transnetnationalportsauthority.net | TNPAcustomerservice@transnet.net | +27 86 010 9330 |

B. Cámaras empresariales y asociaciones sectoriales

| Nombre | Sitio web | Email | Teléfono |
|------------------------------------|---|----------------------------------|----------|
| Business Unity South Africa (BUSA) | https://www.busa.org.za | N/D (formulario web en el sitio) | N/D |

| | | | |
|--|---|--|-----------------|
| South African Chamber of Commerce and Industry (SACCI) | https://www.sacci.org.za | info@sacci.org.za | +27 11 446 3800 |
| Agricultural Business Chamber (Agbiz) | https://www.agbiz.co.za | liezl@agbiz.co.za | N/D |
| Consumer Goods Council of South Africa (CGCSA) | https://www.cgcsa.co.za | info@cgcsa.co.za | +27 11 777 3300 |
| Minerals Council South Africa | https://www.mineralscouncil.org.za | info@mineralscouncil.org.za | +27 11 498 7100 |
| NAAMSA – The Automotive Business Council | https://naamsa.co.za | info@naamsa.co.za | N/D |

C. Principales cadenas de retail y distribuidores

| Nombre | Sitio web | Email | Teléfono |
|--------------------------------|---|--|----------------------------------|
| Shoprite / Checkers | https://www.shoprite.co.za | xtrasavings@shoprite.co.za | +27 80 001 07 09 (Customer Care) |
| Pick n Pay | https://www.pnp.co.za | customer care@pnp.co.za | +27 86 030 3030 |
| SPAR Group (SPAR South Africa) | https://www.spar.co.za | intcontact@spar.co.za | +27 86 031 3141 |
| Massmart (Makro, Game, etc.) | https://www.massmart.co.za | info@massmart.co.za | +27 11 517 0000 |
| Food Lover's Market | https://foodloversmarket.co.za | N/D (formulario / client care en el sitio) | +27 86 000 7728 |

D. Bancos comerciales con experiencia en comercio internacional

| Nombre | Sitio web | Email | Teléfono |
|---------------------------|---|--|-----------------|
| Standard Bank | https://www.standardbank.co.za | information@standardbank.co.za | +27 86 012 3000 |
| Absa Bank | https://www.absa.co.za | N/D (formulario web en el sitio) | N/D |
| First National Bank (FNB) | https://www.fnb.co.za | info@fnb.co.za | +27 87 575 0000 |

| | | | |
|---------------|---|----------------------------------|-----|
| Nedbank | https://www.nedbank.co.za | N/D (formulario web en el sitio) | N/D |
| Investec Bank | https://www.investec.com | N/D (formulario web en el sitio) | N/D |

E. Estudios jurídicos y contables comerciales

| Nombre | Sitio web | Email | Teléfono |
|---|---|--|-----------------|
| Webber Wentzel (estudio jurídico) | https://www.webberwentzel.com | info@webberwentzel.com | +27 11 530 5000 |
| ENSAfrica (estudio jurídico y tributario) | https://www.ensafrica.com | info@ensafrica.com | +27 11 269 7600 |
| Bowmans (estudio jurídico) | https://bowmanslaw.com | info-jhb@bowmanslaw.com | +27 11 669 9000 |
| Cliffe Dekker Hofmeyr (CDH) | https://www.cliffedekkerhofmeyr.com | jhb@cdhlegal.com | +27 11 562 1000 |
| Werksmans Attorneys | https://www.werksmans.com | enquiries@werksmans.com | +27 11 535 8000 |
| PwC South Africa (servicios contables y de consultoría) | https://www.pwc.co.za | N/D (contacto vía formulario web) | +27 11 797 4000 |
| Deloitte Africa – South Africa | https://www.deloitte.co.za | africaauditassurriskman@deloitte.co.za | +27 11 806 5000 |
| KPMG South Africa | https://home.kpmg/za/en/home.html | info@kpmg.co.za | +27 11 647 7111 |
| EY South Africa | https://www.ey.com/za | samantha.rech@za.ey.com | +27 11 772 3000 |

Muchas gracias por su atención.

Ante cualquier duda, comuníquese con la Embajada Argentina en Sudáfrica.

<http://esafr.cancilleria.gob.ar>

