



GUIDA PAESE: SUDAFRICA

*A cura di: **Avv. Eugenio Bettella, Dott.ssa Federica Scarso , Avv. Barbara Cavallin***

INDICE

1.	INTRODUZIONE	4
2.	INFORMAZIONI GENERALI	5
2.1	Principali Indicatori sociali	5
3.	PROFILO SOCIO POLITICO	6
3.1	Cenni storici	6
3.2	Forma di Stato e suddivisione amministrativa	7
3.3	Forma di Governo	7
4.	IL SUDAFRICA NELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI	10
4.1	Il Sudafrica e l'integrazione regionale	11
4.2	Accordi con l'Unione Europea	13
4.3	Altri accordi di cooperazione internazionale	14
4.4	Relazioni commerciali tra il Sudafrica e l'Italia	15
5.	IMPORTARE ED ESPORTARE IN SUDAFRICA	17
5.1	Sistema doganale	17
5.2	Limitazioni e autorizzazioni necessarie	19
5.3	Documentazione necessaria all'importazione	19
5.4	Modalità di presentazione delle dichiarazioni di importazione	20
5.5	Procedure di sdoganamento	21
5.6	Ulteriori modalità di esportazione	21
5.7	Barriere non tariffarie	22
6.	ORDINAMENTO GIURIDICO	23
6.1	Fonti dell'ordinamento	23
6.2	Risoluzione delle controversie	23
7.	NORMATIVA COMMERCIALE	26
7.1	Tutela della concorrenza	26
7.2	Tutela del consumatore	27
7.3	Responsabilità da prodotto	28
7.4	Licenze amministrative	30
8.	CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE	31
8.1	Contratto di agenzia	31
8.2	Concessione di vendita	32
8.3	<i>Franchising</i>	32
8.4	<i>Joint Venture</i>	33
9.	NORMATIVA DEGLI INVESTIMENTI ESTERI	35
9.1	Ammissibilità e limitazioni	35
9.2	Garanzie e adempimenti amministrativi	35
9.3	A agevolazioni finanziarie, fiscali e contributive	36
9.4	Zone economiche speciali	37
9.5	Opportunità di investimento	37
9.6	Settori produttivi di interesse particolare	39

10.	NORMATIVA SOCIETARIA	40
10.1	Tipologie societarie	40
10.2	Costituzione	40
10.3	Adempimenti contabili e obblighi di trasparenza	42
10.4	Estinzione e liquidazione	42
10.5	Disciplina delle società straniere	43
11.	SISTEMA FISCALE	45
11.1	Tassazione delle persone fisiche	45
11.2	Tassazione delle persone giuridiche	46
11.3	Imposta sul valore aggiunto	48
11.4	Convenzioni contro le doppie imposizioni	49
12.	DIRITTO DEL LAVORO	53
12.1	Contrattazione collettiva ed individuale	53
12.2	Elementi del contratto di lavoro	54
12.3	Licenziamenti individuali e collettivi	55
12.4	Sicurezza sociale e oneri contributivi	58
12.5	Immigrazione e visti	58
13.	TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE	61
13.1	Marchio commerciale	61
13.2	Disegni e modelli	63
13.3	Diritto d'autore	63
13.4	<i>Know How</i>	64
13.5	Contratti di licenza	64
14.	SISTEMA VALUTARIO E FINANZIARIO	65
14.1	Norme valutarie	65
14.2	Sistema bancario	65
14.3	Mercato borsistico	66
14.4	Situazione dei pagamenti internazionali	66
14.5	Finanziamenti e progetti di sostegno italiani ed internazionali	67

1. INTRODUZIONE

Il Sudafrica si estende lungo l'intera area meridionale del continente africano, e si affaccia ad ovest sull'oceano Atlantico e a sud-est sull'oceano Indiano; confina a nord con il Botswana, a nord-est con lo Zimbabwe e il Mozambico, e a nord-ovest con la Namibia. All'interno del territorio sudafricano sono infine comprese le enclave indipendenti del Lesotho e dello Swaziland. La zona più ricca e produttiva del Paese è situata a sud, dove il livello di industrializzazione è in tutto e per tutto simile a quello dei Paesi Occidentali.

La collocazione geografica del Sudafrica ne ha fatto un naturale crocevia per i commerci via mare, in virtù della sua posizione di confine tra l'Oceano Indiano e l'Oceano Atlantico. Inoltre, negli ultimi anni, il Sudafrica ha rappresentato il punto di riferimento per i Paesi confinanti, avviati ad una fase di sviluppo della loro economia, e ciò ha determinato l'avvio di importanti investimenti per il rafforzamento delle infrastrutture stradali e ferroviarie, per favorire la circolazione delle merci da e per i Paesi vicini.

Dal punto di vista paesaggistico, il territorio si presenta variegato: a nord-est si trova il Parco Nazionale Kruger, che con la sua importante riserva faunistica è la prima attrazione zoologica dell'Africa australe, mentre in direzione sud-ovest si trova la provincia del Gauteng, di piccole dimensioni ma che rappresenta il cuore commerciale del Paese e una delle zone più ricche del continente (Gauteng in lingua sesotho significa infatti "luogo d'oro").

Le città principali sono Pretoria, sede del governo e Johannesburg, sede della borsa valori. Quest'ultima, assieme alle città di Cape Town e Durban, costituisce il principale dei tre poli economico-industriali del Paese.

Il territorio sudafricano è ricco di risorse naturali tra cui carbone, platino, oro, ferro, nichel, manganese, uranio e cromo. La produzione mineraria sudafricana è pari al 45% della produzione totale africana. Il Sudafrica guida il continente nella produzione industriale, con il 40% della produzione totale dell'Africa. Il Paese genera oltre il 50% dell'energia elettrica dell'Africa.

Dal punto di vista politico, il Sudafrica rappresenta un esperimento riuscito di transizione da un regime repressivo ad un sistema democratico. La giovane democrazia sudafricana è nata nel 1994 a seguito delle prime elezioni libere indette nel Paese dopo un lungo periodo di segregazione razziale noto come apartheid, che causò gravi contrasti interni e acutizzò le disparità economiche e culturali della popolazione.

Oggi il Sudafrica rappresenta una delle economie più dinamiche a livello mondiale ed è, di fatto, il Paese economicamente più avanzato dell'intero

continente africano. Unico membro africano del G20, nel 2010 è stato inserito nella lista dei BRIC – oggi BRICS –, acronimo utilizzato per riferirsi congiuntamente alle maggiori potenze economicamente emergenti del mondo (Brasile, Russia, India, Cina e, appunto, Sudafrica). Il Paese costituisce quindi un luogo chiave per gli investimenti, che induce a nutrire fiducia e a scommettere sul suo enorme potenziale di sviluppo, sia per le opportunità commerciali che presenta all'interno dei suoi confini sia come porta verso l'Africa sub sahariana e il restante continente africano.

2. INFORMAZIONI GENERALI

Forma di Stato: Repubblica Federale

Capitali: Pretoria (capitale amministrativa, ca. 1.404.000 abitanti), Città del Capo (capitale legislativa, ca. 3.350.000 abitanti), Bloemfontein (capitale giudiziaria, ca. 350.000 abitanti)

Altre città importanti: Durban (ca. 2.830.000 abitanti), Ekurhuleni (ca. 3.140.000 abitanti) Johannesburg (ca. 3.607.000 abitanti)

Superficie: 1.219.090 Km² (fonte CIA *World Factbook*)

Popolazione: ca. 49 milioni di abitanti (fonte CIA *World Factbook*)

Densità popolazione: 40 ab./Km² (fonte CIA *World Factbook*)

Comunità italiana: circa 28.000 ab. (fonte Ministero dell'Interno italiano)

Moneta: Rand (ZAR) – Tasso di cambio: 1 Euro = 11,82 ZAR; 1 USD = 9,23 ZAR (in data 28/03/2013, fonte Banca d'Italia)

2.1 Principali indicatori sociali

Popolazione urbana: 62%, con un tasso di urbanizzazione annuale stimato all'1,2% fino al 2015 (fonte CIA *World Factbook*)

Tasso di disoccupazione: ca. 25% (fonte *International Labour Organization* – ILO)

Lingue ufficiali: le lingue ufficiali sono 11 e corrispondono alle diverse etnie. Di queste, due sono lingue indoeuropee mentre le altre nove sono lingue bantu. L'inglese è la lingua veicolare del Sudafrica, è pressoché parlata da tutti ed è anche quella prevalentemente usata a livello governativo e dai media. Tuttavia, nonostante la larga diffusione della lingua inglese, la lingua più parlata nel Paese è lo zulu, che è la lingua madre del 24% della popolazione, seguita dallo xhosa (18%) e dall'afrikaans (13%).

Religioni: circa l'80% della popolazione sudafricana è di fede cristiana, suddivisa in protestanti (ca. il 37%), cattolici (ca. il 7%) e altre confessioni cristiane (ca. il 36%). Le altre principali religioni del Paese sono l'Islam, l'Ebraismo, l'Induismo ed il Buddismo.

3. PROFILO SOCIO POLITICO

3.1 Cenni storici

I primi contatti delle popolazioni europee con il territorio sudafricano avvennero nel corso del XV° Secolo, dopo che i navigatori portoghesi Bartolomeo Diaz e Vasco de Gama ebbero oltrepassato il Capo di Buona Speranza. Successivamente, nel 1652, gli olandesi crearono i primi insediamenti terrestri in Sudafrica, preludio della futura epoca coloniale, fondando Città del Capo, che all'inizio fungeva da semplice stazione di rifornimento per le imbarcazioni della Compagnia Olandese delle Indie Orientali.

Tra il 1797 e il 1806 ebbe inizio l'espansione inglese nel territorio sudafricano, dapprima riguardante solo la Colonia del Capo, per poi estendersi a tutto il Paese, non senza conflitti con le popolazioni di origine olandese (i Boeri) già presenti in quelle aree. Tali scontri sfociarono nel Trattato di Vereeniging del 1902, che condusse all'unificazione delle diverse colonie sudafricane in un unico *dominion* facente parte del *Commonwealth* britannico, denominato Unione Sudafricana (1910). Dopo aver preso parte alla Prima Guerra Mondiale a fianco del Regno Unito, l'Unione Sudafricana vide sancita la propria indipendenza dal *Commonwealth* nel 1931, con lo Statuto di Westminster approvato dal Parlamento inglese. Durante la Seconda Guerra Mondiale, l'Unione Sudafricana combatté al fianco degli Alleati in Etiopia, Africa settentrionale e in Europa.

Terminata la guerra, nel 1948, il successo elettorale del *National Party*, fondato nel 1914 da un gruppo di nazionalisti *afrikaner*, determinò l'avvio di una politica di segregazione razziale, nota come *apartheid*. In questo regime, secondo il quale le diverse etnie del Paese potevano convivere solo se separate, furono istituiti 10 *bantustan*, ovvero territori destinati alle popolazioni nere delle diverse etnie, a cui venne destinato complessivamente solo il 13% del territorio del Paese, mentre la popolazione nera rimasta al di fuori dei *bantustan* venne progressivamente privata dei diritti civili. L'intensificarsi delle persecuzioni razziali determinò, soprattutto negli anni '80 del XX° Secolo, il progressivo isolamento del Sudafrica sul piano internazionale, il sorgere di conflitti etnici interni e la nascita di importanti movimenti di opposizione nazionale, tra i quali il più rilevante era l'*African National Congress* (ANC), guidato da Nelson Mandela. All'inizio degli anni '90, il regime di *apartheid* entrò quindi in una profonda crisi, con riflessi economici, politici e sociali. La liberazione dal carcere di Nelson Mandela, l'11 febbraio 1990 rappresentò un passo fondamentale verso la trasformazione del Paese in una democrazia moderna.

Il 27 aprile 1994 si tennero le prime elezioni democratiche con suffragio esteso alla popolazione nera: Nelson Mandela divenne Presidente e assunse la guida del successivo processo di pacificazione nazionale. Il nuovo governo si prefisse, tra i suoi obiettivi principali, quello di archiviare l'epoca dell'*apartheid* in una logica di

riconciliazione nazionale. Tale periodo di transizione fu gestito da un tribunale speciale istituito nel 1995 a Città del Capo, la Commissione per la Verità e la Riconciliazione (*Truth and Reconciliation Commission, TRC*). In campo economico, il governo dell'ANC adottò una politica di ricostruzione e di sviluppo che puntava a rilanciare l'economia del Paese, a cui si unirono, successivamente, gli investimenti provenienti dall'estero e il sostegno del Fondo Monetario Internazionale. L'abolizione dell'*apartheid* e l'introduzione di un sistema democratico, nonché il ritrovato consenso in campo internazionale, hanno permesso al Sudafrica di beneficiare, negli ultimi 20 anni, di un'importante crescita della propria economia, consolidando la propria posizione di *leadership* tra i Paesi africani industrializzati, con lo sviluppo, in particolare, di importanti industrie nel settore alimentare, energetico, edilizio e automobilistico. Tale processo di sviluppo è stato coronato, nel 2010, dall'ingresso del Sudafrica nel gruppo dei BRICS – le più importanti economie emergenti su scala globale – unendosi alle già consolidate presenze di Brasile, Russia, India e Cina.

3.2 Forma di Stato e suddivisione amministrativa

Il Sudafrica è uno Stato unitario diviso in 9 province autonome: ovvero le tre province del Capo (Eastern, Western, Northern Region) che si trovano a sud-ovest; la piccola provincia di Gauteng a nord-est, che comprende l'agglomerato metropolitano Johannesburg/Pretoria/Germiston; il Free State situato all'incirca al centro del Sudafrica; il KwaZulu-Natal, che si affaccia sull'Oceano Indiano a sud-est; e infine, le province di Limpopo, North West e Mpumalanga, che costeggiano il confine nord-occidentale del Paese.

Tale suddivisione amministrativa ha sostituito, dal 1994 in poi, la precedente ripartizione territoriale, frutto dell'*apartheid* e in base alla quale il Sudafrica era stato suddiviso in 4 repubbliche boere (Capo, Transvaal, Orange e Natal) e in 10 *bantustan*.

3.3 Forma di Governo

Il Sudafrica è una Repubblica presidenziale.

Il Presidente della Repubblica è eletto dall'Assemblea Nazionale con un mandato di 5 anni, e ricopre anche il ruolo Capo del Governo.

Le ultime elezioni in Sudafrica si sono svolte il 6 maggio 2009, con la vittoria dell'*African National Congress*. A seguito di questi risultati, Jacob Zuma è divenuto il nuovo Presidente della Repubblica del Sudafrica. L'ANC risulta ininterrottamente al potere dal 1994, anno in cui si sono svolte le prime elezioni a suffragio universale del Sudafrica.

Risultati elettorali dell'elezione dell'Assemblea Nazionale (2009)			
Partito	Voti	%	Seggi
<i>African National Congress</i> (ANC)	11.650.748	65,9	264
<i>Democratic Alliance</i> (DA)	2.945.829	16,7	67
<i>Congress of the People</i> (COPE)	1.311.027	7,4	30
<i>Inkatha Freedom Party</i> (IFP)	804.260	4,5	18
<i>Independent Democrats</i> (ID)	162.915	0,9	4
<i>United Democratic Movement</i> (UDM)	149.680	0,8	4
Altri partiti	895.507	3,8	13

Le prossime elezioni presidenziali sono previste per il 2014.

Il potere legislativo è esercitato da un parlamento bicamerale. Esso è composto: dall'Assemblea Nazionale (*National Assembly*), composta da 400 membri eletti a suffragio universale, con un mandato di 5 anni, sulla base di un sistema elettorale proporzionale, senza soglie di sbarramento, in modo tale da rappresentare anche le etnie minoritarie; dal Consiglio Nazionale delle Province, formato da 90 membri, 10 dei quali eletti in ognuna delle 9 province sudafricane, per la durata di 5 anni.

La Costituzione sudafricana del 1996 prevede diversi procedimenti di approvazione delle proposte di legge, a seconda degli argomenti cui esse si riferiscono. I principali procedimenti legislativi sono regolati, nella Costituzione,

agli articoli 73 (procedimento legislativo ordinario, richiede il voto positivo di entrambi i rami del Parlamento), 75 e 76 (procedimenti legislativi speciali).

La magistratura è definita, dall'articolo 165, comma 2 della Costituzione, come un organo indipendente.

Agli articoli 167 e seguenti della Costituzione è stata regolata l'istituzione della Corte Costituzionale. Essa è composta da 11 giudici, tra cui vengono nominati il Presidente e il Vice-presidente. La selezione dei Giudici della Corte Costituzionale inizia con la predisposizione, da parte di uno specifico organo denominato *Judicial Service Commission*, di un primo elenco di candidati, nel quale vengono indicati 3 o più nomi rispetto al numero di posti vacanti. Successivamente il Presidente della Repubblica, previa consultazione con il Presidente della Corte Costituzionale e i *leader* dei partiti politici rappresentati nell'Assemblea Nazionale, sceglie i giudici da tale lista. I membri della Corte costituzionale rimangono in carica per un periodo minimo di 12 anni e massimo di 15 anni e, generalmente, non possono essere rieletti.

4. IL SUDAFRICA NELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI

Dal 1994 in poi il Sudafrica è tornato a fare il suo ingresso nel complesso sistema di relazioni politiche, economiche e commerciali internazionali.

In particolare, i Governi che hanno amministrato il Paese negli ultimi 20 anni si sono curati di favorirne la presenza nei più importanti contesti internazionali e di stipulare, anche con l'Unione Europea e gli Stati Uniti, intese commerciali idonee a favorire un più facile accesso al mercato estero da parte dei prodotti sudafricani, nonché il sostegno e la cooperazione per il rilancio dell'economia del Paese.

Il Sudafrica è membro delle seguenti principali organizzazioni internazionali: ACP (*African, Caribbean and Pacific Group of States*), G-20 (*Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors*), G-24 (*Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs and Development*), GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), IAEA (*International Atomic Energy Agency*), IBRD (*International Bank for Reconstruction and Development*), ICAO (*International Civil Aviation Organization*), ICC (*International Chamber of Commerce*), ICCt (*International Criminal Court*), ICSID (*International Council of Societies of Industrial Design*), IFAD (*International Fund for Agricultural Development*), ILO (*International Labour Organization*), IMF (*International Monetary Fund*), Interpol (*International Criminal Police Organization*), IOM (*International Organization for Migration*), ISO (*International Organization for Standardization*), UN (*United Nations*), UNESCO (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*), UNHCR (*United Nations High Commissioner for Refugees*), UNIDO (*United Nations Industrial Development Organization*), WCO (*World Customs Organization*), WHO (*World Health Organization*), WIPO (*World Intellectual Property Organization*), WTO (*World Trade Organization*).

Il Sudafrica ha inoltre ratificato, tra le altre, le seguenti convenzioni internazionali:

- Convenzione dell'Aja sull'Apostille del 1961 (*Convention Abolishing the Requirement of Legalisation for Foreign Public Documents*);
- Convenzione di New York sul riconoscimento delle sentenze arbitrali emesse all'estero del 1958;
- Accordo di Wassenaar del 1996 per la limitazione del commercio di armi e di prodotti *dual use*.

Il Sudafrica *non* ha invece accettato la giurisdizione dell' ICJ (*International Court of Justice*).

4.1 Il Sudafrica e l'integrazione regionale

Nel contesto africano, il Sudafrica è parte dei negoziati della *Tripartite Trade Area* (T-FTA) tra i 26 Paesi membri delle 3 *Regional Economic Communities* (REC), ovvero:

- il *Common Market for East and Southern Africa* (COMESA),
- l'*East African Community* (EAC) e
- la *Southern African Development Community* (SADC).

La *Tripartite Trade Area* prevede la creazione di un più grande mercato integrato con un PIL di ca. 625 miliardi di dollari ed una popolazione di 700 milioni di persone.

Il *Department of Trade and Industry* (DTI) è impegnato a promuovere e a sostenere l'integrazione regionale africana e lo sviluppo della regione, obiettivi che sono in linea con le strategie economiche dell'Unione Africana (UA) e con quelle della *New Partnership for Africa's Development* (NEPAD), adottato a Lusaka (Zambia) nel 2001. Il NEPAD è un piano strategico globale per la gestione dello sviluppo economico e sociale di tutto il territorio africano.

Fra le tre *Regional Economic Communities* sopra citate, una notazione di dettaglio merita la Comunità di Sviluppo dell'Africa Meridionale (*South African Development Community* - SADC). La SADC si pone come obiettivo di favorire il commercio e gli investimenti, liberalizzando i traffici interregionali di beni e servizi tra i Paesi dell'Africa meridionale, che rappresentano un mercato potenziale di ca. 250 milioni di persone.

I 15 Paesi membri della SADC sono: Angola, Botswana, Repubblica Democratica del Congo (DRC), Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambico, Namibia, Seychelles, Sudafrica, Swaziland, Tanzania, Zambia e Zimbabwe.

Ai Paesi membri della SADC si applicano le norme sull'origine dei prodotti del Sudafrica, le quali stabiliscono che deve essere considerata come merce prodotta in un determinato Paese quella in cui almeno il 25% dei costi di produzione è composto da materiali o da lavorazione eseguiti in quel Paese, ivi inclusa l'ultima fase del processo di produzione.

La SADC svolge un ruolo complementare a quello dell'Unione Africana (UA), organizzazione quest'ultima di tipo sovranazionale e intergovernativo che comprende tutti gli stati africani (ad eccezione del Marocco) e che mira a raggiungere l'integrazione dei Paesi aderenti e la condivisione degli sforzi per il comune miglioramento sociale, politico ed economico.

Tra gli altri e ulteriori accordi regionali di cui è parte il Sudafrica si segnalano in particolare le seguenti.

- Unione Doganale dell'Africa Meridionale (*South African Customs Union - SACU*)

La SACU è un accordo di unione doganale istituito nel 1910 con il Botswana, il Lesotho, la Namibia e lo Swaziland. L'accordo prevede la liberalizzazione degli scambi (ovvero l'eliminazione delle tariffe e delle restrizioni quantitative) dei beni prodotti all'interno dell'area di unione doganale, l'applicazione di una tariffa esterna comune sulle importazioni provenienti dai Paesi terzi¹. Le entrate relative all'attività commerciale dell'area vengono destinate ad un fondo comune gestito dal Sudafrica e ridistribuite tra i Paesi membri secondo accordi specifici che tengono conto, tra l'altro, del PIL nazionale.

- Area monetaria comune (*Common Monetary Area - CMA*)

Tutti i membri della SACU (ad eccezione del Botswana) hanno compiuto un ulteriore passo verso una maggiore integrazione firmando nel 1986 un accordo per la costituzione di una *Common Monetary Area (CMA)*. Quest'organizzazione regionale prevede la liberalizzazione dei movimenti di capitali, un regime di cambio comune verso l'esterno e l'ancoraggio delle valute di Namibia e Lesotho al Rand sudafricano. Il Sudafrica occupa una posizione predominante all'interno della CMA: innanzitutto il Rand è una moneta legale negli altri Paesi dell'area comune, mentre non avviene il contrario; inoltre, la Banca Centrale sudafricana (SARB) stabilisce gli indirizzi di politica monetaria per l'intera area.

- Accordo commerciale preferenziale Mercosur-SACU (*Mercosur-SACU Preferential Trade Agreement*)

Il Mercosur-SACU PTA è un accordo commerciale preferenziale che è stato stipulato nel 2004 tra l'Unione Doganale dell'Africa Meridionale (SACU) e il Mercosur (*Mercado Común del Sur*, organizzazione commerciale comune tra Argentina, Brasile, Uruguay e Venezuela, più il Paraguay, sospeso nel 2012). Il Mercosur-SACU PTA determina un trattamento di vantaggio per l'importazione di circa 1.000 prodotti dei Paesi parte della SACU nei Paesi Mercosur e, viceversa, per circa 1.000 prodotti provenienti dai Paesi del Mercosur e diretti in quelli della SACU. La versione attualmente in vigore dell'accordo Mercosur-SACU è quella sottoscritta a Buenos Aires nel 2008, che ha in parte emendato, e sostituito, il precedente trattato del 2004. È attualmente allo studio la possibilità di ampliare la portata dell'accordo Mercosur-SACU PTA trasformandolo in un'unione doganale, tramite il *Mercosur-SACU Free Trade Agreement*.

¹ Nei rapporti con i Paesi terzi, gli Stati membri possono mantenere gli accordi preferenziali siglati prima dell'entrata in vigore della SACU, ma non possono firmare nuovi accordi senza il consenso degli altri membri.

4.2 Accordi con l'Unione Europea

Le relazioni tra l'Unione Europea ed il Sudafrica si sono sviluppate a partire dagli anni '90, in particolare nell'ambito degli aiuti allo sviluppo.

L'UE è il principale *partner* economico del Sudafrica.

Per quanto riguarda la cooperazione allo sviluppo, l'UE è il principale donatore, fornendo circa il 70% degli aiuti totali.

Ci sono però anche altre sfere di collaborazione tra i due *partner*, per esempio nell'ambito scientifico e tecnologico e nel commercio di vini e liquori.

L'obiettivo principale della cooperazione tra il Sudafrica e l'Unione Europea è la riduzione della povertà e delle disuguaglianze, come previsto dallo *European Union-South Africa Strategic Partnership*, firmato nel 2007. Il *Country Strategy Paper for South Africa (2007-2013) - CSP*, che rappresenta il quadro per la cooperazione tra UE e Sudafrica, si concentra sui seguenti obiettivi: creazione di occupazione per ridurre le disparità, promozione di uno sviluppo economico sostenibile a favore delle fasce più povere della popolazione, tutela dell'ambiente, lotta contro l'esclusione sociale ed erogazione di servizi di base. Per l'attuazione di questi obiettivi sono stati stanziati fondi per ca. 980 milioni di Euro.

I principali accordi attualmente in vigore tra UE e Sudafrica sono i seguenti.

- *European Union/South Africa Trade, Development and Cooperation Agreement (EU/SA TDCA)*

Il principale quadro di riferimento dei rapporti tra Unione Europea e Sudafrica è costituita dal *Trade Development and Cooperation Agreement (TDCA)*, accordo sugli scambi, lo sviluppo e la cooperazione tra l'UE ed i suoi membri, da un lato, e la Repubblica Sudafricana dall'altro. L'accordo è stato firmato l'11 ottobre 1999, e dopo essere stato applicato in via provvisoria, è entrato in vigore il 1° maggio 2004. Esso costituisce la base per una cooperazione strutturata tra l'UE e il Sudafrica, che implica un dialogo politico permanente e copre i settori degli scambi commerciali, della cooperazione economica, della cooperazione allo sviluppo nonché le materia scientifiche e tecnologiche, l'ambiente e la cultura. La zona di libero scambio istituita dall'accordo mira ad essere realizzata tramite un processo di graduale diminuzione delle tariffe doganali applicate da entrambe le parti.

- Convenzione di Cotonou

La Convenzione di Cotonou, che ha sostituito la Convenzione di Lomé, è stata firmata il 23 giugno 2000 tra i Paesi ACP² ed i Paesi dell'Unione Europea ed è stata riveduta per la prima volta nel 2005. Essa ha una durata di 20 anni ed è mirata alla riduzione della povertà, all'affermazione dei principi democratici, della sicurezza e della pace. In questo contesto, i *partner* dell'accordo hanno deciso di agire congiuntamente per raggiungere progressivamente gli Obiettivi di sviluppo del millennio (OSM).

In particolare, gli obiettivi indicati nell'ultima versione della Convenzione di Cotonou sono:

- riduzione e, in prospettiva, eliminazione della povertà;
- perseguimento della pace e della sicurezza e di un clima politico stabile e democratico;
- progressiva integrazione dei Paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (ACP) nell'economia mondiale, nel rispetto degli obiettivi dello sviluppo sostenibile;
- promozione degli approcci partecipativi, con l'apertura alla società civile, al settore privato e agli altri organismi non statali;
- introduzione di un nuovo quadro per la cooperazione economica e commerciale;
- riordino della cooperazione finanziaria.

Con la Decisione n. 2006/1/CE del Consiglio dei ministri ACP-CE del 2 giugno 2006 si è definito il quadro generale delle modalità di finanziamento relativo all'accordo di partenariato di Cotonou per il periodo 2008-2013. Al riguardo, si prevede uno stanziamento di oltre 24 miliardi di Euro per il finanziamento delle politiche previste dall'accordo. Di questi, 2 miliardi di Euro saranno messi a disposizione dalla Banca Europea per gli Investimenti e il resto dal 10° Fondo Europeo di Sviluppo (FES). Il FES è uno strumento di finanziamento alla cui formazione concorrono contributi forniti dai singoli Stati membri dell'UE, sulla base della decisione assunta, appunto, ogni 5 anni, in occasione della revisione della Convenzione di Cotonou, a livello intergovernativo. Il FES è un fondo rinnovabile, vale a dire che i rimborsi dei prestiti possono essere reinvestiti in altre operazioni.

4.3 Altri accordi di cooperazione internazionale

Nel maggio 2008, il Sudafrica ha stipulato un accordo di libero scambio con i Paesi membri dell'EFTA (*European Free Trade Agreement*) che comprende Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera.

² Il gruppo dei Paesi ACP (acronimo di Africa, Caraibi e Pacifico) è formato dai Paesi in via di sviluppo che partecipano al sistema di partenariato e cooperazione con l'Unione Europea istituito dalla Convenzione di Lomé del 1975 e confermato dalla Convenzione di Cotonou del 2000. Il gruppo dei Paesi ACP è attualmente composto da 79 Stati (48 Paesi dell'Africa subsahariana, 16 dei Caraibi e 15 del Pacifico).

I Paesi EFTA importano dal Sudafrica i principali prodotti industriali a dazio zero. Il Sudafrica offre ai prodotti agricoli di provenienza EFTA un trattamento assimilabile ai prodotti UE.

Nel 2000 il Congresso degli Stati Uniti d'America ha adottato l'*Africa Growth and Opportunity Act* (AGOA) con cui si prevede l'ingresso preferenziale al mercato USA, in alcuni casi *duty-free* e *quota-free*, ai prodotti provenienti dai settori principali (p.e. tessile, conciario, agricolo, del ferro, dell'acciaio, dell'*automotive*) delle economie dell'Africa sub-sahariana, tra cui quella del Sudafrica. L'accesso facilitato di beni al mercato americano è subordinato a una serie di condizioni legate all'assetto socio-politico (diritti umani e regime democratico) ed economico (liberalizzazione dei mercati e lotta alla povertà).

Oltre agli accordi predetti, il Sudafrica ha stipulato, con i Paesi vicini, numerosi accordi bilaterali volti a favorire la cooperazione commerciale e a rendere più agevole la circolazione dei prodotti. Si segnalano, al riguardo, accordi bilaterali stipulati tra il Sudafrica, il Mozambico e lo Zimbabwe.

4.4 Relazioni commerciali tra il Sudafrica e l'Italia

I rapporti bilaterali tra il Sudafrica e l'Italia sono regolati da una serie di accordi. Di seguito se ne segnalano alcuni tra i più recenti e rilevanti:

- Convenzione per evitare la doppia imposizione in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali, con Protocollo aggiuntivo, firmato a Roma il 16/11/1995;
- Accordo in materia di Promozione e Protezione degli Investimenti, firmato a Roma il 9/06/1997 (L. 15/12/1998 n. 479 in GU 13/01/1999);
- Accordo per la Cooperazione nel campo della difesa e degli equipaggiamenti della difesa, firmato a Roma il 10/07/1997. E' entrato in vigore il 14/08/2001;
- Accordo sulla Cooperazione Scientifica e Tecnologica, firmato a Pretoria il 15/01/1998;
- Accordo di cooperazione tecnica, firmato a Pretoria il 15/01/1998;
- Accordo di Cooperazione nel settore dei trasporti firmato a Roma il 27/01/1998; è entrato in vigore il 29/11/2000;
- Accordo per la Cooperazione nei campi delle arti, della cultura, dell'educazione e dello sport, firmato a Città del Capo il 13/03/2002;
- "*Endorsement of the Cape Town Declaration on Science and Technology for Sustainable Development*", firmato a Città del Capo il 13/03/2002;
- "*Memorandum of Understanding between the Government of the Italian Republic and the Government of the Republic of South Africa in the field of Health, in Gauteng Province*", firmato a Città del Capo il 13/03/2002;

- Accordo di coproduzione cinematografica, firmato a Città del Capo il 13/11/2003.

5. IMPORTARE ED ESPORTARE IN SUDAFRICA

I maggiori *partners* economici e commerciali del Sudafrica sono l'Unione Europea, la Cina, gli Stati Uniti d'America e il Giappone.

In particolare, l'Unione Europea rappresenta il principale *partner* commerciale del Paese (con circa il 28% delle esportazioni totali), nonché il maggiore investitore straniero nel Paese (con circa il 77,5% degli investimenti esteri diretti).

Il Sudafrica mantiene, inoltre, solidi rapporti di *import/export* anche con l'Italia.

Il valore degli scambi commerciali tra l'Italia e il Sudafrica si attesta intorno ai 3,7 miliardi di Euro/anno: nel 2012, l'*export* italiano ha fatto segnare un aumento del 2,7% rispetto all'anno precedente, per un valore pari a circa 1,7 miliardi di Euro; il volume delle importazioni dal Sudafrica verso l'Italia si è invece attestato circa sui 2 miliardi di Euro.

L'*export* italiano in Sudafrica si basa principalmente sul settore della meccanica strumentale, cui seguono i prodotti energetici raffinati e il settore dell'*automotive* (mezzi di trasporto).

Le importazioni italiane dal Sudafrica riguardano essenzialmente materie prime e prodotti derivati. Si segnalano, in particolare: prodotti metallurgici e materiali derivanti dall'attività estrattiva di miniere e cave.

La normativa vigente in Sudafrica in materia di *import-export* è attualmente rappresentata da:

- l'*Export Control Act 45/1963*;
- il *Customs and Excise Act 91/1964*;
- il *Promotion to Access to Information Act 2/2000*;
- il *Promotion to Administrative Justice Act 3/2000*;
- l'*International Trade Administration Act 7/2002*.

5.1 Sistema doganale

L'importazione di merci in Sudafrica è regolata da un sistema di autorizzazione gestito dal *Department of Trade and Industry* e dal *South African Revenue Service*.

Il sistema doganale sudafricano è stato riformato a partire dal 1994, quando l'adesione al WTO ha determinato una notevole diminuzione dei dazi doganali

imposti dal Governo sudafricano alle importazioni. In particolare, si è ridotto il numero delle aliquote, da circa 80 del passato a una decina.

Gli oneri doganali si suddividono in 3 categorie:

- Dazi doganali all'ingresso, i quali si calcolano applicando un'aliquota compresa tra lo 0% e il 30% del valore doganale delle merci. Il valore medio della protezione doganale è di circa il 7%, rispetto al 27% del passato.
- Oneri anti-*dumping* e di compensazione, i quali sono dovuti esclusivamente su beni che, su valutazione delle Autorità doganali sudafricane, sono:
 - importati in Sudafrica in regime di *dumping*;
 - soggetti ad incentivi all'esportazione nei Paesi d'origine.
- IVA, dovuta sui beni importati in Sudafrica ai sensi della *Section 7(1)(b)* del *Value-Added Tax Act 89/1991*. L'aliquota generale è del 14%. L'art. 13(3) del *Value-Added Tax Act 89/1991* indica, infine, i beni esenti dal pagamento dell'IVA, ad es. alimenti per animali, biodisel, fertilizzanti, latte (anche in polvere), lenticchie, pane integrale, piante e vegetali.

Regimi agevolati per l'esportazione in Sudafrica

Come accennato nei paragrafi precedenti, il Sudafrica ha stipulato accordi internazionali, introducendo regimi agevolati all'importazione.

Richiamando in parte quando già esposto, si segnalano, in particolare le seguenti convenzioni.

- L'Accordo sugli scambi, lo sviluppo e la cooperazione (ASSC, Decisione 2004/441/CE del Consiglio del 26 aprile 2004): l'accordo instaura un regime commerciale preferenziale tra l'UE e il Sudafrica, con la creazione progressiva di una zona di libero scambio (ZLS) per la libera circolazione delle merci; l'accordo prevede la liberalizzazione del 95% delle importazioni nell'UE dal Sudafrica nell'arco di 10 anni e dell'86% delle esportazioni verso il Sudafrica dall'UE nell'arco di 12 anni. Per l'UE, si tratta soprattutto di determinati prodotti agricoli. Per quanto riguarda il Sudafrica, si tratta invece di prodotti industriali, come alcuni prodotti dell'industria automobilistica e determinati prodotti tessili e capi di abbigliamento. L'accordo definisce le norme di origine per garantire che i prodotti che beneficiano del regime preferenziale provengano unicamente dal Sudafrica o dall'UE.
- La *South African Customs Union (SACU)*, unione doganale che riunisce, oltre al Sudafrica, Botswana, Lesotho, Namibia e Swaziland.

Il Sudafrica, inoltre, ha concluso accordi commerciali che consentono l'applicazione di tariffe più favorevoli per lo scambio di merci provenienti con Zimbabwe e Malawi.

5.2 Limitazioni e autorizzazioni necessarie

La progressiva apertura del Paese al libero mercato e ai commerci internazionali ha favorito una notevole riduzione dei limiti e delle restrizioni alle importazioni in Sudafrica.

L'elenco dei beni per i quali è vietata l'importazione in Sudafrica riguarda soprattutto:

- droghe e sostanze stupefacenti;
- armi automatiche, da guerra e non matricolate, esplosivi, fuochi d'artificio;
- veleni e altre sostanze tossiche;
- beni contraffatti;
- riproduzioni illegali di beni/opere soggetti/e a *copyright*;
- beni prodotti in carcere.

Più numeroso, invece, è il gruppo dei beni per i quali è necessario ottenere un'autorizzazione all'importazione.

I beni soggetti ad autorizzazione all'importazione sono indicati nell'*Export Control Act 1963* e in Gazzetta Ufficiale. Tra essi si evidenziano: tutti i beni usati/di seconda mano, prodotti della pesca, prodotti petroliferi, sostanze chimiche dannose per l'ozono, elementi chimici radioattivi, attrezzature per il gioco d'azzardo. L'ente competente al rilascio delle autorizzazioni all'importazione previste dalla *Section 6 dell'International Trade Administration Act 71/2002* è l'*International Trade Administration Commission (ITAC)*. Ai fini di una più efficiente attività di controllo, l'ITAC ha istituito partenariati con altre autorità pubbliche e agenzie quali il *Departments of Environmental Affairs (DEA)*; il *National Regulator for Compulsory Specifications (NRCS)* e i *South African Police Services (SAPS)*.

Le misure di controllo alle importazioni ed esportazioni sono finalizzate a far rispettare la salute, l'ambiente, la sicurezza, gli *standard* tecnici previsti dalle leggi nazionali e dagli accordi internazionali.

L'ITAC controlla il rilascio dei permessi, ma un'ulteriore previa autorizzazione può essere richiesta da altri dipartimenti competenti per il controllo delle merci in questione.

Gli importatori devono registrarsi, a fini fiscali, presso il *South African Revenue Service (SARS)*, mediante gli appositi moduli *DA185 – Application form: Registration Licensing of Customs and Excise Clients* e *DA 185.4A1 – Registration Client Type 4A1- Importer*, scaricabili dal sito internet <http://www.sars.gov.za>.

5.3 Documentazione necessaria all'importazione

I documenti che devono accompagnare i beni importati in Sudafrica sono i seguenti:

- Bolla doganale (*Bill of entry*): per importare merci in Sudafrica, i soggetti importatori saranno tenuti a compilare e presentare agli Uffici doganali il modulo DA 500 (per le merci provenienti da zone al di fuori della SACU) oppure il modulo CCA1 (per le merci provenienti dalla SACU);
- Documento di trasporto: tra cui la polizza di carico (*Bill of lading*) e/o la bolla di trasporto aereo (*Air waybill*);
- Fattura commerciale relativa ai beni importati;
- Contratto di esportazione delle merci (se applicabile);
- Certificato d'origine, nei casi in cui si richieda l'applicazione di un dazio inferiore a quello ufficiale e per le merci che possono essere soggette a dazi *antidumping* o a misure di protezione;
- Licenza di importazione, solo per i casi espressamente richiesti;
- Lista di carico (*packing list*).

Altri documenti:

- EUR.1: per poter beneficiare del regime preferenziale applicabile ad un certo numero di prodotti importati, occorre esibire tale certificato che servirà, a destinazione, da certificato di origine;
- Certificati di analisi e di purezza: sono obbligatori per gli alcolici e vengono rilasciati dai laboratori enologici;
- Certificati sanitari: la normativa del Sudafrica in materia è complessa ed in continua evoluzione, per cui si consiglia di attenersi alle informazioni fornite dall'importatore;
- Certificato fitosanitario: è richiesto per la frutta, i legumi, le sementi ed altri vegetali, ed è rilasciato dal servizio fitosanitario della Regione di appartenenza;
- Certificato di non contaminazione radioattiva: è richiesto per l'alimentazione animale composta da prodotti a base di carne ed è rilasciato dal servizio veterinario regionale.

5.4 Modalità di presentazione delle dichiarazioni di importazione

La bolla doganale e la relativa documentazione allegata potranno essere presentate agli Uffici doganali in una delle 3 seguenti modalità.

Manual Entry

La bolla doganale obbligatoria è presentata insieme alla documentazione di supporto in forma manuale all'Ufficio doganale nel luogo di ingresso delle merci. La bolla viene poi registrata nel sistema informatico *Customs Automated Processing of Entries* (CAPE).

Computer Disk

É un sistema analogo al *Manual Entry*, salvo permettere agli importatori di presentare all'Ufficio doganale competente la documentazione richiesta su di un supporto informatico (i.e. un Cd-Rom) anziché in forma cartacea. A tali fini, la documentazione andrà compilata mediante uno specifico *software* messo a disposizione dagli Uffici doganali. La finalità di tale procedimento è quello di rendere più rapida ed efficiente la registrazione delle dichiarazioni di importazione nel sistema *Customs Automated Processing of Entries*.

- *Electronic Data Interchange (EDI)*:

Permette agli importatori di trasmettere via *Internet* agli Uffici doganali la bolla doganale e la relativa documentazione. Si tratta della modalità più rapida e semplice per adempiere agli oneri doganali.

5.5 Procedure di sdoganamento

Ai sensi della legislazione doganale sudafricana, un esportatore di beni in Sudafrica dispone di un termine di 7 giorni per provvedere ad adempiere a tutte le formalità doganali, dopo aver introdotto la merce nel Paese. Tale termine è esteso a:

- 14 giorni per le merci che non possono essere stivate nei *containers*, e vanno quindi trasportate singolarmente;
- 28 giorni per i beni depositati all'interno di *containers*.

I beni non dichiarati, o per i quali non saranno stati assolti tutti gli oneri doganali nei periodi di cui sopra, saranno conservati in depositi pubblici, c.d. *State Warehouse*, da cui potranno essere prelevati solo successivamente al pagamento di tutti gli oneri doganali dovuti per la loro importazione in Sudafrica.

5.6 Ulteriori modalità di esportazione

Le merci esportate verso il Sudafrica potranno essere introdotte nel Paese anche con ulteriori modalità, che permetteranno di dilazionare nel tempo una parte o tutti gli oneri conseguenti all'introduzione delle merci nel Paese.

Tra i diversi regimi eleggibili, si segnalano quello del *consignment stock* e quello del magazzino doganale.

- Il contratto di *consignment stock* è un contratto che dà luogo ad una compravendita con effetti reali differiti. Consiste nell'invio, da parte dell'impresa esportatrice, di beni presso un magazzino del proprio cliente in Sudafrica. Giunti a destinazione, i beni possono rimanere stoccati nel magazzino, e in proprietà del venditore, finché essi non vengono prelevati dal cliente, con contestuale

emissione della fattura di vendita da parte del fornitore-esportatore. Tale tipologia contrattuale può risultare idonea a regolare rapporti commerciali di media/lunga durata, con uno o più soggetti già individuati.

- Con il deposito presso una *bonded warehouse*, il fornitore-esportatore invia le merci in Sudafrica presso un magazzino sottoposto al controllo dell'Autorità doganale. Finché i beni rimangono nel magazzino, e comunque entro massimo 2 anni, le obbligazioni di pagamento dell'IVA sull'importazione e degli oneri doganali restano sospese. L'utilizzo di una *bonded warehouse* favorisce soprattutto il commercio di transito, e consente, entro il predetto termine di 2 anni, la rispedizione all'estero delle merci depositate, oppure la loro vendita sul territorio sudafricano. L'ordinamento sudafricano regola, inoltre, differenti tipologie di magazzini doganali in cui, a determinate condizioni, è possibile non solo depositare ma anche lavorare i beni esportati (c.d. *customs and excise manufacturing warehouses*). Il deposito in una *bonded warehouse*, pertanto, può essere uno strumento utile alle imprese interessate a esportare beni in territorio sudafricano prima dell'individuazione del cliente finale o per la successiva esportazione in un Paese terzo.

5.7 Barriere non tariffarie

In Sudafrica vige un sistema per il controllo della standardizzazione e della qualità di beni e servizi, per il quale è competente il *South African Bureau of Standard (SABS)*. Il SABS esegue attività di test e di certificazione relativamente alla compatibilità di beni e servizi con gli *standard* previsti; elabora normative tecniche obbligatorie e controlla che esse siano effettivamente rispettate.

In particolare, il SABS è competente a emanare normative tecniche su farmaci e prodotti industriali conformi alle regole ISO e all'*European Committee for Standardization (CEN)*. Il SABS non riconosce automaticamente gli *standard* degli Stati Uniti d'America – per i quali avviene un controllo di volta in volta – mentre tale riconoscimento è garantito per i prodotti provenienti dalla Gran Bretagna e dalla Germania, conformi ai *British Industry Standards* e alle *Deutsche Industrienormen*.

6. ORDINAMENTO GIURIDICO

6.1 Fonti dell'ordinamento

L'ordinamento giuridico sudafricano è di matrice romano-olandese. Nella prassi commerciale, però, questo sistema si è aperto a istituti peculiari del diritto di *common law*, soprattutto nel diritto dei contratti.

Le principali fonti del diritto sono rappresentate da:

- Costituzione della Repubblica Sudafricana del 1996;
- *Common Law*: consuetudini e giurisprudenza basata sui precedenti;
- Leggi di emanazione parlamentare (dal 1910).

6.2 Risoluzione delle controversie

Nell'ambito degli strumenti di risoluzione delle controversie offerti dall'ordinamento sudafricano, occorre distinguere tra:

- il sistema giurisdizionale statale regolato dalla Costituzione del 1996, che sancisce l'indipendenza della magistratura e del sistema giudiziario (cap. 8, art. 165); dal *Supreme Court Act 59/1959* e dal *Magistrates Court Act 32/1944* e
- i sistemi alternativi di risoluzione delle controversie.

Giurisdizione statale. Il sistema giudiziario statale è così strutturato (cap. 8 Cost.):

- Corte Costituzionale, con sede a Johannesburg, esercita entrambe le funzioni di primo grado e di appello sulle questioni costituzionali;
- *Supreme Court of Appeal (SCA)*, con sede a Bloemfontein (Free State), può annullare le decisioni delle corti di primo grado ed esercita la giurisdizione di appello nei confronti di tutte le *High Courts*;
- *High Courts*, con giurisdizione territoriale sulle province e con il potere di giudicare, generalmente, su tutte le controversie, in alcuni casi anche in appello. Le *High Courts* sono 13 e sono indipendenti rispetto al potere legislativo ed esecutivo. I giudici sono nominati dal dipartimento di giustizia e scelti tra avvocati e professori;
- *Magistrate Courts* e *Lower Courts* con giurisdizione nei distretti locali per cause di valore inferiore a 100.000 Rand; salvo diverso accordo tra le parti, le cause superiori al suddetto importo sono devolute alla giurisdizione della High Court of South Africa, la quale è competente senza limiti di quantità e materia;
- *Small Claims Courts*, sono Corti di prima istanza e di appello nelle province ed hanno una competenza per cause di un valore massimo di 700 Rand.

Sono stati istituiti tribunali con competenze speciali in materia dei diritti dei minori, in materia navale, commerciale, in materia di concorrenza (*Competition*

Tribunal e Competition Appeal Court) e di lavoro: *Labour Courts* (con *status* equivalente alle *High Courts* e che possono anche conoscere in appello le controversie già definite dalla *Commission for Conciliation Mediation and Arbitration- CCMA -*) e *Labour Appeal Courts*.

Forme alternative di risoluzione delle controversie. In base all'*Arbitration Act 42/1965*, in presenza di un accordo scritto, le parti in lite possono devolvere la soluzione delle controversie a una corte arbitrale. Non sono arbitrabili le cause penali e quelle civili relative al diritto di famiglia o agli *status* delle persone.

I principali centri di arbitrato amministrato operativi nel Paese, ai quali è possibile aderire solo previo accordo tra le Parti (tramite apposito compromesso o in una clausola compromissoria), sono i seguenti:

- *Arbitration Foundation of Southern Africa* (AFSA), fondata nel 1996 a Sandton, ha uffici in tutte le principali città del Paese ed ha specifiche competenze di materia civile e commerciale;
- *Commission for Conciliation, Mediation and Arbitration* (CCMA), costituita sulla base del *Labour Relations Act 66/1995*, è un organo indipendente, non controllato né a livello politico né commerciale né sindacale, ed è stato creato per la risoluzione di controversie, in particolar modo quelle riferite ai rapporti di lavoro;
- Africa ADR (AADR), costituita nel 2009 in linea con il *trend* mondiale di creare delle autorità arbitrali regionali. Fino ad allora, l'Africa era priva di un'autorità per la risoluzione delle controversie di portata continentale. L'AADR è un'autorità *no-profit*, neutrale e indipendente di risoluzione delle controversie, e fornisce servizi di arbitrato, mediazione e conciliazione. L'AADR si pone l'obiettivo di fungere da *link* arbitrale tra chi investe e chi commercia in Africa, tra le *business communities* africane ed estere e tra l'Africa e la comunità internazionale.

Altre procedure arbitrali eleggibili e specialmente dedicate a rapporti con elementi di internazionalità sono rappresentate da:

- la procedura di ricorso all'*International Court of Arbitration* dell'ICC (*International Chamber of Commerce*);
- l'arbitrato regolato dal *Uncitral Model Law on International Commercial Arbitration*.

A livello internazionale, il Sudafrica ha sottoscritto la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento delle sentenze arbitrali emesse all'estero. L'*Enforcement of Foreign Arbitral Award Act* del 1997 è stato adottato per rendere effettiva la Convenzione del 1958.

Il Sudafrica non fa parte dell'ICSID, il Centro internazionale per il regolamento delle controversie relative agli investimenti, tuttavia è stata manifestata l'intenzione di adeguarsi agli altri Paesi africani che hanno ratificato la

Convenzione, dal momento che questo potrebbe creare la cornice legale necessaria ad incoraggiare gli investimenti esteri e favorire ulteriori sviluppi economici nella regione. Nonostante ciò, le raccomandazioni in tal senso fatte dalla *Law Commission* non sono state ancora implementate.

7. **NORMATIVA COMMERCIALE**

7.1 **Tutela della concorrenza**

La normativa sudafricana relativa alla concorrenza persegue la tutela delle attività economiche nazionali e la promozione della diversificazione della proprietà in favore dei membri delle comunità storicamente svantaggiate.

Le principali fonti normative sono rappresentate da:

- *Competition Act 89/1998 e Competition Amendment Act 2009;*
- *Trade Practices Act 76/1976;*
- *Unfair Business Practices Act 71/1988;*
- *Trade Practises Amendment Act 26/2001;*
- *Companies Leniency Policy.*

Costituiscono pratiche illecite restrittive della concorrenza:

- *Accordi verticali: accordi tra società produttrici con il coinvolgimento in modo verticale dei soggetti della catena distributiva, dal fornitore al dettagliante, allo scopo di imporre un prezzo di rivendita dei propri prodotti;*
- *Accordi orizzontali: accordi tra società concorrenti finalizzati a fissare prezzi, dividere i mercati, fare offerte concordate, mantenere prezzi minimi di rivendita;*
- *Abuso di posizione dominante: sfruttamento di situazioni di monopolio di fatto sul mercato. Un'impresa si presume titolare di una posizione dominante quando detiene una quota di mercato non inferiore al 45% e, comunque, quando può concretamente controllare i prezzi e operare nel mercato indipendentemente dal rispetto delle logiche della libera concorrenza.*

La più importante Autorità del settore è la *Competition Commission*, con poteri sanzionatori (pecuniari e restrittivi della libertà personale); in particolare, le società sono sanzionabili con multe di importo proporzionale al fatturato prodotto in Sudafrica o ricavato delle attività di *export* dal Sudafrica; gli amministratori direttamente responsabili o acquiescenti rispetto all'adozione di pratiche vietate sono sanzionabili con multe e/o pene detentive.

A tutela delle norme sulla concorrenza sono stati istituiti tribunali speciali per competenza.

La disciplina delle operazioni straordinarie di fusione e acquisizione si trova principalmente nel *Companies Act* e successive modificazioni e integrazioni. I maggiori controlli e limitazioni riguardano soprattutto le operazioni che coinvolgono *public companies*, quotate o non, e *state-owned companies*. In particolare, ma senza pretesa di esaustività, si parla di "*affected transactions*" per indicare l'offerta di acquisto della maggioranza relativa di almeno il 35% delle

partecipazioni di una società, offerta che deve essere estesa alle altre quote di minoranza. Se almeno il 90% delle partecipazioni è oggetto dell'acquisizione, l'acquirente ha il diritto di acquistare il rimanente 10% al medesimo prezzo offerto alle altre parti. Nelle cessioni di azienda o di ramo di azienda (*purchase of business/assets*), sono richiesti *quorum* rafforzati in assemblea dei soci (min. 75% dei soci). In generale, nei casi di "*merger or amalgamation*" il codice prevede diritti di gradimento in favore dei soci di minoranza, con particolare riguardo alle ipotesi in cui si contesti il *fair value* del prezzo della cessione.

Gli obblighi informativi verso la *Competition Commission* e le relative procedure di controllo si distinguono in base alla misura dell'operazione:

- sono "grandi" fusioni quelle per cui il fatturato annuo consolidato dell'impresa acquirente e di quella acquistata realizzato in Sudafrica/gli *assets* congiunti presenti in Sudafrica dell'impresa acquirente e di quella acquistata sono pari o superiori a 3.500.000.000 Rand ovvero il fatturato annuo o il valore degli *assets* realizzato in Sudafrica dall'impresa acquistata sono pari o superiori a 100.000.000 Rand;
- sono fusioni "intermedie" quelle per cui il fatturato annuo consolidato dell'impresa acquirente e di quella acquistata realizzato in Sudafrica/gli *assets* congiunti presenti in Sudafrica dell'impresa acquirente e di quella acquistata sono pari o superiori a 200.000.000 Rand o, in alternativa, il fatturato annuo o il valore degli *assets* realizzato in Sudafrica dall'impresa acquistata sono almeno pari a 30.000.000 Rand;
- sono "piccole" fusioni - per le quali non sussistono obblighi di informazione alla *Competition Commission* - quelle per cui il fatturato consolidato e/o gli *asset* sono di valore inferiore alle soglie testé elencate.

7.2 Tutela del consumatore

In materia di tutela del consumatore, vengono in rilievo le seguenti principali fonti:

- *Unfair Business Practices Act 71/1988*: istitutivo del *Consumers Affairs Committee* che è sottoposto al *Minister of Trade and Industry*;
- *Consumer Protection Act 68/2008* ("**CPA**"), in vigore dal 1° Aprile 2011 (l'*effective date* è stata ripetutamente prorogata per consentire agli operatori economici di adattare le proprie politiche commerciali alle nuove prescrizioni; resta ferma l'*early effective date* del 24 aprile 2010 per la disciplina della garanzia da prodotto difettoso – cfr. *infra*).

Consumer Protection Act (CPA). Il CPA si applica a tutte le cessioni di beni a titolo oneroso e alle prestazioni di servizi relativi a contratti conclusi dopo il 1° aprile 2011 e che trovano esecuzione entro il territorio del Sudafrica. Il CPA non si applica ai rapporti di lavoro (v. *infra*) né ai contratti bancari (questi ultimi regolati dal *National Credit Act*).

Ai sensi del CPA, si intende per "consumer" ogni persona fisica o giuridica il cui patrimonio ovvero il cui fatturato annuo al momento della transazione non superi i 3 milioni di Rand; può considerarsi compreso nella nozione di *consumer* anche l'affittuario.

Inoltre:

"<consumer>, in respect of any particular goods or services, means—

(a) a person to whom those particular **goods or services** are **marketed** [per "marketing" il CPA si riferisce sia all'attività di fornitura – *supply* – sia all'attività di mera pubblicità – *promotion* –] in the ordinary course of the supplier's business;

(b) a person who has entered into a transaction with a supplier in the ordinary course of the supplier's business [...];

(c) if the context so requires or permits, a user of those particular goods or a recipient or beneficiary of those particular services, irrespective of whether that user, recipient or beneficiary was a party to a transaction concerning the supply of those particular goods or services; and

(d) a **franchisee** in terms of a franchise agreement".

Oltre a disciplinare le principali condizioni e i termini contrattuali (vd. *infra*), il CPA contiene disposizioni a tutela della *privacy* in relazione al c.d. *direct marketing* (in pratica, sono dettate limitazioni alla facoltà di contattare la clientela o restrizioni in termini di pubblicità e orari per l'attività promozionale e di vendita).

Il CPA istituisce la *National Consumer Commission* con poteri investigativi e di richiamo all'osservanza del CPA; regola la competenza del *National Consumer Tribunal*, della *Provincial Consumer Court*, ma prevede anche la possibilità di istituire meccanismi di *Alternative Dispute Resolution* (per esempio tramite l'accreditamento dell'ufficio di *Ombudsman* - difensore civico -).

Per far valere i diritti nascenti dalla violazione di un diritto del consumatore, è riconosciuta la legittimazione ad agire a persone fisiche - in proprio o con procura ovvero in rappresentanza di un gruppo o una classe di soggetti lesi (anche se non sono regolate in Sudafrica procedure di *class action* assimilabili a quelle americane) - e ad associazioni per la tutela degli interessi dei relativi membri (*Consumer Protection Groups*).

7.3 Responsabilità da prodotto

Prima di esaminare nel dettaglio i profili di responsabilità extra contrattuale per danni, lesioni o morte provocati da prodotti difettosi, si richiamano brevemente le norme che regolano la conclusione, l'interpretazione e l'esecuzione del contratto con un consumatore.

Sulla conclusione e sull'interpretazione del contratto. Il contratto deve essere scritto con un linguaggio semplice e chiaro ("*plain and understandable language*"); in difetto, il venditore/fornitore può essere ritenuto colpevole di abuso di diritto ("*unconscionable conduct*") e sanzionato. La legge prevede che, nell'interpretare il contratto, il Giudice debba preferire l'interpretazione più favorevole al consumatore.

Sul diritto di recesso (*cooling-off period*). La comunicazione del recesso deve avvenire per iscritto entro 5 giorni lavorativi dalla conclusione del contratto; la restituzione del bene eventualmente già consegnato deve avvenire entro 10 giorni lavorativi; il venditore ha 15 giorni lavorativi di tempo per rimborsare il prezzo eventualmente già corrisposto, sempre che il bene - ove già consegnato - sia stato restituito.

Sulla garanzia per vizi. In ossequio ai principi di *common law*, il consumatore continua ad avere titolo per agire contro qualsiasi soggetto facente parte della catena distributiva (produttore, importatore, distributore, dettagliante), ma, a differenza di quanto accadeva in passato, con il CPA non è più dovuta la prova - un tempo a carico del consumatore - della colpa del produttore/importatore/distributore/dettagliante. Il vizio deve essere denunciato entro 10 giorni lavorativi dalla sua scoperta e l'azione si prescrive in 6 mesi. Per quanto riguarda i rimedi disponibili, il consumatore ha diritto alla riparazione, alla sostituzione ovvero alla restituzione del bene a fronte del rimborso del prezzo. Nel primo caso (riparazione), se il bene risulta nuovamente difettoso entro i successivi 3 mesi, il venditore è tenuto a sostituirlo ovvero a ritirarlo, verso la restituzione del prezzo di acquisto (salvo la trattenuta di un congruo indennizzo per il *packaging* ovvero per l'utilizzo che sia stato fatto del bene prima della restituzione).

Le clausole "*voetstoots*" (nello stato presente/com'è al presente/nello stato di fatto e di diritto in cui si trova) non esonerano più il venditore dalla garanzia per vizi, siano essi palesi o occulti. Quanto precede vale anche nel caso di consegna di un altro bene rispetto a quello/i ordinato/i (*aliud pro alio*) e nel caso di non conformità del bene rispetto al campione o alla descrizione forniti, quando il consumatore non sia stato messo nelle condizioni di ispezionare il bene concretamente acquistato prima della conclusione del contratto.

Sulla responsabilità extracontrattuale da prodotto difettoso. Il produttore, l'importatore, il distributore e il rivenditore sono responsabili di danni causati da prodotti non sicuri, guasti, difettosi o rischiosi per cose o persone, per esempio anche solo perché non accompagnati da istruzioni adeguate o da avvisi idonei.

La responsabilità (extracontrattuale) da prodotto difettoso può essere fatta valere entro 3 anni dall'evento dannoso (morte o lesioni personali; presa di

conoscenza di una sintomatologia legata al prodotto; danni legati all'uso del prodotto difettoso).

L'onere della prova del nesso causale tra il prodotto e l'evento lesivo è a carico della persona che si assume danneggiata.

Di regola, il Tribunale chiamato a giudicare un caso di responsabilità da prodotto difettoso non procede alla nomina di periti: è onere delle parti produrre, laddove lo ritengano opportuno per la loro difesa, perizie di esperti.

Non risultano casi in cui la responsabilità da prodotto abbia condotto in Sudafrica alla pronuncia di condanne per "*punitive damages*".

7.4 Licenze amministrative

Taluni requisiti di sicurezza o *standard* minimi devono essere osservati per certi prodotti (per esempio, per gli apparecchi elettrici, vige il *Machinery and Occupational Safety Act, 1983 - MOS Act*).

In Sudafrica il *South African Bureau of Standards (SABS)* può fornire consulenza in materia di *standards compliance* (anche per quanto concerne i luoghi di lavoro: sul punto viene in rilievo il *National Occupational Safety Act - NOSA*).

8. CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

8.1 Contratto di agenzia

L'agente è colui che, in nome e/o per conto di un preponente, promuove la conclusione di contratti tra il preponente e terzi. La remunerazione dell'attività dell'agente corrisponde in genere a una commissione sugli affari conclusi.

La forma del contratto è libera, salvo l'obbligo di forma scritta quando l'attività dell'agente è volta alla conclusione di contratti aventi ad oggetto diritti su beni immobili (*Registries Act, 1937* e *Alianation Land Act, 1981*).

Le principali obbligazioni del preponente sono:

- il pagamento delle provvigioni: le provvigioni medie applicate variano dal 3% al 25%: non vige nessuna norma positiva in materia del calcolo delle provvigioni, perciò le parti sono libere di subordinare il sorgere del diritto dell'agente alla provvigione solo al pagamento da parte del terzo; è inoltre legittima la previsione della clausola dello "star del credere";
- il rimborso delle spese necessarie e adeguate sostenute dall'agente, ma solo se tale obbligazione è stata espressamente pattuita.

L'esclusiva non costituisce elemento essenziale del contratto, ma se la si vuole escludere, è consigliabile esplicitare questa volontà in un accordo scritto.

In un rapporto di agenzia, l'agente, invece, si obbliga in particolare a:

- seguire le direttive del preponente e a eseguirle con la dovuta diligenza;
- informare il preponente circa le condizioni del mercato e lo svolgimento degli affari;
- rendere conto dell'attività compiuta.

Salvo che il preponente e il cliente sudafricano non convengano diversi termini di resa (per esempio, EXW o FOB), l'agente potrebbe essere incaricato di svolgere attività di sdoganamento; in questo caso, è richiesta la registrazione dell'agente presso il *Director of Import and Export Control of the Department of Trade and Industry* e l'agente è responsabile in proprio, alla stessa stregua del fornitore straniero, per la violazione delle norme all'importazione (*Customs and Excise Amendment Act 1968* e ss. modifiche).

Il conferimento all'agente di poteri di rappresentanza è previsto come obbligatorio nei seguenti casi:

- trasferimento della piena proprietà di un immobile (*freehold property*);
- trasferimento di un titolo ipotecario su una *freehold property*;
- esercizio di azioni legali su una *freehold property*.

La proprietà immobiliare è generalmente acquistata tramite l'intermediazione di un *broker* registrato o tramite un agente immobiliare, anch'egli registrato presso l'*Estate Agency Affairs Board* (EAAB).

Il contratto di agenzia commerciale si scioglie per mutuo consenso; scadenza del termine di durata del contratto, ove stabilito dalle parti; impossibilità (naturale o sopravvenuta) della prestazione e, così, in particolare, per morte, fallimento, sopravvenuta incapacità di agire di una delle parti, risoluzione unilaterale (recesso). Salvo nel caso in cui ricorra una giusta causa di recesso (p.e. in caso di violazione dell'esclusiva pattuita), il recesso deve essere comunicato all'altra parte con un congruo preavviso, pena il risarcimento del danno a carico della parte recedente.

Quanto alle conseguenze legate alla cessazione del rapporto, l'ordinamento sudafricano non attribuisce all'agente alcuna indennità di fine rapporto. È però usuale la previsione di clausole contrattuali in merito.

8.2 Concessione di vendita

Il distributore è la parte che compra e rivende beni, in nome e per conto proprio, in genere in forza di un diritto di esclusiva che gli è riconosciuto dal produttore rispetto a una certa zona o a una certa clientela. Il contratto di distribuzione è un contratto atipico, ossia privo di una disciplina scritta specifica. È regolato dai principi di *Common Law*. In generale, le parti sono dunque libere di regolare in autonomia il rapporto, salve le limitazioni imposte dalle norme in materia di concorrenza: in particolare, la normativa *antitrust* vieta al produttore di imporre al distributore l'applicazione di determinati prezzi di rivendita.

Occorre tenere presente, ai fini della disciplina del rapporto, che il Sudafrica non ha aderito alla Convenzione di Vienna sulla Compravendita Internazionale di Beni Mobili del 1980, ratificata invece dall'Italia nel 1986. Il Sudafrica rimane, insieme a Regno Unito, Brasile e India uno dei principali Paesi a non aver aderito alla Convenzione.

8.3 Franchising

Il *franchising* (detto anche "contratto di affiliazione commerciale") è una forma di collaborazione continuativa per la distribuzione di beni o di servizi fra un imprenditore (affiliante o *franchisor*) e uno o più imprenditori (affiliati o *franchisee*), giuridicamente ed economicamente indipendenti uno dall'altro.

In particolare, con il contratto di *franchising*, l'affiliante concede all'affiliato l'utilizzazione della propria formula commerciale, comprensiva del diritto di

sfruttare il suo *know-how* (l'insieme delle tecniche e delle conoscenze necessarie) ed i propri segni distintivi, unitamente ad altre prestazioni e forme di assistenza atte a consentire all'affiliato la gestione della propria attività con la medesima immagine dell'impresa affiliante. L'affiliato si impegna a far proprie la politica commerciale e l'immagine dell'affiliante nell'interesse reciproco delle parti medesime e del consumatore finale, nonché al rispetto delle condizioni contrattuali liberamente pattuite.

Nell'ordinamento sudafricano, il contratto di *franchising* non appartiene ai tipi aventi una disciplina particolare regolata a livello legislativo. Anche se sono stati pubblicati codici etici dalla *South African Franchise Association*, le parti restano sostanzialmente libere di regolare i principali aspetti del rapporto:

- disponibilità di segni distintivi e diritti di proprietà intellettuale;
- rispettive obbligazioni, anche *post-contrattuali*;
- ipotesi di scioglimento del contratto;
- *royalties*;
- diritto di esclusiva di zona.

Occorre tenere presente, tuttavia, che l'entrata in vigore del CPA (acronimo che, come visto nei paragrafi precedenti, indica il *Consumer Protection Act*), ha inciso sulla disciplina del rapporto di *franchising*, in particolare prevedendo che il *franchisor* è considerato come un "*supplier*" e che il *franchisee* è considerato come un "*consumer*" (*Section 5(6)(b) – (e) CPA*). Di conseguenza, il *franchisee* è tutelato sotto diversi punti di vista, con particolare attenzione agli obblighi informativi a carico del *franchisor* (*Sections 22, 41, 44, 48 e 49 CPA*).

8.4 Joint Venture

Un accordo di *joint venture* è normalmente destinato a dar luogo ad una *partnership* tra imprese.

La *partnership* è una *unincorporated legal entity* che, a differenza di una società di capitali, non assicura ai suoi membri (le parti del contratto di *joint venture*) la piena autonomia patrimoniale rispetto alla sfera giuridica della *legal entity*.

In altre parole, la *joint venture* è responsabile per le proprie obbligazioni e per i propri debiti, ma, poiché non è un soggetto distinto dai suoi membri, anche questi ultimi sono responsabili per le obbligazioni e per i debiti della *joint venture*, in genere in solido con la *joint venture* per l'intero o limitatamente a una quota, a seconda delle condizioni applicabili e della ripartizione delle prestazioni regolate dal contratto.

Il *Construction Industry Development Board* (CIDB) di Pretoria (soggetto pubblico istituito con l'*Act of Parliament 38/2000* per la promozione di un quadro normativo e di sviluppo per il settore delle costruzioni) e la *South African*

Federation of Civil Engineering Contractors (SAFCEC, una Employers' Organisation costituita in base al Labour Relations Act, 1995) raccomandano l'allineamento ad alcune linee guida nella redazione di contratti di joint venture, anche per la fornitura di servizi professionali. È diffuso nella prassi commerciale anche l'uso dei modelli della International Federation of Consulting Engineers (FIDIC).

9. **NORMATIVA DEGLI INVESTIMENTI ESTERI**

9.1 **Ammissibilità e limitazioni**

Il Governo sudafricano sta puntando su una serie di misure a sostegno dell'industria per rendere il Paese più competitivo, incentivando i progetti di produzione a valore aggiunto, affinché, per esempio, le materie prime di cui è ricco il Paese vengano lavorate in Sudafrica prima dell'esportazione. Il Sudafrica possiede un mercato sviluppato, con significativo potenziale di crescita e facile accesso agli altri mercati dell'Africa, un mercato dei capitali e istituzioni finanziarie affidabili, eccellenti infrastrutture di comunicazione e di trasporto, costo del lavoro più basso rispetto ai Paesi industrializzati, disponibilità di energia e materie prime a costi contenuti, politiche macroeconomiche efficaci.

L'imprenditore che intenda avviare un progetto di investimento diretto o indiretto in Sudafrica non ha bisogno di operare con un *partner* locale. Tuttavia, occorre considerare che una parte integrante della strategia di sviluppo del Sudafrica è rappresentata dal *Broad-Based Black Economic Empowerment* (B-BBEE) per promuovere l'ingresso della maggioranza nera nello sviluppo del Paese.

Il B-BBEE rappresenta una politica di rafforzamento dell'economia delle persone di colore, attraverso 7 elementi cardine: proprietà, creazione di posti di lavoro, *local content*, *management control*, *preferential procurement*, sviluppo e formazione interna all'impresa e sviluppo socio-economico della comunità locale. Per un investitore straniero, avviare un'impresa in *joint venture* con un'impresa già dotata di un buon *ranking* B-BBEE può significare accedere a diversi incentivi ed assicurarsi una migliore espansione nel mercato locale privato, ma soprattutto pubblico.

9.2 **Garanzie e adempimenti amministrativi**

Il processo di liberalizzazione commerciale successivo al 1994 ha portato ad un generale abbattimento delle barriere tariffarie e ad una progressiva riduzione di quelle non tariffarie. Nel 1997 è stato firmato a Roma tra l'Italia e il Sudafrica l'Accordo in materia di promozione e protezione degli investimenti. L'Accordo prevede che Italia e Sudafrica si impegnano reciprocamente ad assicurare agli investitori un pari trattamento all'interno del proprio Stato (art. 2). L'Accordo prevede inoltre garanzie contro le nazionalizzazioni e gli espropri (art. 5). Ancora, in base all'Accordo, Italia e Sudafrica garantiscono reciprocamente che gli investitori dell'uno e dell'altro Stato possano trasferire all'estero, in qualsiasi valuta convertibile, capitali e aumenti di capitale, redditi netti, dividendi, *royalties*, compensi per assistenza e servizi tecnici, interessi ed altri utili, redditi

derivanti dalla vendita o dalla liquidazione di un investimento, fondi destinati al rimborso di prestiti, compensi e altre indennità (art. 7).

Mentre per l'importazione di valuta straniera non esistono limiti, l'importazione di valuta locale è limitata a 5.000 Rand. L'esportazione di oro grezzo o in monete deve essere accompagnata da un'autorizzazione da richiedere presso il *General Manager* dell'*Exchange Control Department* della *South African Reserve Bank*.

I contratti di licenza che comportano l'obbligo per un soggetto residente di pagare *fee/royalties* a un soggetto non residente sono soggetti alla previa registrazione presso l'*Exchange Control*. Per il pagamento di *royalties*, licenze per uso di marchi e *know-how* a non residenti è richiesta l'autorizzazione della *South African Reserve Bank (SARB)*, mentre il *Department of Trade and Industry* rilascia le approvazioni per le *royalties* applicate in ambito manifatturiero.

9.3 Agevolazioni finanziarie, fiscali e contributive

Tra le molte iniziative nel campo della promozione della ricerca e degli investimenti, si segnalano i seguenti programmi.

- *Manufacturing Investment Programme (MIP)*: contributo in denaro rimborsabile che può essere concesso a imprese produttive locali e straniere che intendono aprire un nuovo stabilimento produttivo, espanderne o ammodernarne uno esistente nei settori tessili o dell'abbigliamento. Il contributo va dal 15% al 30% dei costi di investimento legati all'acquisto di beni strumentali mobili (compresi i veicoli commerciali) e immobili.
- *Foreign Investment Grant (FIG)*: rimborso dei costi sostenuti per trasferire in Sudafrica macchinari e altri beni strumentali (esclusi i veicoli) dall'estero. Possono beneficiarne gli investitori che hanno ottenuto l'approvazione per il MIP. Il contributo (in denaro) è determinato in base al valore più basso tra il 15% del valore dei macchinari nuovi e il costo del trasferimento dei macchinari, ma non può in ogni caso superare i 10 milioni di Rand (ca. 900.000,00 Euro).
- *Critical Infrastructure Fund*: si tratta di un sistema di ripartizione dei costi relativi a progetti di riqualificazione infrastrutturale. Il fondo copre dal 10% al 30% dei costi di riqualificazione infrastrutturale.
- *Section 12I of the Income Tax Act*: si tratta di un programma di incentivi fiscali per progetti di investimento che puntano sulla formazione del personale e sulla creazione di nuove imprese produttive. L'incentivo fiscale mira ad accelerare la crescita economica nel settore industriale e sostenere la politica industriale, in particolare in termini di creazione di posti di lavoro, formazione e

efficienza energetica. I due componenti del programma comprendono incentivi fiscali fino ad un massimo di 900 milioni di Rand, e assegni di formazione fino ad un massimo di 30 milioni di Rand per progetto, condizionati al rispetto di determinati criteri. Entrambi i sussidi sono deducibili dal reddito imponibile della società richiedente, in modo da non gravare sull'imponibile fiscale.

9.4 Zone economiche speciali

- *Industrial Development Zones (IDZs):*
 - West Bank a Est London (Eastern Cape);
 - Coega IDZ (Port Elizabeth, Eastern Cape);
 - OR Tambo Airport IDZ (Johannesburg, Gauteng);
 - Mafikeng IDZ (North West)

Le IDZs offrono infrastrutture industriali collegate ai principali porti e aeroporti internazionali e si rivolgono in particolare agli investimenti diretti in industrie manifatturiere ad alto valore aggiunto e orientate all'esportazione.

Per operare in una IDZ è necessario ottenere un'autorizzazione dal Ministero dell'Industria e del Commercio. Tra i principali benefici che accedono alle IDZs si annoverano le esenzioni IVA per forniture nazionali e la sospensione del pagamento degli oneri doganali all'importazione per beni strumentali alla produzione e all'*export*.

- *Special Economic Zones:* accanto alla creazione di IDZs, gli enti territoriali e *public-private partnership* possono chiedere al Governo (Ministero del commercio e dell'industria) l'istituzione di zone economiche speciali specificamente calibrate sulle proprie esigenze/caratteristiche. La legislazione in materia è ancora in fase di definizione, ma il primo ente a beneficiare dello *status* di zona economica speciale sarà, con ogni probabilità, la provincia del Limpopo, limitatamente alle aree di:
 - Musina, al confine con lo Zimbabwe (legata a progetti di investimento nel campo della logistica e dell'estrazione del carbone) e di
 - Greater Tubatse Municipality (legata a un progetto di investimento nel campo dell'estrazione mineraria - platino).

9.5 Opportunità di investimento

- Eastern Cape (cap. Bisho): la provincia è l'*hub* dell'industria automobilistica e farmaceutica. Sono presenti due porti-merci internazionali e una piattaforma portuale in acque profonde. Il clima favorisce agricoltura e selvicoltura, produzione di tè, allevamento di struzzi e attività correlate.

- Free State (cap. Bloemfontein): questa provincia, storicamente nota per le risorse agricole e minerarie, ha sviluppato negli ultimi anni il settore industriale. Le principali opportunità di investimento sono rappresentate dalle attività estrattive, dall'arricchimento dell'oro, dall'ecoturismo, dalla produzione petrolchimica, dalle attrezzature e dai macchinari agricoli e dalla lavorazione dei prodotti agricoli.
- Gauteng (cap. Johannesburg): si tratta della capitale finanziaria del Sudafrica. Le principali opportunità di investimento sono nelle attività estrattive, nell'industria ad alta tecnologia, nell'IT, nell'R&D, nei servizi *business* e finanziari, nelle componenti automobilistiche, nell'agro-*business*, nella chimica e farmaceutica, nei macchinari ed elettrodomestici e nel turismo.
- KwaZulu-Natal (cap. Pietermaritzburg): questa provincia è un grande *hub* industriale e la più interessante porta verso l'*export*. Le principali opportunità di investimento riguardano alluminio, *automotive*, petrolchimica e ingegneria, silvicoltura e prodotti derivati dal legno, abbigliamento e tessile, turismo.
- Limpopo (cap. Polokwane): lo sviluppo commerciale di questa provincia (nel turismo, nell'estrazione, taglio e pulitura del granito e nell'*automotive* soprattutto) può avvantaggiarsi anche del collegamento al porto di Maputo in Mozambico, attraverso il *Maputo Development Corridor*.
- Mpumalanga (cap. Nelspruit): la provincia è ricca di risorse carbonifere. Oltre al settore minerario, rappresentano opportunità di investimento l'agricoltura e la selvicoltura, la lavorazione del legname, l'allevamento, la petrolchimica e il turismo.
- North West (cap. Mafikeng): la ricchezza di risorse naturali, la disponibilità di manodopera, il costo della vita relativamente contenuto rispetto alle altre province rendono questa provincia un luogo preferenziale per l'investimento straniero. Si concentrano in questa provincia attività di estrazione mineraria, taglio e pulitura del granito, conciatura e finitura di pellame.
- Northern Cape (cap. Kimberley): in questa provincia si trova il più grande radiotelescopio al mondo, proprietà della *South Africa Light Telescope* (SALT). La provincia è sede di operatori attivi nei settori dell'agricoltura dell'energia e del turismo.
- Western Cape (cap. Cape Town): questa provincia ha una vocazione manifatturiera, ma sono forti anche i campi finanziario e tecnologico (Amazon e Google hanno aperto i loro uffici in questa provincia). Le principali opportunità di investimento sono rappresentate da: pesca, agro-*business*, biotecnologie, petrolchimica, IT, servizi finanziari, abbigliamento e tessile, turismo, commercio al dettaglio, industria navale.

9.6 Settori produttivi di interesse particolare

- Trasporti e infrastrutture
- Miglioramento della rete aeroportuale che gravita intorno all'aeroporto internazionale O.R. Tambo:
 - *Gautrain Rapid Rail System* tra l'aeroporto internazionale O.R. Tambo International e Sandton.
- *Bus Rapid Transport System* (BRT).

- Energia
- Nell'ambito dell'*Integrated Resource Plan* (IRP), il *Department of Energy* (DoE) sta implementando un programma di approvvigionamento energetico da fonti rinnovabili (soprattutto eoliche, idroelettriche, solari, da biomasse) per ridurre l'ancora forte dipendenza del Sudafrica dal carbone: il *Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Programme - REIPPPP* si svolge su base di gara, con l'obiettivo di liberalizzare il mercato dell'energia che attualmente continua ad essere monopolizzato di fatto, ancorché non di diritto, da Eskom Ltd (detenuta al 100% dal Governo rappresentato dal *Department of Public Enterprises*).

- IT
- Il mercato delle telecomunicazioni del Sudafrica (*Internet*, telefonia mobile e fissa) è il più ampio del continente sia in termini di utenti che di ricavi generati. Opportunità di investimento si segnalano nel campo dell'*internet banking* e dell'*enterprise resource planning* (ERP).

- Settore minerario ed estrattivo
- Le opportunità di investimento si collocano nella catena del valore dell'estrazione e lavorazione di platino, manganese, cromo, oro, acciaio, carbone.

- Manifatturiero
- Le opportunità di investimento si concentrano nel tessile (compresa la produzione di fibre sintetiche) e nell'*automotive*.

- *Agro-processing*
- Macellazione e lavorazione di carni e pelli.
- Bevande a base di frutta.
- Oli vegetali.
- Fibre naturali (cotone e lana).

10. **NORMATIVA SOCIETARIA**

10.1 **Tipologie societarie**

In base al *New Companies Act 71/2008*, entrato in vigore nel maggio 2011, le società si distinguono in:

- *Non Profit Companies* (NPC), ossia società senza scopo di lucro, costituite per il perseguimento di interessi di utilità pubblica o collettiva e il cui patrimonio e il cui reddito non possono essere rispettivamente né liquidati né distribuiti direttamente o indirettamente ai fondatori, ai soci, agli amministratori;
- *Profit Companies*, ossia società commerciali che, a loro volta si distinguono in:
 - *Private Companies* - (Pty) Ltd- le cui quote di partecipazione non possono essere offerte al pubblico degli investitori e
 - *Public Companies* - Ltd - le cui quote di partecipazione possono essere offerte al pubblico.

Sia le *private* che le *public companies* possono essere costituite con un unico socio (anche straniero).

- *Personal Liability Companies* - Inc -, i cui amministratori (presenti e passati) sono solidalmente responsabili con la società per i debiti e le obbligazioni assunte dalla società durante il loro mandato.
- *State-Owned Companies* - SOC Ltd -.

10.2 **Costituzione**

Il *New Companies Act* ha semplificato le procedure di costituzione di una società rispetto al passato: le fasi di costituzione e registrazione sono scandite da una serie di adempimenti; i principali si possono completare presso la *Companies and Intellectual Property Commission* (CIPC).

I. *Name Reservation.*

Occorre anzitutto prenotare una denominazione sociale, indicando almeno 3 possibilità in ordine di preferenza. Se la denominazione proposta viene rigettata, la società può ancora essere registrata e il numero di registrazione diventa quindi il nome della società in fase di costituzione, fino all'individuazione di una denominazione accettabile. La prenotazione della denominazione sociale avviene mediante il deposito del modulo CdR 9.1. La prenotazione è efficace per 6 mesi.

II. *Registration of a New Company.*

Per procedere alla registrazione della società occorre indicare, oltre ai dettagli della società (tipo di società, data di costituzione, data di chiusura di ogni esercizio - che può essere conformato a quello della casa madre italiana -, *fiscal-registered address* e *postal address*) i seguenti dati:

- i primi amministratori (*directors*): i primi amministratori possono essere indicati sin dal momento della domanda di costituzione o, in alternativa, devono essere nominati entro 40 giorni dalla costituzione della società;
- l'*auditor* o gli *auditors* iscritti all'*Independent Regulatory Board for Auditors* (IRBA): oltre alle *public companies* e alle *state-owned companies*, sono tenute al deposito annuale di bilanci revisionati le *profit* e le *non-profit companies* che hanno gestito fiduciariamente *asset* per un valore non inferiore a 5 milioni di Rand; le *non-profit companies* che siano partecipate direttamente o indirettamente da soggetti di diritto pubblico e ogni altra società (anche commerciale) il cui *public interest score* (PIS) nell'esercizio fiscale di riferimento sia pari o superiore a 350. Il PIS si determina in base ai seguenti fattori: media di dipendenti nel corso di un anno finanziario; passività di esercizio (1 punto per ogni milione di Rand); fatturato di esercizio (1 punto per ogni milione di Rand); numero di soci-persone fisiche alla fine dell'anno finanziario (1 punto per ogni socio). Le *private companies* che hanno un solo azionista non sono tenute a nominare un *auditor* o un revisore indipendente;
- il/i *company secretary/ies* (di cui si richiede la residenze in Sudafrica).

La documentazione può essere firmata personalmente dagli *incorporators* (che, salvo diversa specificazione coincideranno con i primi *directors* della società) o da un procuratore delegato tramite *Power of Attorney* e può essere consegnata personalmente o via posta alla CIPC la quale rilascerà:

- *Registration Certificate*;
- CoR.15.1A (*Memorandum of Incorporation*) con il timbro di registrazione. Le disposizioni contenute nel MoI prevalgono, in caso di conflitto, su quelle contenute in un eventuale *Shareholders' Agreement*.

Il MoI è il documento più importante per la vita della società e riunisce l'atto costitutivo e lo statuto. La legge impone determinati contenuti necessari e lascia al privato la libertà di intervenire su altri contenuti modificabili. Non sono, per esempio, disponibili gli oneri e le obbligazioni degli amministratori e gli *standard* di contabilità previsti per le *public companies* e le *state-owned companies*. Sono invece disponibili (*amendable provisions*), per esempio, le previsioni che riguardano la capacità di agire della società in persona dei suoi amministratori; i diritti di prelazione dei soci sulle *shares* di nuova emissione; termini e modi di convocazione e di tenuta delle assemblee degli organi sociali, anche in via telematica.

III. Apertura del conto corrente e versamento del capitale sociale.

Non è prevista la sottoscrizione/il versamento di un capitale minimo, ma la società deve dichiarare *come* intende finanziare la propria attività (se in *equity* o tramite finanziamenti). Con il *New Companies Act*, le partecipazioni in una società (sia essa *private* o *public*) non possono (più) avere valore nominale.

Le norme sulla *thin capitalization* in base alle quali, fino all'anno scorso, vigeva il rapporto 3:1 tra ammontare del debito e del capitale sociale, non sono più applicabili. Le norme sulla *thin capitalization* sono state inglobate nella disciplina in materia di *transfer pricing*, così che ogni operazione tra parti correlate (compresi i contratti di finanziamento) viene ora valutata in base alla sua adeguatezza rispetto alle condizioni applicabili nel libero mercato.

IV. Registrazione presso il *South African Revenue Service* (SARS) ai fini fiscali e IVA.

V. Registrazione della società presso il *Department of Labor* ai fini dell'accensione dell'*Unemployment Insurance* presso l'ente di previdenza nazionale.

10.3 Adempimenti contabili e obblighi di trasparenza

Le società costituite ai sensi del *New Companies Act* devono:

- avere la sede legale nel territorio della Repubblica del Sudafrica. L'articolo 23 specifica i casi in cui una società straniera (*external company*) deve registrarsi come *branch* in Sudafrica (indicando, quindi, a tal fine, un *fiscal-registered address* in Sudafrica);
- redigere il bilancio entro 6 (sei) mesi dopo la fine dell'esercizio come determinato in sede di registrazione della società;
- mantenere una contabilità accurata e completa in inglese o in un'altra delle lingue ufficiali del Sudafrica;
- conservare per almeno 7 (sette) anni le scritture contabili.

10.4 Estinzione e liquidazione

Una società può essere cancellata dal registro delle società nei seguenti casi:

- su richiesta della società stessa quando sia stato esaurito il processo di liquidazione;
- d'ufficio se:
 - l'obbligo di rendicontazione annuale della società alla CIPC rimane inevaso per più di 2 (due) anni successivi;
 - se la CIPC accerta che la società è inattiva da almeno 7 (sette) anni.

La liquidazione può essere volontaria (articoli 79 e 80 *New Companies Act*) o per provvedimento del Tribunale (articolo 81 *New Companies Act*).

La procedura di liquidazione volontaria può essere avviata dalla società stessa o dai suoi creditori e presuppone che la società possa adempiere le obbligazioni pendenti e pagare i debiti entro 12 mesi dalla delibera di messa in liquidazione.

La procedura di liquidazione giudiziale può essere avviata dalla società, da uno o più creditori sociali o da uno o più amministratori o soci, non solo quando non sussistono i presupposti per la liquidazione volontaria, ma anche in caso di stallo decisionale degli organi della società (a tale riguardo, il *New Companies Act* si limita a definire lo stallo - "*deadlock*" che può ricorrere nell'assemblea dei soci: "*the shareholders are deadlocked in voting power and have failed for a period that includes at least two consecutive annual general meeting dates to elect successors to directors whose terms have expired*").

10.5 Disciplina delle società straniere

L'imprenditore straniero può operare in Sudafrica attraverso diversi strumenti di investimento diretti, ossia tramite l'apertura di una filiale (i.e. una "*branch*") o tramite la costituzione di una società controllata di diritto locale (i.e. una "*subsidiary*").

Mentre una *subsidiary* costituisce un soggetto giuridico autonomo rispetto ai suoi soci, la *branch*, al contrario, non rappresenta una entità giuridica diversa e separata dalla casa madre la quale, pertanto, risponderà direttamente delle obbligazioni assunte dalla *branch*.

Dal punto di vista economico-fiscale, l'apertura di una *branch* può risultare vantaggiosa nella misura in cui consenta di consolidare nel bilancio di gruppo della casa madre straniera le perdite e i costi legati allo *start-up*.

La procedura di costituzione di una *subsidiary* di diritto locale è più semplice e veloce rispetto alla registrazione di una *external company (branch)*.

L'articolo 23 del *New Companies Act* elenca una serie di attività che vengono considerate come "attività di *business*" in Sudafrica e al ricorrere delle quali una società straniera è tenuta a registrarsi come *branch* in Sudafrica:

- avere in Sudafrica un centro direzionale/amministrativo di un'impresa ancorché questa abbia la propria sede operativa all'estero ("*holding a meeting or meetings of the shareholders or board of the foreign company, or otherwise conducting the internal affairs of the company*");

- aprire e mantenere conti bancari o altri rapporti finanziari in Sudafrica, anche tramite intermediari (*"establishing or maintaining any bank or other financial accounts; establishing or maintaining offices or agencies for the transfer, exchange or registration of the foreign company's own securities"*);
- costituire o acquistare diritti reali, anche di garanzia, su immobili in Sudafrica (*"creating or acquiring any debts, mortgages or security interests in any property; securing or collecting any debt, or enforcing any mortgage or security interest; acquiring any interest in any property"*); e
- concludere contratti di lavoro con soggetti residenti (*"entering into contracts of employment"*).

L'elencazione della legge risulta più ampia di quella contenuta all'articolo 5 della Convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni in vigore tra Italia e Sudafrica, a mente del quale dà luogo ad una "stabile organizzazione" *"una sede di direzione; una succursale; un ufficio; un'officina; un laboratorio; una miniera, un pozzo di petrolio o di gas, una cava od ogni altro luogo di estrazione di risorse naturali e un cantiere di costruzione, d'installazione o di montaggio e le connesse attività di supervisione la cui durata oltrepassi i 12 mesi"*.

11. SISTEMA FISCALE

11.1 Tassazione delle persone fisiche

Il sistema fiscale sudafricano delle imposte sul reddito delle persone fisiche è basato sull'*Income Tax Act 58/1962* e successive modificazioni e integrazioni.

La tassazione sul reddito, in Sudafrica, riguarda:

- le persone fisiche residenti in Sudafrica sono tassate sul loro reddito complessivo prodotto a livello mondiale;
- le persone fisiche non residenti in Sudafrica sono tassate solamente sul reddito prodotto in Sudafrica, cui si aggiungono i redditi da capitale derivanti dagli *assets* e delle proprietà immobiliari di stabili organizzazioni presenti in Sudafrica.

L'imposta sul reddito delle persone fisiche assume come base imponibile il reddito lordo complessivo maturato da ciascuna persona fisica nel corso del periodo di imposta, cui andranno sommati i redditi da capitale maturati nel medesimo periodo di tempo. Dal reddito lordo, andranno invece sottratti:

- i redditi esenti, come definiti dalla normativa fiscale sudafricana;
- i redditi deducibili.

Tali deduzioni, per l'anno 2013, potranno ammontare nel massimo a:

Somme deducibili dalla base imponibile	Anno fiscale 2013
Persone con meno di 65 anni	11.440,00 Rand (i.e. ca. 950,00 Euro)
Persone con più di 65 anni	17.830,00 Rand (i.e. ca. 1.500,00 Euro)
Persone che abbiano compiuto 75 anni	19.960,00 Rand (i.e. ca. 1.700,00 Euro)

Per le persone fisiche, la normativa fiscale sudafricana prevede che il reddito imponibile venga calcolato, annualmente, sulla base di un periodo definito "*year of assessment*" e corrispondente a 12 mesi che decorrono non dall'1 gennaio ma dall'1 marzo.

Le imposte sul reddito delle persone fisiche, per l'anno 2013, sono calcolate sulla base di un importo fisso, predefinito per ogni fascia di reddito, cui si somma un ulteriore importo calcolato su una base di un'aliquota variabile:

Reddito imponibile	Imposta dovuta e aliquota fiscale
Fino a 160.000,00 Rand (i.e. ca. 13.400,00 Euro)	18%

Da 160.001,00 Rand (i.e. ca. 13.400,00 Euro) a 250.000,00 Rand (i.e. ca. 21.000,00 Euro)	28.800,00 Rand (i.e. ca. 2.500,00 Euro) + 25% degli importi oltre i 160.000,00 Rand (i.e. ca. 13.400,00 Euro)
Da 250.001,00 Rand (i.e. ca. 21.000,00 Euro) a 346.000,00 Rand (i.e. ca. 29.000,00 Euro)	51.300 Rand (i.e. ca. 4.300,00 Euro) + 30% degli importi oltre i 250.000,00 Rand (i.e. ca. 21.000,00 Euro)
Da 346.001,00 Rand (i.e. ca. 29.000,00 Euro) a 484.000,00 Rand (i.e. ca. 40.500,00 Euro)	80.100,00 Rand (i.e. ca. 6.700,00 Euro) + 35% degli importi oltre 346.000,00 Rand (i.e. ca. 29.000,00 Euro)
Da 484.001,00 Rand (i.e. ca. 40.500,00 Euro) a 617.000,00 Rand (i.e. ca. 51.500,00 Euro)	128.400,00 Rand (i.e. ca. 10.700,00 Euro) + 38% degli importi oltre i 484.000,00 Rand (i.e. ca. 40.500,00 Euro)
Oltre i 617.001 Rand (i.e. ca. 51.500,00 Euro)	178.940,00 Rand (i.e. ca. 15.000,00 Euro) + 40% degli importi oltre i 617.000,00 Rand (i.e. ca. 51.500,00 Euro)

Le imposte sul reddito da lavoro dipendente si applicano mediante ritenuta operata dal datore di lavoro e versata direttamente da questo al *South African Revenue Service* (SARS – l’Agenzia delle Entrate sudafricana).

I redditi non da lavoro dipendente, invece, devono essere dichiarati annualmente dal percettore.

11.2 Tassazione delle persone giuridiche

Imposta sui redditi delle persone giuridiche. La normativa fiscale sudafricana individua, come base imponibile dell’imposta sul reddito delle persone giuridiche nel corso dell’esercizio fiscale di riferimento, la somma tra:

- il reddito derivante dalle attività produttive/commerciali svolte dalla persona giuridica;
- i redditi da capitale;
- i redditi passivi.

È, inoltre, possibile dedurre dalla base imponibile le spese inerenti, ossia effettuate ai fini della produzione del reddito.

Le perdite possono essere portate a nuovo per un tempo indefinito, nella compilazione del bilancio. La normativa fiscale, tuttavia, non permette di compensarle con utili di esercizi precedenti.

L'imposta sui redditi delle persone giuridiche, inoltre, si calcola diversamente se esse sono:

- residenti in Sudafrica, vale a dire se hanno la loro sede legale in Sudafrica o se hanno in Sudafrica il centro direzionale/amministrativo: in tal caso, la base imponibile si calcolerà, secondo i criteri di cui *supra*, in base al reddito prodotto a livello mondiale;
- non residenti in Sudafrica (*branch di external companies*): in tal caso, la base imponibile si calcola solamente sul reddito prodotto in Sudafrica.

L'aliquota fiscale per l'imposta sul reddito delle persone giuridiche è unica, ed è pari al **28%**.

Dividendi. La disciplina fiscale sui dividendi distribuiti dalle persone giuridiche è stata modificata a partire dal 1° aprile 2012. Il precedente sistema di imposizione fiscale prevedeva l'applicazione di una *Secondary Tax on Companies* (STC) sui dividendi pagati da un'impresa sudafricana ad un'altra impresa sudafricana, mentre i dividendi pagati ad un'impresa straniera rimanevano, in via generale, soggetti alle ordinarie imposte sul reddito. Ai sensi della *Secondary Tax on Companies*, la base imponibile era il valore dei dividendi dichiarati al netto delle ulteriori imposte precedentemente pagate e l'aliquota applicabile era pari al 10%. A partire dal 1° aprile 2012 la STC è stata sostituita dall'applicazione di una ritenuta alla fonte uniforme sui dividendi distribuiti da una società sudafricana a persone fisiche, o verso le imprese straniere. I dividendi, che siano distribuiti a favore di persone fisiche, giuridiche, *trust* o soggetti esteri, sono oggi sempre soggetti ad una ritenuta alla fonte del 15%. La ritenuta sui dividendi non dovrà essere praticata nel caso di dividendi pagati, *inter alia*, a:

- società sudafricane o enti pubblici sudafricani, organizzazioni di pubblica utilità (*public benefit organizations*);
- fondi pensione e di previdenza sociale;
- soggetti non residenti se i dividendi provengono da una società quotata presso il *JSE Limited* (già *JSE Securities Exchange* e *Johannesburg Stock Exchange*).

Redditi da capitale. In particolare, solo il 50% dei redditi da capitale percepiti da una persona giuridica concorre a formare la base imponibile per l'imposta sui redditi.

Interessi e *royalties*. A partire dal 1° luglio 2013, gli interessi pagati a soggetti fiscalmente non residenti saranno sottoposti all'applicazione di una ritenuta alla fonte del 15%.

Anche le *royalties* pagate ad un soggetto non residente sono sottoposte in Sudafrica ad una ritenuta alla fonte; l'aliquota in questo caso è pari al 12%,

destinata a salire al 15% a partire da luglio 2013, per renderla omogenea con quella applicata su dividendi e interessi.

La dichiarazione dei redditi delle persone giuridiche dev'essere presentata entro 12 mesi dal termine dell'esercizio fiscale della società. L'esercizio fiscale "standard" decorre dal 1° marzo di ogni anno, ma è possibile fissare termini di decorrenza diversi. Due volte all'anno le imprese sono tenute ad effettuare due pagamenti delle imposte sui redditi: uno dopo sei mesi dall'inizio dell'esercizio fiscale considerato, e il secondo al termine del medesimo esercizio fiscale. In occasione del secondo pagamento, sarà eseguito anche un conguaglio sulla base delle imposte sui redditi effettivamente dovute dalla società.

11.3 Imposta sul valore aggiunto

L'imposta sul valore aggiunto ("VAT") è stata introdotta in Sudafrica con il *Value Added Tax Act 89/1991*, ed è un'imposta dovuta sulle:

- cessioni e forniture di beni;
 - prestazioni di servizi;
 - le importazioni di merci in Sudafrica
- salvo specifiche esenzioni indicate per legge.

La legge sull'imposta sul valore aggiunto suddivide le operazioni imponibili in 3 categorie:

- operazioni soggette all'imposta sul valore aggiunto, attualmente applicata con un'aliquota generale del 14%;
- operazioni non imponibili;
- operazioni esenti o che sono soggette all'applicazione di un'aliquota agevolata.

Tutti i soggetti fiscali passivi (i.e. persone fisiche, persone giuridiche, *trusts*) che svolgono un'attività commerciale sono tenuti a registrarsi presso il SARS, come contribuenti per l'imposta sul valore aggiunto se il loro fatturato ha superato, nel corso del precedente esercizio fiscale, 1.000.000 di Rand (i.e. ca. 83.000,00 Euro).

Inoltre, sono obbligati sempre a registrarsi i soggetti non residenti che svolgono, in Sudafrica, un'attività di impresa.

Le dichiarazioni VAT vanno presentate, generalmente, ogni 2 mesi. Solo per le società con un fatturato superiore ai 30.000.000,00 di Rand (i.e. ca. 2.500.000,00 Euro) devono presentare una dichiarazione mensile. Al termine del periodo d'imposta ogni contribuente VAT è tenuto a presentare una dichiarazione complessiva, corredata del pagamento dell'intero importo dovuto al Fisco sudafricano.

11.4 Convenzioni contro le doppie imposizioni

In materia fiscale, il Sudafrica ha concluso trattati e convenzioni contro le doppie imposizioni con circa una settantina di Paesi sia europei che extraeuropei. In particolare, il Sudafrica ha stipulato Convenzioni contro le doppie imposizioni con: Algeria, Arabia Saudita, Australia, Austria, Bielorussia, Belgio, Botswana, Brasile, Bulgaria, Canada, Corea del Sud, Croazia, Cipro, Danimarca, Egitto, Etiopia, Finlandia, Francia, Germania, Ghana, Giappone, Grecia, India, Indonesia, Iran, Irlanda, Israele, **Italia**, Kuwait, Lesotho, Lussemburgo, Malawi, Malesia, Malta, Isole Mauritius, Messico, Mozambico, Namibia, Nuova Zelanda, Nigeria, Norvegia, Olanda, Oman, Pakistan, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Repubblica Popolare Cinese, Repubblica Slovacca, Regno Unito, Romania, Russia, Ruanda, Seychelles, Singapore, Spagna, Stati Uniti, Svizzera, Svezia, Swaziland, Taiwan, Tanzania, Thailandia, Tunisia, Turchia, Ucraina, Uganda, Ungheria, Zambia, Zimbabwe.

La "Convenzione tra il governo della Repubblica italiana ed il governo della repubblica del Sudafrica per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali" (la "Convenzione") è stata firmata a Roma, il 16 novembre 1995, ed è entrata in vigore, in seguito allo scambio degli strumenti di ratifica, il 2 marzo 1999. Le disposizioni più significative della Convenzione sono gli artt. 4, 5, 6, 7, 10, 11, 15 e 23.

L'art. 4 definisce i criteri in base ai quali ritenere una persona fisica o giuridica "residente" ai fini fiscali in Italia o in Sudafrica.

Tali criteri, in particolare, corrispondono a:

"a) per quanto concerne l'Italia, ogni persona che, in virtù della legislazione italiana, è ivi assoggettata ad imposta a motivo del suo domicilio, della sua residenza, della sede della sua direzione o di ogni altro criterio di natura analoga. Tuttavia, tale espressione non comprende le persone che sono assoggettate ad imposta in Italia soltanto per il reddito che esse ricavano da fonti situate in Italia;

e
b) per quanto concerne il Sudafrica, ogni persona fisica che risiede abitualmente in Sudafrica e qualsiasi altra persona la cui sede di direzione effettiva è situata in Sudafrica".

I commi 2 e 3 dell'art. 4 risolvono, inoltre, il contrasto che si crea quando, in base ai criteri di cui sopra, un soggetto risulterebbe essere residente in entrambi gli Stati contraenti. In particolare, per quanto concerne le persone giuridiche, l'art. 4, comma 3 della Convenzione prevede che la "residenza" sarà determinata dallo Stato in cui si trova la sede effettiva.

L'art. 5 della Convenzione introduce la definizione di "stabile organizzazione", definendola come "una sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività". In particolare, l'art. 5 comma 2 elenca alcuni esempi di

“stabile organizzazione” di una persona giuridica in uno dei due Paesi contraenti (p.es. nel caso in cui essa possieda, in uno dei due Paesi, una succursale, un ufficio, un laboratorio, un cantiere di costruzione la cui attività oltrepassi i 12 mesi). I commi successivi dell’art. 5 indicano ulteriori presupposti per ritenere presente, o escludere, una stabile organizzazione di una persona giuridica in Italia o in Sudafrica. In particolare, l’art. 5, comma 3 della Convenzione, elenca una serie di situazioni in cui è la Convenzione stessa ad escludere che un soggetto non residente svolga attività che diano luogo a “stabile organizzazione”. Per esempio, non dà luogo ad una stabile organizzazione l’*“uso di una installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di merci appartenenti all’impresa”* e una *“sede fissa di affari [...] utilizzata ai soli fini di acquistare merci o di raccogliere informazioni per l’impresa”*.

L’art. 6 della Convenzione ripartisce tra Italia e Sudafrica il potere impositivo sui redditi immobiliari. In particolare, l’art. 6, comma 1 della Convenzione prevede che i *“redditi che un residente di uno Stato contraente ritrae da beni immobili sono imponibili nello Stato contraente in cui detti beni sono situati”*. Il successivi commi, in particolare il 3 e il 4 dell’art. 6, precisano la portata della disposizione di cui all’art. 6, comma 1, specificando che per redditi immobiliari si intendono redditi *“derivanti dalla utilizzazione diretta, dalla locazione o dall’affitto, nonché da ogni altra forma di utilizzazione di beni immobili”* e che le disposizioni dell’art. 6 trovano applicazione anche nei confronti dei redditi derivanti *“da beni immobili di un’impresa nonché ai redditi dei beni immobili utilizzati per l’esercizio di una professione indipendente”*.

L’art. 7 della Convenzione è dedicato agli utili di impresa. Esso definisce, in particolare, in quale Paese saranno tassati gli utili distribuiti da una determinata impresa, avente sede in uno dei due Paesi contraenti. La regola generale dettata dall’art. 7 è che gli utili di un’impresa residente in uno Stato contraente sono imponibili solamente in tale Stato. L’unica eccezione è rappresentata dal fatto che l’impresa, ai sensi dell’art. 5 della Convenzione, abbia una stabile organizzazione nell’altro Stato. In tal caso, gli utili prodotti dalla sola stabile organizzazione saranno imponibili anche nel secondo Stato, in cui essa si trova.

L’art. 10 della Convenzione detta le regole generali in materia di doppia imposizione sui dividendi. In base a quanto previsto da tale norma, al comma 1, i dividendi pagati da una società che ai sensi della Convenzione è residente di uno dei due Stati contraenti, ad un soggetto che risulta essere residente nell’altro Stato contraente, saranno imponibili solo in quest’ultimo Stato. Vi è possibilità, tuttavia, che la legge dello Stato dove è residente la società che distribuisce i dividendi preveda che essi andranno tassati anche in quel Paese. Ciò è possibile, ma nel limite di:

a) *il 5 per cento dell’ammontare lordo dei dividendi se l’effettivo beneficiario è una società che*

ha posseduto almeno il 25 per cento del capitale della società che paga i dividendi per un periodo di 12 mesi che termini alla data della delibera di distribuzione dei dividendi;
b) il 15 per cento dell'ammontare lordo dei dividendi, in tutti gli altri casi”.

Il medesimo criterio di cui all'art. 10 della Convenzione, è seguito dall'art. 11, il quale regola la doppia imposizione in materia di interessi. In particolare, gli interessi pagati da un soggetto residente in uno Stato contraente ad un soggetto residente nell'altro Stato, saranno tassabili solo in quest'ultimo Stato. La norma, ai sensi dell'art. 11, comma 2 della Convenzione, trova un'eccezione se la legge del primo Stato prevede anch'essa di sottoporre a tassazione tali dividendi. In tal caso, il primo Stato potrà imporre un prelievo fiscale su di essi, ma nella misura massima del 10% dell'ammontare lordo degli interessi distribuiti.

L'art. 15 della Convenzione riguarda l'applicazione delle imposte sui redditi da lavoro subordinato. Al riguardo, l'art. 15, comma 1 della Convenzione prevede che, in via generale, le remunerazioni che un lavoratore dipendente riceve per la sua attività sono imponibili solo nello Stato in cui è residente.

Saranno imponibili nell'altro Stato solo le remunerazioni derivanti dall'attività lavorativa svolta in quello Stato. Tuttavia, in deroga a quanto *supra* previsto, l'art. 15, comma 2 prevede che i redditi di un lavoratore dipendente saranno imponibili in entrambi gli Stati contraenti, nel caso in cui non sia soddisfatto anche uno solo dei presupposti di seguito elencati:

- a) il lavoratore soggiorna nello Stato dove non è residente per un periodo o periodi che non oltrepassano in totale 183 giorni in un periodo di 12 mesi che inizi o termini nel corso dell'anno fiscale considerato; e
- b) le remunerazioni sono pagate da o per conto di un datore di lavoro che non è residente dello Stato in cui non è residente il lavoratore dipendente; e
- c) le retribuzioni non sono pagate da una stabile organizzazione del datore di lavoro, che si trova nello Stato in cui il lavoratore dipendente non ha la residenza.

Pertanto, nel caso in cui uno dei presupposti di cui sopra non risulti rispettato, il reddito del lavoratore dipendente potrà essere soggetto ad una doppia imposizione fiscale.

Infine, l'art. 23 della Convenzione detta il criterio generale per evitare, o ridurre, la doppia imposizione sui redditi della persone fisiche o giuridiche. Al riguardo si prevede che:

- se un soggetto residente in Italia possiede almeno parte del proprio reddito che è imponibile in Sudafrica, l'Italia sarà autorizzata a includere anche tale reddito nella base imponibile IRPEF nazionale, salvo che vi siano espresse disposizioni contrarie della Convenzione;

- nel caso in cui l'Italia tassi anche i redditi prodotti in Sudafrica, dovrà accordare al soggetto residente una deduzione dalla base imponibile pari alle imposte che questi ha già pagato in a titolo definitivo Sudafrica. Tale deduzione, non potrà però eccedere *"la quota di imposta italiana attribuibile ai predetti elementi di reddito nella proporzione in cui gli stessi concorrono alla formazione del reddito complessivo"*.

In modo non dissimile, il Sudafrica accorderà una deduzione dalla base imponibile delle locali imposte sul reddito, pari al valore delle imposte già pagate in Italia dal soggetto residente in Sudafrica per il reddito ivi prodotto. Tale deduzione, tuttavia, *"non potrà eccedere la quota di imposta sudafricana attribuibile ai predetti elementi di reddito nella proporzione in cui gli stessi concorrono alla formazione del reddito complessivo"*.

12. DIRITTO DEL LAVORO

Nell'ordinamento giuridico sudafricano, le fonti principali in materia di diritto del lavoro sono:

- il *Labour Relations Act 66/1995*, come modificato dal *Labour Relations Amendment Act 12/2002*;
- il *Basic Conditions of Employment Act 75/1997*, come modificato dal *Basic Conditions of Employment Amendment Act 11/2002*;
- il *Code of good practice on dismissal (Schedule 8 to the Labour Relations Act 66/1995)*. Quest'ultimo atto rappresenta un codice di buone pratiche, e non è giuridicamente vincolante. Tuttavia dovrà essere tenuto in considerazione dai datori di lavoro al momento di esercitare i propri poteri di direzione, controllo e licenziamento, in quanto costituirà poi un riferimento, per le Autorità competenti, al fine di decidere se i provvedimenti e il licenziamento eventualmente comminato sono legittimi o meno.

12.1 Contrattazione collettiva ed individuale

La regolamentazione dei rapporti di lavoro in Sudafrica avviene su 2 piani:

- il contratto individuale di lavoro;
- la contrattazione collettiva.

Per quanto concerne il contratto individuale di lavoro, esso trova regolamentazione principalmente nel *Labour Relations Act*.

L'ordinamento sudafricano prevede la presenza sia di contratti a tempo indeterminato, che di contratti a termine.

L'impiego dei contratti a termine è agevolato dal fatto che non esistono rigidi presupposti per il loro utilizzo.

Nello specifico, il *Labour Relations Act* non impone:

- la presenza di cause specifiche di ricorso ai contratti a termine;
- un limite al numero di ripetizioni di contratti a termine;
- un periodo massimo di tempo oltre il quale non è possibile mantenere un lavoratore nell'impresa con un contratto a termine.

La contrattazione collettiva trova la sua origine, in Sudafrica, nell'*Industrial Conciliation Act 11/1924* ("IC Act"), poi successivamente modificato, in particolare dal *Labour Relations Act 28/1956* e, successivamente, dal *Labour Relations Amendment Act 57/1981*. L'IC Act e le sue successive modificazioni hanno attribuito un ruolo centrale, nella contrattazione collettiva, agli *Industrail Councils*. Essi rappresentano luoghi di confronto tra rappresentanze dei lavoratori e dei datori di lavoro, che possono variare in dimensioni, numero di membri e soggetti rappresentanti, e nei quali si formano i contatti collettivi che saranno poi applicati nelle ordinarie relazioni industriali.

Gli *Industrial Councils* erano previsti, inizialmente, solo nel settore privato. Nel 1995, tuttavia, il *Labour Relations Act* ha riformato tali strumenti, rinominandoli *Bargaining Councils*, ed estendendo la contrattazione collettiva anche al pubblico impiego, dando un nuovo e notevole impulso all'utilizzo di tale strumento.

Nel settore pubblico, la contrattazione collettiva segue regole parzialmente diverse rispetto al settore privato. Di particolare rilievo è la figura del *Public Service Coordinating Bargaining Council* (PSCBC), organo di coordinamento della contrattazione collettiva nel settore pubblico, che riunisce in sé le quattro categorie di riferimento: sanità e *welfare*; sicurezza; educazione; servizi pubblici generali.

Un sindacato, per accedere al PSCBC, deve avere almeno 50.000 iscritti in Sudafrica. Al momento fanno parte del PSCBC 8 organizzazioni sindacali. A causa della complessità nel coordinare una contrattazione collettiva del pubblico impiego fortemente centralizzata, sono al momento allo studio ipotesi di riforma del PSCBC in modo da diminuirne l'ampiezza e creare una contrattazione settoriale capace di tenere conto in modo più efficace delle esigenze delle diverse categorie.

Come nella maggior parte dei Paesi industrializzati, anche in Sudafrica la contrattazione collettiva ha vissuto diverse fasi di centralizzazione/decentralizzazione: a fronte di un periodo iniziale, terminato negli anni '70, in cui la contrattazione era fortemente centralizzata e diretta ad armonizzare le condizioni di lavoro e le retribuzioni per ampie categorie di lavoratori, è seguita una fase di decentralizzazione, terminata nel 1992, cui è seguita una successiva fase di progressiva, anche se meno intensa, centralizzazione delle trattative, dovuta anche all'apertura della contrattazione collettiva al pubblico impiego, e all'utilizzo di questo strumento nei maggiori organi della Pubblica Amministrazione sudafricana.

12.2 Elementi del contratto di lavoro

I principali elementi del contratto di lavoro in Sudafrica trovano riferimento nel *Labour Relations Act*. Gli aspetti principali della disciplina dei contratti di lavoro riguardano:

- l'orario di lavoro: pari a 8 ore giornaliere nel caso in cui la settimana lavorativa sia di 6 giorni, oppure a 9 ore giornaliere nel caso in cui la settimana lavorativa sia di 5 giorni;
- l'orario di lavoro straordinario: pari a 10 ore settimanali, da concordarsi con il datore di lavoro, e che possono essere estese fino a 15 ore settimanali, mediante la contrattazione collettiva. Nel caso di lavoro straordinario, al dipendente andrà corrisposta una retribuzione aumentata del 50%;

- le ferie: per legge il datore di lavoro è tenuto a garantire al lavoratore un periodo di ferie pagate e ininterrotte di 21 giorni. Tuttavia è possibile, per il prestatore di lavoro, concordare diverse modalità di godimento delle ferie. In particolare: a) 1 giorno di riposo pagato ogni 17 giorni di lavoro; b) 1 ora di riposo pagata ogni 17 ore di lavoro.
- i periodi di riposo: che corrispondono, per legge, ad 1 ora ogni 5 ore di lavoro consecutivo; a 12 ore tra una giornata di lavoro e la successiva; a 36 ore di riposo consecutivo ogni settimana di lavoro.
- la malattia: al prestatore di lavoro spetta una retribuzione per i periodi trascorsi in malattia, fino a un tetto massimo di 6 settimane in 3 anni.

Il periodo di prova non trova disciplina di legge positiva, salvo un riferimento nella *Section 8 (1)* del *Code of good practice on dismissal* che, pur non essendo giuridicamente vincolante tra le parti, prevede che il periodo di prova sia fissato in un termine ragionevole, basato sulla tipologia di lavoro svolto, e idoneo a permettere al datore di lavoro di valutare l'operato del prestatore di lavoro.

Il *Labour Relations Act*, e le sue successive modificazioni, dettano una disciplina specifica di tutela anche per le donne in maternità. In particolare, esse hanno diritto a un periodo di riposo obbligatorio di 6 settimane dopo il parto, con la possibilità, scaduto tale termine, di tornare al lavoro solo previo certificato medico che ne attesti l'idoneità. Inoltre la *Section 27* del *Basic Conditions of Employment Act* prevede la possibilità di concedere congedi parentali.

La legislazione sudafricana non provvede, inoltre, a fissare un salario minimo per legge in relazione ai lavoratori dipendenti (*Sections 54 e 55* del *Basic Condition of Employment Act*). Un salario minimo, tuttavia, può essere previsto dalla contrattazione collettiva, ed è variabile per inquadramento e mansioni dei lavoratori, oltre che per il settore in cui essi sono impiegati.

Alla risoluzione del rapporto di lavoro, il dipendente ha diritto a una speciale indennità, equivalente all'istituto del trattamento di fine rapporto italiano. Tale indennità sarà dovuta, in particolare, nei seguenti termini:

- rapporto di lavoro di durata inferiore ai nove mesi → indennità non dovuta;
- rapporto di lavoro di durata inferiore a un anno → indennità pari alla retribuzione di una settimana di lavoro;
- rapporto di lavoro di durata inferiore a 5 anni → indennità pari alla retribuzione di 5 settimane di lavoro;
- rapporto di lavoro di durata inferiore o pari a 10 anni → indennità pari alla retribuzione di 10 settimane di lavoro.

12.3 Licenziamenti individuali e collettivi

Licenziamenti individuali. La disciplina sudafricana in materia di licenziamenti individuali trova riferimento sia nel *Labour Relations Act* che nel *Code of good*

practice on dismissal. In particolare, il licenziamento di un lavoratore deve sempre essere motivato (cfr. *Section 188* del *Labour Relations Act*). Al riguardo, il *Code of good practice on dismissal* prevede:

- alla *Section 4 (1)* e alla *Section 4 (4)* che, nel caso di licenziamento per cattiva condotta del prestatore di lavoro, quest'ultimo avrà diritto ad essere informato delle ragioni che hanno determinato in questa direzione il datore di lavoro, al fine di potersi difendere, anche con l'ausilio delle organizzazioni sindacali e dei rappresentanti dei lavoratori.
- Alla *Section 8 (2)* si prevede che, nel caso di licenziamento per negligenza/insufficienti prestazioni lavorative, la procedura di licenziamento prevede anche lo svolgimento di un'investigazione sulle ragioni di insoddisfazione del datore di lavoro.

Infine, i più rilevanti limiti concernenti il licenziamento individuale riguardano:

- le categorie protette, definite dalla *Section 187* del *Labour Relations Act*, il quale esclude la possibilità di disporre il licenziamento di una lavoratrice/un lavoratore motivato da, o sostanzialmente riconducibile a:
 - matrimonio;
 - maternità;
 - razza, colore, sesso, orientamento sessuale, religione, origine sociale, età, disabilità, lingua; origine etnica;
 - partecipazione ad attività sindacali;
 - partecipazione a scioperi legali.
- i rappresentanti dei lavoratori, che godono di una speciale disciplina protettiva di cui alla *Section 4 (2)* del *Code of Good Practices on dismissals*, che impone la preventiva comunicazione all'organizzazione sindacale nel caso di licenziamenti disciplinari di un rappresentante dei prestatori di lavoro.

In base alla *Section 37* del *Basic Conditions of Employment Act*, il provvedimento di licenziamento deve sempre essere comunicato per iscritto al prestatore di lavoro.

La *Section 37 (1)* del *Basic Conditions of Employment Act* determina inoltre il preavviso della lettera di licenziamento:

- 1 settimana – se il prestatore di lavoro è stato assunto da 6 mesi o un periodo di tempo inferiore;
- 2 settimane – se il prestatore di lavoro è stato assunto da più di 6 mesi ma da meno di 1 anno;
- 4 settimane – se il prestatore di lavoro è stato assunto da più di 1 anno.

Tali termini sono soggetti a deroga – anche *in peius* - da parte della contrattazione collettiva la quale, in numerosi casi, ha ridotto a 2 settimane il termine di preavviso per il licenziamento dei lavoratori assunti da più di 1 anno.

La normativa sudafricana non prevede, invece, che il provvedimento di licenziamento sia notificato ad un'autorità pubblica o alle organizzazioni

sindacali, eccezion fatta per i provvedimenti di licenziamento dei rappresentanti dei lavoratori.

Il lavoratore può impugnare il licenziamento, qualora lo ritenga illegittimo dal punto di vista formale o sostanziale. La *Section 191 del Labour Agreement Act* prevede l'obbligo di esperire un procedimento di conciliazione obbligatoria prima di presentare la causa innanzi al Giudice del Lavoro. In particolare, tale conciliazione potrà essere svolta innanzi ad una commissione composta da rappresentanti del datore di lavoro e delle organizzazioni sindacali, o presso la Commissione per la mediazione, la conciliazione e l'arbitrato istituita presso i tribunali del lavoro. Nel caso in cui il tentativo di conciliazione fallisca, la competenza ad esaminare il caso passerà in capo agli organi giurisdizionali. Nel caso in cui il licenziamento venga ritenuto illegittimo, la *Section 193 del Labour Relation Act* prevede la reintegrazione obbligatoria sul posto di lavoro, salvo il caso in cui:

- il prestatore di lavoro non intenda avvalersi del beneficio della reintegrazione;
- le condizioni dell'ambiente di lavoro siano tali da indurre ad escludere la possibilità di reintegrare il prestatore di lavoro;
- il datore di lavoro non sia in condizioni economiche tali da poter reintegrare il prestatore di lavoro;
- il licenziamento sia stato ritenuto illegittimo per sole ragioni procedurali.

L'art. 194 del *Labour Relation Act*, infine, determina i limiti massimi di risarcimento cui avrà diritto il lavoratore, in caso di licenziamento illegittimo:

- 12 mesi di retribuzione, calcolata sull'ultima retribuzione del prestatore di lavoro nel caso di licenziamento ingiustificato, o di mancato rispetto della procedura;
- 24 mesi di retribuzione, calcolata sull'ultima retribuzione del prestatore di lavoro nel caso in cui il licenziamento abbia riguardato uno degli ambiti in cui questo provvedimento è tassativamente vietato dalla legge.

Licenziamenti collettivi. Il *Labour Relation Act*, in materia di licenziamenti collettivi, detta una disciplina specifica per quanto concerne le procedure da attuare qualora il datore di lavoro intenda licenziare più dipendenti per ragioni "economiche". La procedura per il licenziamento collettivo si applica ai datori di lavoro con più di 50 dipendenti.

La procedura di licenziamento collettivo impone, in primo luogo, al datore di lavoro di avviare una consultazione preliminare con le organizzazioni sindacali volta a favorire l'individuazione di soluzioni o accordi idonei a eliminare o ridurre l'impatto dei licenziamenti sull'organico aziendale. Durante tale procedura, pertanto, il datore di lavoro è tenuto a rendere edotte le organizzazioni sindacali di tutte le informazioni in suo possesso relativamente alla situazione aziendale e al piano per fare fronte alla situazione di crisi. In

particolare, egli sarà tenuto a comunicare alle organizzazioni sindacali: i) le ragioni del licenziamento; ii) le alternative al licenziamento; iii) i lavoratori coinvolti; iv) il periodo in cui intenderà operare i licenziamenti; v) le modalità di selezione dei lavoratori coinvolti; vi) le possibilità di reimpiego futuro. All'esito di tale procedura, il datore di lavoro, nel caso non si individuino alternative al licenziamento collettivo, potrà licenziare i dipendenti individuati.

12.4 Sicurezza sociale e oneri contributivi

I prestatori di lavoro sudafricani sono tutelati a livello previdenziale mediante un'assicurazione obbligatoria contro la disoccupazione (*Unemployment Insurance Fund*), cui sono tenuti a contribuire sia i lavoratori che i prestatori di lavoro.

In particolare, l'importo di tale contribuzione sarà pari al 2% del reddito lordo mensile del lavoratore, ed è rispettivamente posto a carico del datore di lavoro, per l'1% e del lavoratore per l'altro 1%.

I datori di lavoro, inoltre, sono tenuti a versare un contributo per la formazione dei lavoratori (*Skills Development Levy*) pari all'1% del valore di ciascuna busta paga erogata mensilmente.

12.5 Immigrazione e visti

La normativa in materia di immigrazione e visti è contenuta nell'*Immigration Act 13/2002* e successive modificazioni. Tale normativa detta le modalità di rilascio dei visti per il Sudafrica, e i presupposti necessari per ottenerli.

Si differenziano, per requisiti di rilascio e durata, i seguenti principali tipi di visti.

- Visto turistico: attribuisce a un cittadino straniero il diritto a rimanere in territorio sudafricano per un massimo di 90 giorni. Tale visto va generalmente richiesto dall'interessato presso il Consolato o l'Ambasciata del Sudafrica più vicina al luogo in cui egli risiede. I cittadini italiani, tuttavia, potranno richiederlo direttamente alla frontiera sudafricana, al loro arrivo nel Paese. La normativa vigente prevede che, in via generale, non sia possibile svolgere attività lavorativa in Sudafrica con il visto turistico. In particolare, tale visto non attribuisce il diritto ad essere formalmente assunti da un'impresa operante in Sudafrica. Infine, nel caso in cui un soggetto sia ammesso in Sudafrica con il visto turistico e inizi un'attività lavorativa, non potrà ottenere dalle Autorità locali la conversione del visto turistico in un visto di lavoro.
- Visto di lavoro: sotto la categoria di visto di lavoro rientrano diverse tipologie di visti, rilasciati dalle Autorità diplomatiche sudafricane a cittadini stranieri, per permettere loro di svolgere attività lavorativa nel Paese. Tra questi, i più rilevanti sono:

- visto di lavoro (per quote): annualmente il *Department of Home Affairs*, previa consultazione con il *Department of Labour* e il *Department of Trade and Industry*, rende note le quote di lavoratori stranieri che il Sudafrica ammette nel proprio territorio. In particolare, il provvedimento del *Department of Home Affairs* indica le competenze e le qualifiche che devono essere in possesso dei soggetti che si candidano per ottenere tale visto. I principali requisiti che dovranno essere rispettati da un cittadino straniero che intenda accedere al sistema del visto da lavoro per quote sono: 1) svolgere una delle professioni richieste dallo Stato sudafricano; 2) avere almeno 5 anni di esperienza lavorativa dopo il termine degli studi.
- Visto da lavoro per competenze specifiche: tale tipologia di visto è riservata ai cittadini stranieri altamente qualificati. Per accedervi è necessario aver prodotto diverse pubblicazioni scientifiche, avere vinto premi nel proprio settore lavorativo ed essere una persona nota nel proprio ambiente professionale. Al riguardo non sono previste dalla legge particolari procedure per l'emissione di tale visto: le qualifiche e l'idoneità del soggetto sono infatti valutate caso per caso.
- Visto di lavoro intra-societario: rappresenta un visto specifico per i casi di distacco, quando una società con sede estera ha in Sudafrica una *branch*, una *subsidiary* o una società collegata. Con tale visto, un cittadino straniero che lavora presso una sede estera della società con una stabile organizzazione in Sudafrica può essere trasferito nel Paese, per un periodo massimo di 2 anni, non prorogabili.
- Visto di lavoro per società: è una specifica tipologia di visto, impiegata da società estere che hanno bisogno di trasferire in Sudafrica un ampio numero di lavoratori, per svolgere attività predeterminate, in uno specifico periodo di tempo. Per ottenere tale visto deve essere presentata richiesta presso il *Department of Labour* o il *Department of Trade and Industry* sudafricani, i quali valuteranno se vi sono i presupposti per accoglierla. In caso affermativo, è il *Department of Home Affairs* a rilasciare il visto.
- Visto di lavoro generale: è una categoria residuale di visto di lavoro, che rappresenta la tipologia di visto che dev'essere richiesta da chi non presenta i requisiti per accedere ad una delle altre tipologie. Per l'emissione di questo visto, gli oneri maggiori sono posti in capo al datore di lavoro che vuole assumere il cittadino straniero. Egli infatti deve: 1) diramare sulla stampa nazionale un avviso di disponibilità del posto di lavoro per il quale intende assumere un cittadino straniero, al fine di dimostrare l'impossibilità di reperire tale personale in Sudafrica; 2) garantire al cittadino straniero assunto un trattamento non inferiore rispetto a quello che sarebbe stato garantito a un cittadino sudafricano nella medesima posizione lavorativa.

Il *Business permit* è, invece, uno speciale permesso che autorizza un cittadino straniero a effettuare un investimento in Sudafrica. In tal caso, l'investimento minimo richiesto è, generalmente, pari a 2,5 milioni di Rand (i.e. ca. 270.000 Euro), provenienti dall'estero, da destinare all'attività che si intende avviare in

Sudafrica. L'*Immigration Act* prevede volumi di investimento ridotti per nuove attività di impresa da avviare in specifici settori, tra i quali vi sono:

- *information technology*;
- abbigliamento e tessile;
- chimico e biotecnologico;
- agricolo;
- metallurgico e minerario;
- dei trasporti e degli autoveicoli.

Per ottenere il rilascio di un *business permit* da parte delle Autorità sudafricane competenti, sarà inoltre necessario:

- presentare un *business plan* completo e relativo alla sostenibilità, alla fattibilità e alla possibilità di successo dell'investimento;
- assumere alle proprie dipendenze almeno 5 cittadini sudafricani, o cittadini stranieri dotati di un visto di residenza permanente (vd. *infra*).

Il visto di residenza permanente (*permanent residence permit*) autorizza un cittadino straniero a:

- risiedere in Sudafrica per un tempo indefinito;
- lavorare in Sudafrica;
- chiedere il permesso di ingresso in Sudafrica per il proprio coniuge.

Diversi presupposti sono richiesti per poter ottenere il visto di residenza permanente. Tra essi si segnalano:

- per i possessori di un visto di lavoro generale e di un visto di lavoro per società, aver lavorato per 5 anni ininterrotti in Sudafrica con tale tipologia di visto;
- per i possessori di un visto da lavoro per competenze specifiche, il rilascio del visto di residenza permanente non è subordinato ad altre condizioni;
- per i titolari di un *business permit*, il rilascio del visto di residenza permanente è immediato, se essi sono in grado di dimostrare la sostenibilità e la realizzabilità dell'investimento nel medio periodo;
- per i possessori di un visto di lavoro per quote: al momento, la norma di legge relativa a tale tipologia di visto è oggetto di divergenti interpretazioni. Al riguardo, infatti, non è chiaro se il visto di residenza permanente possa essere richiesto immediatamente dai soggetti possessori di un visto di lavoro per quote, o dopo che siano trascorsi 5 anni di lavoro ininterrotto in Sudafrica con tale tipologia di visto.

13. TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Il Sudafrica possiede un buon sistema di tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Recentemente il Paese ha varato una serie di misure per combattere la contraffazione.

13.1 Marchio commerciale

Il marchio è un segno distintivo che ha la capacità di identificare determinati prodotti o servizi come prodotti/servizi forniti da una determinata impresa. Il marchio è rappresentato da una combinazione di lettere e/o numeri e/o colori e/o forme aventi capacità distintiva. Sono ammessi i marchi tridimensionali (es: la bottiglia della Coca Cola). Il marchio conferisce al suo proprietario lo sfruttamento esclusivo dello stesso e la facoltà di inibirne l'uso da parte di terzi non autorizzati. Il marchio può essere trasferito o dato in licenza (anche limitatamente ad alcune classi di prodotti).

Il Sudafrica aderisce alla Classificazione Internazionale (di Nizza) di Prodotti e Servizi per la Registrazione o il Rinnovo del Marchio di Impresa.

La normativa nazionale sudafricana a tutela del marchio è contenuta nel *Trade Marks Act 194/1993*. Il marchio non registrato, in base all'ordinamento sudafricano non è completamente sfornito di tutela, potendo trovare applicazione la disciplina di protezione dei sistemi di *Common Law*.

Il Sudafrica è firmatario della Convenzione di Parigi in base alla quale è possibile reclamare l'antioriorità di un marchio per cui si richiede la registrazione in Sudafrica fino a 6 mesi prima del deposito della domanda stessa se, entro il semestre precedente, è già stata depositata una domanda di registrazione per lo stesso marchio in un altro Stato aderente alla Convenzione.

La durata della tutela del marchio è illimitata, salvo il pagamento dei diritti di rinnovo decennale verso pagamento di una *fee*.

Brevetti, disegni e modelli industriali

Il brevetto è un documento tecnico-legale, costituito sostanzialmente da una relazione tecnica, nella quale viene descritto dettagliatamente quanto costituisce oggetto della protezione. Ha lo scopo di individuare esattamente l'invenzione, di renderne pubblica la descrizione e di non consentirne la libera riproduzione da parte dei terzi. I brevetti possono riguardare sia un prodotto che un metodo produttivo. I brevetti si caratterizzano per il fatto di avere ad oggetto un prodotto/metodo produttivo "nuovo", che implichi un progresso

inventivo e sia atto ad avere un'applicazione industriale. È brevettabile, pertanto, un prodotto/metodo produttivo che soddisfi i seguenti criteri:

- novità;
- inventiva (ossia un avanzamento tecnico rispetto agli standard passati);
- utilità;
- riproducibilità industriale.

Il Sudafrica tutela il brevetto con il *Patent Act 57/1978*. La durata della tutela si estende a 20 anni, sempreché sia curato il rinnovo della registrazione che, a partire dal terzo anno, è annuale.

Mensilmente, la tipografia di stato pubblica il *Patent Journal* recante informazioni sui brevetti, marchi, modelli e diritti di autore tutelati nel Paese.

Il Sudafrica aderisce, inoltre, come l'Italia, al Trattato di Cooperazione in materia di brevetti (PTC). Inoltrando una domanda internazionale ai sensi del PCT, si può, allo stesso tempo, ottenere un'opinione preliminare non vincolante valida in più di 139 Paesi sulla brevettabilità.

- Procedura:
 - la domanda può essere inoltrata presso l'UIBM e/o presso l'Ufficio corrispondente PCT dell'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (OMPI).
 - Il PCT concede un massimo di 18 mesi aggiuntivi, oltre ai 12 mesi del periodo di priorità, durante i quali i richiedenti possono analizzare le potenzialità commerciali dei propri prodotti nei vari Paesi prima di decidere se chiedere o meno la protezione brevettuale.
- Vantaggi:
 - Il sistema di registrazione del brevetto regolato dal PCT permette di posporre il pagamento delle tasse e dei costi di traduzione connessi con le domande nazionali e pertanto di diluire il più a lungo possibile i costi relativi alla protezione di un'invenzione.
 - I richiedenti ricevono informazioni utili circa la potenziale brevettabilità della loro invenzione mediante un Rapporto di Ricerca Internazionale PCT oltre a una relazione scritta dell'Autorità di Ricerca Internazionale. Questi documenti permettono ai richiedenti di prendere una ponderata decisione sul se e sul quando ottenere la protezione brevettuale.
 - Il Rapporto di Ricerca Internazionale contiene un elenco di documenti sullo stato dell'arte, provenienti da tutto il mondo, che sono stati identificati come collegati con l'invenzione.
 - Il parere scritto dell'Autorità di Ricerca Internazionale analizza la potenziale brevettabilità, alla luce dei risultati contenuti in tale Rapporto di Ricerca Internazionale.
 - Una sola domanda, in una sola lingua, ha efficacia legale in tutti i Paesi membri PCT.

- Questo sistema riduce in modo significativo i costi iniziali della procedura, evitando che siano presentate singole domande per ogni Ufficio brevetti.

13.2 Disegni e modelli

Per disegno o modello s'intende l'aspetto del prodotto o di una sua parte, ovvero le caratteristiche delle linee, dei contorni, dei colori, della forma, della struttura superficiale e/o dei materiali del prodotto stesso e/o del suo ornamento. Non può includere alcun marchio o essere uno strumento meramente meccanico. Il modello può identificare anche qualsiasi componente di un prodotto, purché detto componente possa essere fabbricato separatamente rispetto al prodotto stesso.

Il Sudafrica detta norme a tutela dei modelli con il *Design Act 195/1993*: la legge distingue i modelli meritevoli di tutela in modelli estetici e funzionali. Entrambi devono poter essere riproducibili mediante un processo industriale.

Durata della tutela:

- modelli estetici, 15 anni;
- modelli funzionali, 10 anni.

La ricerca di anteriorità, seppure non obbligatoria, è consigliabile. A tal fine, è possibile rivolgersi al *Design Registry Office* di Pretoria.

13.3 Diritto d'autore

Il diritto d'autore è disciplinato dal *Copyright Act 98/1978*.

Il diritto sorge per effetto della creazione dell'opera. La sua tutela è subordinata all'apposizione della indicazione "*copyright*" o "*copyright reserved*" o "© + nome + anno".

La durata della tutela dipende dal tipo di opera protetta:

- letteraria: fino a 50 anni dopo la morte dell'autore;
- programmi informatici: fino a 50 anni dopo l'immissione sul mercato della prima copia;
- film e registrazioni sonore: fino a 50 anni dalla prima trasmissione.

La protezione del diritto d'autore di un soggetto straniero, creatore di un'opera fuori dal territorio del Sudafrica, è subordinata alla condizione che il Paese della nazionalità del soggetto abbia aderito alla Convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie e artistiche del 1886 (ratificata dal Sudafrica nel 1928 - e dall'Italia con L. 399/1978 -).

13.4 Know How

Per *know how* si intende l'insieme delle informazioni riservate e dei segreti commerciali non coperti da alcuna delle forme di tutela sopra richiamate per i marchi, i brevetti, i modelli, i disegni e il diritto d'autore.

La tutela del *know how* è rimessa all'adozione di protocolli di riservatezza e alla conclusione di accordi di "*non-disclosure*" noti nella prassi commerciale, ammessi e riconosciuti dalla *Common Law*.

13.5 Contratti di licenza

In linea generale, è ammessa la conclusione di contratti di licenza di diritti di proprietà intellettuale.

Per quanto riguarda la licenza d'uso del *copyright*, essa deve essere convenuta in forma scritta; se ne presume il carattere esclusivo.

Per quanto riguarda la licenza d'uso del marchio, il *Trade Marks Act* consente di registrare il contratto in modo che il licenziatario sia nelle condizioni di promuovere, all'occorrenza, azioni di tutela del marchio anche autonomamente, ossia a prescindere dal fatto che il titolare del marchio promuova a sua volta azioni volte a contrastare l'uso illecito del marchio che terzi facciano nel territorio del Sudafrica.

In ogni caso in cui, a fronte di un accordo di licenza di uso di diritti di proprietà intellettuale, è prevista la corresponsione di una *royalty* in favore di un soggetto non residente, il contratto dovrà essere preventivamente approvato dalla *South African Reserve Bank*.

14. SISTEMA VALUTARIO E FINANZIARIO

14.1 Norme valutarie

Le principali norme che regolano il settore valutario e finanziario sudafricano sono:

- il *Banks Act 94/1990*;
- il *Mutual Banks Act 124/1993*;
- il *National Credit Act 34/2005*;

le quali hanno contribuito a realizzare un sistema bancario moderno ed efficiente, che ha permesso di attrarre finanziamenti stranieri in Sudafrica e di favorire lo sviluppo dell'economia del Paese.

Gli istituti bancari operanti nel Paese sono tenuti a registrarsi presso uno specifico ufficio del Registro bancario (*Registrar of Banks*), il quale opera come organo della *South African Reserve Bank*, e ha il compito di verificare che gli istituti bancari operativi del Paese rispettino i requisiti previsti dal *Banks Act*.

L'ente incaricato di rappresentare le banche registrate secondo le norme vigenti in Sudafrica è la *Banking Association of South Africa*, la quale cura gli interessi degli operatori del settore, svolgendo attività di *lobbying* e coadiuvando le banche nel rapportarsi con gli investitori.

Gli istituti finanziari che non hanno carattere bancario sono sottoposti alla sorveglianza del *Financial Services Board* (FSB). L'FSB rappresenta un'Autorità indipendente, responsabile della regolazione del mercato finanziario e dei suoi operatori, tra i quali vi sono società assicuratrici, enti incaricati della gestione di fondi di investimento e società che forniscono servizi per le operazioni in Borsa.

Le società e gli enti attivi nel settore del credito sono sottoposti all'attività di controllo del *National Credit Regulator*. Tale ente è incaricato di verificare che i soggetti operanti in questo settore agiscano nel rispetto delle normative vigenti in Sudafrica, oltre a favorire lo sviluppo di un mercato del credito aperto e flessibile, in grado di soddisfare le esigenze delle diverse categorie di investitori.

14.2 Sistema bancario

Il sistema bancario sudafricano è composto da un'ampia varietà di istituti di credito, che raggruppa sia enti operativi unicamente a livello nazionale, che istituti bancari operanti sul piano finanziario internazionale, e in grado di attrarre capitale e finanziamenti esteri.

In particolare, il sistema bancario del Sudafrica si compone dei seguenti soggetti:

- Banche locali, tra le quali si evidenziano l'*African Bank*, la *Bidvest Bank*, l'*Imperial Bank South Africa* e la *Teba Bank*;
- Banche controllate da soggetti esteri, tra cui si evidenziano la *Absa Bank*, la *Mercantile Bank* e la *South African Bank of Athens*;
- *Branches* di banche estere, tra le quali vi sono la *Bank of China*, la *Bank of Taiwan*, la *BNP Paribas*, la *Citibank*, la *Deutsche Bank*, la *J.P. Morgan*, la *Société Générale*;
- Uffici di rappresentanza di banche estere, tra cui quelli del *Banco Santander*, della *Bank of America*, della *Bank of India*, della *Barclays Bank*, di *Credit Suisse*, della *Ecobank*, della *HSBC*, dell'*Industrial and Commercial Bank of China*, della *National Bank of Egypt*, di *Unicredit*.
- Altri istituti bancari, tra i quali la *Development Bank of Southern Africa*, la *Land and Agricultural Development Bank of South Africa*, e la *Postbank*.

14.3 Mercato borsistico

Le contrattazioni di Borsa in Sudafrica si svolgono presso il *JSE Limited*, che rappresenta il 17° più grande mercato borsistico al mondo.

Presso il JSE sono, ad oggi, quotate circa 400 società, con più di 900 titoli di Borsa. Tali dati fanno del JSE la più grande Borsa dell'Africa.

Il JSE rappresenta un mercato di grande rilevanza a livello mondiale, in grado di fornire agli azionisti e agli investitori stranieri servizi ad alta tecnologia e con alti *standard* di regolamentazione in merito al mercato dei titoli, che ne hanno determinato la collocazione, nel 2012, per la terza volta consecutiva, al primo posto della speciale classifica del *World Economic Forum*.

I principali mercati di titoli e azioni messi a disposizione degli investitori stranieri nel JSE sono:

- l'*equity market*: che comprende gli *Exchange Traded Funds*, strumenti di garanzia e uno sportello specificatamente dedicato alle piccole/medie imprese;
- il *financial derivatives market*, che offre un ampio accesso a tali prodotti finanziari, e con il quale sono state autorizzate a commerciare anche le Pubbliche Amministrazioni degli Stati Uniti;
- l'*agricultural products market*, che offre un accesso al mercato finanziario anche alle imprese dedite alla produzione dei prodotti agricoli, incentivando le opportunità di investimento in un settore liberalizzato da poco tempo.

14.4 Situazione dei pagamenti internazionali

I pagamenti internazionali da e per il Sudafrica sono sottoposti al controllo del SARS. Ai fini dell'applicazione delle procedure di controllo sui pagamenti internazionali, è classificato come non residente un soggetto (i.e. una persona fisica o giuridica) la cui residenza è collocata al di fuori della *Common Monetary Area* (CMA) comprendente Lesotho, Namibia, Sudafrica e Swaziland.

14.5 Finanziamenti e progetti di sostegno italiani ed internazionali

Il Sudafrica ha beneficiato, e continua a beneficiare negli anni, di specifici programmi di finanziamento e di sostegno economico di carattere internazionale, nazionale o basati su piani promossi dall'Unione Europea.

Tra i molti programmi di finanziamento si segnalano:

- Il programma AGOA (*African Growth and Opportunity Act*), approvato nel maggio del 2000 dal Congresso degli Stati Uniti e poi successivamente prorogato fino al 2015, già citato per la politica doganale che ne discende per quanto riguarda i rapporti con gli Stati Uniti d'America.
- L'Accordo di Cotonou, accordo di partenariato firmato con l'Unione Europea il 23 giugno 2000 per una durata di 20 anni e riveduto per la prima volta nel 2005. L'accordo si basa sui seguenti pilastri:
 - il potenziamento delle relazioni politiche tra gli Stati ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) e l'UE;
 - la riduzione della povertà;
 - la cooperazione economica e commerciale;
 - la cooperazione finanziaria.

Gli aiuti allo sviluppo del Sudafrica stanziati dall'Unione Europea, e finanziati prevalentemente dal bilancio comunitario attraverso lo strumento per il finanziamento della cooperazione allo sviluppo (DCI). Per il periodo 2007-2013, il DCI prevede una dotazione di 980 milioni di Euro a favore del Sudafrica e volti alla realizzazione di piani di sviluppo geografici o tematici, soprattutto nel settore ambientale.

Avvertenza

Le informazioni contenute nella presente pubblicazione sono finalizzate a delineare un quadro generale delle materie trattate. Pertanto non sono da considerarsi come esaustive e idonee a sostituire una consulenza professionale.

Le informazioni si presumono corrette alla data della redazione, tuttavia né Rödl & Partner né i co-autori si assumono la responsabilità per eventuali danni derivanti dall'utilizzo delle informazioni contenute nella pubblicazione.

La redazione della presente pubblicazione è stata completata il 05 aprile 2013.

Rödl & Partner

A cura di:

Avv. Eugenio Bettella

Managing Partner dello Studio, è esperto in diritto societario e commerciale, fallimentare, internazionale, arbitrati nazionali ed internazionali e contenzioso, M&A, privatizzazioni, Joint Ventures, diritto dei contratti internazionali e nazionali e delocalizzazioni produttive.

Ha maturato significativa esperienza nell'assistenza di società italiane ed estere in operazioni di penetrazione commerciale e delocalizzazioni produttive nell'Europa dell'Est, Russia, Medio ed Estremo Oriente, Africa e Sud America. Esperto di diritto commerciale e societario dei Paesi islamici. E' consulente di riferimento in queste aree per numerose associazioni confindustriali e di categoria, per i loro associati.

Relatore in numerosi corsi, seminari e conferenze su tematiche internazionali di natura giuridica e, più ampiamente, di sviluppo business nelle citate aree geografiche. Arbitro presso la Camera Arbitrale Tuniso-Italiana di Tunisi e presso la Camera Arbitrale della Camera di Commercio Italo-Germanica (*AHK Italien*) di cui è anche rappresentante per il Veneto Orientale e Friuli Venezia Giulia.

Lingue: Italiano, Inglese e Francese.

@: eugenio.bettella@roedl.it

Avv. Barbara Cavallin

Senior Associate dello Studio, ha conseguito, con lode, la laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Padova. È iscritta all'Albo degli Avvocati di Padova. Ha sviluppato le proprie competenze nel campo del contenzioso nazionale e internazionale e ha quindi approfondito lo studio delle operazioni di penetrazione commerciale e *joint venture* anche societarie nei paesi del l'Africa Subsahariana e del MENA (Middle East and North Africa) .

Ha ricoperto la carica di responsabile di seminari e conferenze all'interno dell'associazione ELSA (*European Law Students' Association*) presso la sezione di Padova.

Lingue: Italiano, Inglese, Francese, Tedesco e Spagnolo.

@: barbara.cavallin@roedl.it

Dott.ssa Federica Scarso

Business Development Manager per l'Africa Desk, si è laureata presso l'Università degli Studi di Trieste, dopo un soggiorno di studi di due anni a Berlino, in Germania, e 2 anni negli Stati Uniti; ha conseguito un MBA presso l'Università

Commerciale GIBBS a Johannesburg (Sud Africa). Ha maturato una significativa esperienza in Africa collaborando, nel 2003, con Afa Press - Londra, per conto della quale si è occupata della produzione di *"Emerging Markets Country Reports"* in Sierra Leone, Nigeria e Libia e successivamente in Sud Africa, Argentina e Brasile.

Nel 2007 con Africa Investor, sede di Johannesburg, si è occupata prevalentemente di West Africa (Ghana, Nigeria, Liberia, Sierra Leone) Luso Africa (Mozambico, Angola) e Southern Africa (Sud Africa, Zimbabwe, Zambia). Ha sviluppato specifiche competenze nella promozione dell'attrazione di investimenti in Africa dove ha operato sia con il settore pubblico che società private. Con Rödl & Partner si occupa principalmente dell'assistenza di aziende italiane in progetti di investimento in Africa (in particolare Ghana, Zimbabwe, Angola, Nigeria e Mali) nei settori delle infrastrutture, agro-alimentare, oil & gas e minerario. Assiste aziende nella fase di start up in Africa, in particolare relativamente allo sviluppo di strategie e studi di fattibilità in paesi dell'Africa Sub-sahariana.

Lingue: Italiano, Inglese, Tedesco, Portoghese e Spagnolo.

@: federica.scarso@roedl.it

Rödl & Partner
Avvocati, Dottori Commercialisti e Revisori Legali

Via Francesco Rismondo, 2/E 35131 Padova
Telefono +39 – 049 – 80469.11 / Telefax +39 – 049 – 80469.20
e-mail: padova@roedl.it web site: www.roedl.it

Partner in Padova Avv. Eugenio Bettella
eugenio.bettella@roedl.it