NACIONES UNIDAS **TD**

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5
7 de noviembre de 2005

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo
Reunión de Expertos sobre el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización
Ginebra, 5 a 7 de diciembre de 2005
Tema 3 del programa provisional

ESTUDIO MONOGRÁFICO SOBRE LA SALIDA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EMPRESAS DE SUDÁFRICA*

* El documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

Este documento fue preparado y editado por la secretaría de la UNCTAD y contó con aportaciones sustantivas de Reg Rumney, Director Ejecutivo, BusinessMap Foundation, Sudáfrica.

GE.05-52620 (S) 021205 071205

Resumen

Sudáfrica es un nuevo inversor hacia el exterior. En 2004 figuraba entre los diez primeros países en desarrollo inversores. Las perspectivas de una mayor internacionalización de las empresas sudafricanas, tanto grandes empresas como PYMES, son promisorias dado el mejoramiento del marco reglamentario, el aliento dado por el Gobierno y el creciente deseo de las empresas sudafricanas de salir al exterior para mejorar la competitividad.

Aunque la mayor parte de la salida de inversión extranjera directa (SIED) sudafricana está dominada por grandes empresas privadas, las empresas estatales y las PYMES han contribuido a la internacionalización empresarial. Sus factores impulsores y sus motivos son en gran medida los mismos, pero las PYMES y las empresas estatales suelen invertir cerca del lugar de origen y en países vecinos de África, en comparación con las grandes empresas privadas. Los vínculos históricos, la competencia en el país y la procedente del extranjero, el atractivo de los mercados extranjeros y la liberalización desempeñaron un papel fundamental en la impulsión de la SIED sudafricana. El acceso a los recursos naturales ha llevado a las empresas sudafricanas (tanto grandes empresas como PYMES) a invertir en el extranjero para obtener suministros. El apoyo al comercio y el acceso a los mercados han sido motivos destacados que llevaron a las PYMES a recurrir a la SIED. Las PYMES sudafricanas hacen frente a diversas limitaciones en materia de SIED, que incluyen la falta de acceso a la financiación, de capacidad de gestión y de información sobre el mercado, así como las preocupaciones acerca del riesgo que representa el actuar en un entorno no familiar.

Los datos disponibles sugieren que la SIED en general ha contribuido a aumentar la competitividad de las empresas sudafricanas, al menos en lo que se refiere a la obtención de mayores utilidades, la rentabilidad, la expansión de los mercados, el acceso a la tecnología y el contacto con actividades empresariales internacionales.

El presente documento es uno de cinco estudios monográficos preparados por la secretaría de la UNCTAD como documento de antecedentes para la Reunión de Expertos a fin de facilitar los debates sobre la internacionalización de las empresas de países en desarrollo. En él se examinan el crecimiento y la geografía de la SIED sudafricana, sus factores impulsores, las políticas y los efectos en la competitividad de las empresas.

ÍNDICE

		Párrafos	*Página*
I.	INTRODUCCIÓN	1 - 3	4
II.	LA SIED SUDAFRICANA: TENDENCIAS Y EVOLUCIÓN	4 - 12	4
III.	FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES	13 - 21	10
IV.	LA SIED Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS SUDAFRICANAS	22 - 24	18
V.	OBSTÁCULOS A LA SIED	25 - 26	21
VI.	POLÍTICA EN MATERIA DE SIED	27 - 30	21
VII.	CONCLUSIÓN	31 - 34	22
Referencias			24

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA EL EXTERIOR DE EMPRESAS DE SUDÁFRICA

I. INTRODUCCIÓN

1. Sudáfrica es un nuevo inversor hacia el exterior. El deseo de las empresas sudafricanas de internacionalizarse y de tener acceso a los mercados, los recursos naturales y las tecnologías, diversificarse, apoyar los circuitos comerciales, controlar las cadenas de valor y beneficiarse de las oportunidades de inversión en el extranjero fueron algunas de las razones fundamentales de la SIED. La liberalización y la atenuación de los controles de cambios también desempeñaron un papel. El propósito de la internacionalización mediante la SIED es mejorar la competitividad.

2. El Gobierno de Sudáfrica ha alentado recientemente a sus empresas a invertir en el extranjero. El Ministro de Hacienda, Trevor Manuel, declaró al presentar el presupuesto de 2001: "La expansión global de las empresas sudafricanas representa importantes beneficios para la economía: la ampliación del acceso a los mercados, el incremento de las exportaciones y la mejora de la competitividad"[1]. "Proponemos la abolición de los límites de control de cambios sobre la nueva inversión extranjera directa hacia el exterior de empresas sudafricanas[2]." En 2004, el Gobierno eliminó otras restricciones y elevó los límites máximos de la SIED de empresas sudafricanas. Dado el mejoramiento del entorno normativo y la capacidad financiera de las empresas sudafricanas, en particular el incremento de la competencia en el país y la procedente del extranjero, las perspectivas de la SIED sudafricana son promisorias.

3. En este documento se explica el crecimiento y al geografía de la SIED sudafricana. En él se examina por qué la SIED sudafricana se concentra en gran medida en unas pocas economías receptoras; cuáles son los factores impulsores y las motivaciones de esa inversión; de qué manera la SIED ha aumentado la competitividad de las empresas sudafricanas; si la SIED de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se diferencia de la realizada por las grandes empresas; y cuáles son las consideraciones de política para apoyar la SIED de las empresas sudafricanas.

II. LA SIED SUDAFRICANA: TENDENCIAS Y EVOLUCIÓN

4. La SIED sudafricana era notoria en la década de 1980, pero el impulso hacia la inversión en el extranjero se hizo especialmente evidente después de 1990, sobre todo debido a la atenuación de sanciones y la liberalización de la SIED. La presión para que las empresas sudafricanas diversificaran sus operaciones internacionalmente aumentaron después de 1990, a medida que la estrategia empresarial basada en los conglomerados dejó de estar de moda y el

---

[1] Discurso del Sr. Trevor A. Manuel, Ministro de Hacienda, al presentar el presupuesto, 21 de febrero de 2001.

[2] Discurso del Sr. Trevor A. Manuel, Ministro de Hacienda, ante la Asamblea Nacional, al presentar la Declaración de política de mediano plazo, el proyecto de ley sobre consignación de ajustes y el proyecto de ley de modificación de leyes fiscales, 2004 (www.finance.gov.za/documents/mtbps/2004).

"centrarse en la actividad central" pasó a ocupar un lugar fundamental. Hasta 1990, los controles de cambios de Sudáfrica alentaron más la formación de conglomerados que la SIED. La fuente del crecimiento era entonces la expansión dentro del país[3].

5. Sudáfrica es una fuente importante de SIED en África. Sus corrientes de SIED han aumentado desde 1990, aunque de manera aleatoria, y contribuyeron a un monto acumulado de SIED de 29.000 millones de dólares de los EE.UU. en 2004 (UNCTAD, 2005). Las salidas han sido superiores a las entradas de SIED en la mayor parte de los años a partir de 1990 (cuadro 1). Sudáfrica figura entre los diez principales inversores de mercados emergentes y la parte sustancial de su SIED se concentra en Europa y África y, últimamente, en América del Norte (particularmente en los Estados Unidos). La SIED sudafricana se concentró geográficamente, con más del 90% de su monto acumulado, en diez economías receptoras en 2003 (cuadro 2). La mayor parte de la SIED corresponde a grandes empresas sudafricanas, pero hay notables excepciones, constituidas por la inversión en el exterior de PYMES sudafricanas, principalmente en África.

Cuadro 1

Sudáfrica: Entrada de IED y SIED, 1990-2004

(En millones de rand)

Año	Entrada de la IED	SIED
1990	-203	71
1991	685	574
1992	10	5.524
1993	33	974
1994	1.348	4.388
1995	4.502	9.059
1996	3.515	4.485
1997	17.587	10.831
1998	3.104	9.841
1999	9.184	9.659
2000	6.158	1.878
2001	58.404	-27.359
2002	7.958	-4.195
2003	5.443	4.365
2004	3.773	10.359

Fuente: Banco de la Reserva de Sudáfrica.

[3] Las empresas sudafricanas crecían mediante la adquisición de intereses extranjeros que se desprendían de sus activos en Sudáfrica durante los años del *apartheid*. Otros medios incluían la adquisición de pequeñas empresas por grandes empresas mineras como base para el crecimiento.

Cuadro 2

Diez destinos principales de la SIED sudafricana, 2003

(En millones de rand)

Rango	País	Cuantía
1	Reino Unido	44.084
2	Luxemburgo	43.704
3	Bélgica	23.080
4	Estados Unidos	14.936
5	Austria	11.183
6	Australia	6.804
7	Alemania	6.559
8	Países Bajos	5.925
9	Mozambique	5.071
10	Mauricio	4.106
	Total (los 10 principales)	165.452
	Total del monto acumulado de la SIED	180.507

Fuente: Banco de la Reserva de Sudáfrica, *Quarterly Bulletin* (2005).

Nota: la clasificación se realizó en función del monto acumulado de SIED.

6. En la década de 1990, las empresas sudafricanas adquirían activos en el extranjero para fortalecer su posición y su imagen internacional, como preparación para la transferencia al extranjero de sus cotizaciones de acciones. La transferencia de cotizaciones a la Bolsa de Londres a partir de 1994 fue un acontecimiento fundamental que contribuyó al rápido crecimiento de la SIED sudafricana, especialmente en el decenio de 1990. Aproximadamente las tres cuartas partes del monto acumulado de la SIED sudafricana está en Europa, un 9% en las Américas y otro tanto en África (cuadro 3).

Cuadro 3

Sudáfrica: Monto acumulado de SIED, por regiones, 2003

(En millones de rand; porcentaje)

País	Millones de rand	Porcentaje
Europa	137.356	76,1
Américas	16.966	9,4
África	15.837	8,8
Asia	3.510	1,9
Oceanía	6.807	3,8
Organizaciones internacionales	31	0,0
Total	180.507	100,0

Fuente: Banco de la Reserva de Sudáfrica (2005).

7. Cincuenta y siete empresas que cotizaban en la Bolsa de Valores de Johannesburgo en 2004 también cotizaban en al menos otro mercado de valores extranjero. Veintisiete de esas empresas cotizaban en la Bolsa de Londres, incluidas algunas importantes empresas sudafricanas, tales como Billiton, Anglo American, Old Mutual, South African Breweries y Dimension Data.

8. La SIED sudafricana dirigida a la región ha seguido aumentando desde 1994, lo que ha convertido a Sudáfrica en el principal inversor en Mozambique y en uno de los principales inversores en muchos otros países africanos[4]. El número de empresas sudafricanas que realizan actividades en África se ha más que duplicado en una década, desde 1994, y, a comienzos de 2005, 34 de las principales empresas que cotizaban en la Bolsa de Valores de Johannesburgo tenían 232 proyectos de inversión en 27 países africanos y empleaban a 71.874 personas[5]. La SIED sudafricana dirigida al continente africano abarca una amplia variedad de sectores, desde las comunicaciones móviles hasta la minería (cuadro 4).

9. Más del 22% de la SIED recibida por la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC) en 1994-2004 procedía de Sudáfrica, y en algunos años su participación fue superior al 40% (cuadro 5). A pesar de los anteriores controles cambiarios, la SIED sudafricana dirigida a los países vecinos de la Zona Monetaria Común (Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia) no estaba restringida y, por ejemplo, los principales bancos de Sudáfrica habían establecido filiales mucho antes de la ola de inversiones en la SADC.

10. La mayor parte del monto acumulado de SIED sudafricana en 2003 procedía del sector privado no bancario (cuadro 6). La SIED de empresas estatales contribuyó sólo en un 2,5% al monto acumulado de SIED. Esto no es sorprendente porque las actividades de las empresas estatales sudafricanas antes de 1994 se concentraban principalmente en el país. La SIED de empresas estatales constituye un fenómeno relativamente reciente en comparación con las empresas privadas. El serio compromiso del Gobierno en el fomento de la Nueva Alianza para el Desarrollo de África (NEPAD) alentó a las empresas estatales a expandirse en el continente africano. Por lo tanto, sólo después del año 2000 las empresas estatales sudafricanas comenzaron a interesarse en África, contribuyendo sobre todo al desarrollo de infraestructuras en la región[6]. Una característica interesante de la SIED sudafricana en África es que las empresas estatales han invertido considerablemente en el continente, especialmente en Mozambique. En cambio, la SIED de empresas estatales fuera de África es insignificante.

---

[4] Véase (http://www.sabcnews.com/economy/business/0,2172,89935,00.html).

[5] "Africa Inc", Who Owns Whom and the South Africa Institute of International Affairs, publicado en "Who Owns Whom 2005", Dun and Bradstreet, 2005.

[6] Bridging the Divide between South Africa and the Region through Development, discurso inagural de Jeff Radebe, Ministro de Empresas Públicas, ante la Conferencia del Consejo de Investigaciones en Ciencias Humanas-FORUM 150, 29 de marzo de 2004, Pretoria.

Cuadro 4

Sudáfrica: Algunos proyectos de SIED en África por empresas sudafricanas, 2000-2004

Año	Empresa adquiriente	Sector	Empresa adquirida	País receptor	Tipo de SIED	Valor de la transacción (millones de dólares EE.UU.)	Razones de la inversión
2004	Metorex Ltd.	Recursos	Ruashi Mining	República Democrática del Congo	Nueva	86	Importante yacimiento con posibilidad de altas utilidades
2004	Randgold Resources	Recursos	Loulo Concessions	Malí	Nueva	80	Crecimiento orgánico, diversificación geográfica
2004	Randgold Resources	Recursos	Licencias y activos	Angola	Fusiones y adquisiciones	15	
2003	AngloGold	Recursos	Ashanti Zimbabwe	Ghana	Fusiones y adquisiciones	274	Diversificación
2003	Impala Platinum	Recursos	Platinum Mes Hartley Platinum	Zimbabwe	Expansión	85	Activos de precios atractivos
2003	Impala Platinum l	Recursos	Mines	Zimbabwe	Expansión	80	Activos de precios atractivos
2003	Industrial Development Corporation	Industrias básicas	Proyecto Kolwezi Tailings	República del Congo	Fusiones y adquisiciones	33	Adquisición de control
2003	Nedbank	Servicios financieros	Banco Comercial de Namibia	Namibia	Expansión	33	Interés
2003	DeBeers	Servicios financieros	Building	Angola	Nueva	30	No declarada
2003	Stanbic Africa	Servicios financieros	Banco Standard Totta de Mozambique	Mozambique	Expansión	22	Expansión
2003	Stanbic Africa	Servicios financieros	Investec Bank (Botswana)	Botswana	Fusiones y adquisiciones	21	
2003	Impala Platinum	Recursos	Platinum Mines	Zimbabwe	Expansión	19	Activos de precios atractivos
2003	Sasol	Recursos	Escravos gas to liquid plant	Nigeria	Nueva	No divulgado	Uso de tecnología existente
2002	Eskom Holdings	Servicios públicos	Proyecto hidroeléctrico Grand Inga Falls	República Democrática del Congo	Intención	1200	Satisfacción de necesidades de energía de Sudáfrica
2002	Vodacom	Telecomuni-caciones	Vodacom Mozambique	Mozambique	Nueva	260	Expansión geográfica
2002	Ressano Garcia Railway company	Servicios cíclicos	Caminhos de Ferro de Mozambique	Mozambique	Nueva	78	Diversificación geográfica
2001	Saso Oil	Recursos	Pande & Teemanegasfields	Mozambique	Nueva	581	Explotación de energía para satisfacer necesidades de Sudáfrica
2001	MTN	Telecomuni-caciones	MTN	Nigeria	Nueva	285	Expansión geográfica
2001	Industrial Development Corporation	Industrias básicas	Mozal II	Mozambique	Expansión	160	Apoyo a un proyecto regional
2001	Vodacom	Telecomuni-caciones	Vodacom Congo	República del Congo	Nueva	94	Expansión geográfica
2000	Vodacom	Telecomuni-caciones	Vodacom Tanzania	República Unida de Tanzanía	Nueva	142	Expansión geográfica
2000	AngloGold	Recursos	Ashanti Goldfields Geita pjrect	República Unida de Tanzanía	Privatización	83	Expansión geográfica

Fuente: BusinessMap Foundation.

Cuadro 5

Sudáfrica: SIED hacia la SADC, 1994-2004

(En millones de dólares; porcentaje)

Año	Total de SIED hacia la SADC	SIED de Sudáfrica hacia la SADC	Participación de Sudáfrica en la SIED hacia la SADC (en porcentaje)
	(Millones de dólares)		
1994	60	26	43
1995	1.420	214	15
1996	1.149	97	8
1997	2.517	1.062	42
1998	5.085	1.988	39
1999	1.282	114	9
2000	904	281	31
2001	9.808	1.585	16
2002	4.600	1.884	41
2003	7.443	932	13
2004 (1er semestre)	4.976	597	12
Total	39.244	8.781	22

Nota: La SADC incluye Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, la República Democrática del Congo, la República Unida de Tanzanía, Seychelles, Swazilandia, Zambia y Zimbabwe.

Cuadro 6

Sudáfrica: Monto acumulado de SIED, por instituciones y tipos de financiación, 2003

(En millones de rand; porcentaje)

Tipos de empresas/componentes de financiación	Valor	Porcentaje
Empresas públicas	4.707	2,6
Capital social	81	0,04
Utilidades reinvertidas	1.653	0,9
Otro capital	2.973	1,6
Sector bancario	3.758	2,1
Capital social	2.605	1,4
Utilidades reinvertidas	1.153	0,6
Sector privado no bancario	172.042	95,3
Capital social	58.909	32,6
Utilidades reinvertidas	102.727	56,9
Capital a largo plazo	4.231	2,3
Capital a corto plazo	6.175	3,4
Total de SIED	180.507	100

Fuente: Banco de la Reserva de Sudáfrica (2005).

11. Dada la larga experiencia de la participación de bancos sudafricanos en África, las cifras de la SIED en el sector bancario en la región podrían haber sido superiores a las que indican las estadísticas disponibles. No obstante, las pruebas incidentales muestran que los activos bancarios adquiridos en África a menudo se han adquirido a precios de saldo, y este hecho explica en parte el bajo nivel de SIED sudafricana en el sector bancario. Esta inversión fue impulsada por la reacción ante oportunidades de inversión proporcionadas por la privatización realizada en la región, mediante la cual los activos se podrían haber ofrecido a precios atractivos.

12. La estrategia de financiación de la SIED sudafricana es diferente según los distintos tipos de inversores institucionales. La parte sustancial de la SIED privada en el sector no bancario se financió mediante utilidades reinvertidas, mientras que el sector bancario prefirió utilizar capital social y las empresas estatales lo hicieron mediante otros capitales, tales como préstamos concedidos por la empresa matriz a la filial. Las diferentes estrategias de financiación reflejan el diferente grado de extensión y exposición de los diferentes tipos de instituciones con respecto a la internacionalización, así como la influencia de los reglamentos gubernamentales relativos a la búsqueda de financiación empresarial en el extranjero. Hasta hace poco, las empresas sudafricanas no estaban autorizadas a tomar préstamos en mercados extranjeros con la garantía de activos nacionales. La mayor utilización de utilidades reinvertidas por las empresas privadas no bancarias sugiere una experiencia más prolongada en materia de SIED, una mayor rentabilidad y la retención de utilidades para la ampliación del capital. Los efectos favorables de la experiencia en materia de SIED y las perspectivas de operaciones en el extranjero para apoyar el crecimiento de las empresas a largo plazo también desempeñaron un papel. El nivel inferior de utilidades reinvertidas en el sector bancario y las empresas estatales sugiere que la SIED es relativamente reciente y que la rentabilidad no ha sido tan alta como la obtenida en otros lugares o bien que los fondos generados en el país no han sido suficientes para financiar la SIED. Por lo tanto, es necesario recurrir a la utilización de capital social o a acuerdos para la obtención de préstamos. Los impuestos aplicados por el Gobierno de Sudáfrica a los dividendos extranjeros antes de 2004 también alentaron la reinversión mediante SIED por parte de las empresas sudafricanas.

III. FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES

13. Las empresas sudafricanas invierten en el extranjero por varias razones, que son diferentes en momentos diferentes y entre los distintos sectores, tipos de empresas y países receptores (cuadros 7 y 13). La SIED sudafricana generalmente está motivada por dos tipos de factores: i) influencias macroeconómicas, incluidas la situación en el mercado interno y las orientaciones de política; y ii) factores específicos de las empresas que impulsan la SIED.

14. Uno de los principales factores impulsores de la SIED sudafricana es el fin del aislamiento político en la década de 1990, que ofreció una oportunidad para la internacionalización de las empresas sudafricanas. Antes de ello, esas empresas invertían en el extranjero para diversificar sus actividades fuera del entorno económico del país y para prepararse a su transferencia para su cotización en bolsas de valores extranjeras. BusinessMap observó en un estudio de las cotizaciones de Londres en 2003 que, aunque las razones que las empresas sudafricanas daban sobre la modificación de sus cotizaciones variaban, sus motivaciones básicas eran las mismas (Goster, 2002). Entre esas razones figuraban las siguientes:

i) El acceso a capitales más baratos y de mayor cuantía para financiar la expansión;

ii) La posibilidad de cotizar en la Bolsa de Londres; y

iii) Al haber superado el mercado sudafricano, las empresas necesitaban establecer una presencia mundial.

15. El aumento de la competencia y la saturación de los mercados en el país habían alentado a las empresas sudafricanas a salir al extranjero para mejorar su competitividad y rentabilidad. Los lazos históricos desempeñaron un papel en la internacionalización, así como las oportunidades de inversión que se producían en países vecinos debidos a las privatizaciones (recuadro 1). Por ejemplo, la prolongada familiaridad con el entorno empresarial del Reino Unido y los fuertes vínculos personales e históricos con el país receptor fueron una razón fundamental para la SIED sudafricana dirigida hacia el Reino Unido. La orientación normativa del Gobierno en cuanto al fortalecimiento de la cooperación regional llevó a las empresas estatales sudafricanas a invertir en la región mediante el desarrollo de instalaciones de infraestructura y el apoyo a la regeneración de África bajo el lema del "Renacimiento de África". La SIED hacia la región de la SADC fue influida por la atenuación selectiva de los controles de cambios. El mejoramiento del entorno normativo de la SIED (liberalización y atenuación de controles de cambios) también contribuyó a la internacionalización de las empresas sudafricanas.

Cuadro 7

Factores impulsores y motivos de la SIED de empresas sudafricanas, por tipos de empresas y sectores

Sector	Factores impulsores y motivos	Empresas
Empresas estatales		
	La política gubernamental apoya la cooperación regional y el desarrollo de infraestructuras	Industrial Development Corporation Eskom
	Oportunidades de inversión	PetroSA
	Privatización en países receptores	Transnet
	Red regional de operaciones	South African Airways
Empresas privadas		
Recursos naturales y agricultura	Acceso a recursos naturales	Anglogold Ashanti
	Oportunidades de inversión derivadas de la privatización	Illovo Sugar
	Control de cadenas de valor	Metorex
	Acceso a los mercados	Sappi
	Menores costos de producción	
Manufacturas	Acceso a los mercados y ampliación del crecimiento	Mondi
	Fuentes de materiales	Sappi
	Diversificación	Steinhoff
	Apoyo al comercio	DPI Plastics
		Spamjaard
		Universal Footwear
		Sasol, Illovo Sugar

Sector	Factores impulsores y motivos	Empresas
Servicios	Acceso a los mercados y ampliación del crecimiento	Datatec
	Oportunidades de inversión derivadas de privatizaciones	MTN
	Fortalecimiento de la posición en el mercado	Standard Bank
	Redes regionales	Absa Bank
	Motivos financieros	Dimension Data
	Transferencia de cotizaciones y obtención de capital	Anglo American

Fuente: UNCTAD.

Recuadro 1

Las privatizaciones y las oportunidades de inversión para la SIED sudafricana

Las privatizaciones y las oportunidades de inversión en países vecinos, tales como Mozambique y la República Unida de Tanzanía, alentaron a las empresas privadas y estatales sudafricanas a invertir en esos países. La empresa estatal **Industrial Development Corporation (IDC)** apoya el desarrollo de infraestructuras en la región del África meridional mediante la participación en el capital de los proyectos. Por ejemplo, adquirió un 25% del capital en la primera fase del proyecto de fundición de aluminio Mozal en Maputo (Mozambique) y participó en Mozal 2, el proyecto de ampliación, con una inversión acumulada de 538 millones de dólares de los EE.UU.[7] IDC tiene participación en 89 proyectos y actividades en el extranjero en 28 países africanos[8]. Invierte para expresar categóricamente la política del Gobierno de Sudáfrica de apoyo a la cooperación regional africana y aprovecha las oportunidades de inversión ofrecidas por la privatización en el país receptor. De modo similar, **Eskom**, una empresa estatal de servicios públicos, ha invertido en un proyecto de empresa conjunta, para proporcionar electricidad al proyecto Mozal en Mozambique. Ha invertido aproximadamente 32 millones de dólares en 2002 en el principal proveedor de servicios de telecomunicaciones de Lesotho. **Transnet** (una empresa estatal de transporte), por conducto de su filial de líneas aéreas South African Airways (Pty) Ltd (SAA), adquirió el 49% de las acciones de las líneas aéreas nacionales de Tanzanía y tiene una participación del 19% en el sistema de ferrocarriles de Zambia. **Absa Ltd** realiza operaciones en cuatro países africanos: Mozambique, Zimbabwe, la República Unida de Tanzanía y Namibia. En los primeros tres países, las operaciones fueron el resultado de la privatización, que brindó oportunidades de inversión en el Banco Austral de Mozambique, el Commercial Bank de Zimbabwe y el National Bank of Commerce de la República Unida de Tanzanía.

Fuente: UNCTAD.

[7] Base de datos sobre IED de BusinessMap.

[8] Sitio web de IDC: www.idc.co.za.

16. Los factores específicos de las empresas que influyen en la SIED sudafricana son similares a las de la SIED de otros países en desarrollo: penetración en mercados, explotación de recursos y mejora de la eficiencia. El alcance de la internacionalización, la dispersión geográfica y los motivos específicos de las distintas empresas que participan en la SIED sudafricana se ilustran en los casos presentados a continuación.

Explotación de recursos

17. El acceso a los recursos naturales ha llevado a las empresas sudafricanas a invertir en África e incluso en lugares tan alejados como Australia. En 2003, **PetroSA** adquirió una participación en instalaciones marinas en Gabón y Argelia. En 2004, adquirió una participación en un yacimiento marino de petróleo en Nigeria. La empresa adquirió acciones en un proyecto de conversión de gas en combustible líquido en la República Islámica del Irán y en un proyecto de metanol de calidad de combustible en Qatar. El motivo de la SIED de PetroSA era tener acceso a recursos naturales de petróleo y gas. **Anglogold Ashanti** (producción de oro), una fusión entre Anglogold (Sudáfrica) y Ashanti (Ghana) realiza operaciones en 11 países. Las oportunidades de inversión generadas por la apertura de industrias mineras en los países receptores y el acceso a los recursos naturales fueron algunas de las motivaciones fundamentales de la SIED. **Illovo Sugar** (empresa agrícola) invierte fuera de Sudáfrica por diversas razones, que incluyen el acceso a preferencias comerciales de que gozan los países en desarrollo vecinos para exportar azúcar a la Unión Europea, el aumento de oportunidades para exportaciones intrarregionales y las oportunidades de inversión derivadas de programas de privatización en países vecinos[9]. La mayor parte de la SIED de Illovo se llevó a cabo en África y en países tales como Malawi, la República Unida de Tanzanía, Mozambique, Swazilandia y Zambia (cuadro 8). Además, la producción azucarera en esos países tiene un costo inferior al de Sudáfrica. Illovo ha podido diversificarse geográficamente, tener acceso a recursos de costo inferior y vender a mercados rentables en Europa por conducto de los países vecinos.

Cuadro 8

Illovo Sugar: SIED y rentabilidad, 2003

País receptor	Adquisición	Razón de la inversión	Beneficio de la explotación (en porcentaje)
Zambia	Zambia Sugar Company	Oportunidad derivada de la privatización	38
Malawi	Sugar Corporation of Malawi (Sucoma)	Oportunidad derivada de la privatización	34
República Unida de Tanzanía	Kilombero Sugar Company	Oportunidad derivada de la privatización	17
Sudáfrica	-	-	13
Swazilandia	-	-	5
Mozambique	-	-	-1
Estados Unidos	-	Diversificación geográfica	-6
Total			100

Fuente: Información de la empresa, informe anual de Illovo, 2004.

[9] *Business Day*, Johannesburgo, 12 de octubre de 2004.

Penetración en mercados

18. **Mondi** (industria papelera) siguió a su empresa competidora (Sappi) al extranjero por razones de mercado. Ha salido al extranjero para ampliar los mercados y tener acceso a los recursos, un proceso de globalización que la ha llevado muy lejos de su base sudafricana. El pequeño tamaño del mercado sudafricano ha alentado a **Datatec** a expandirse al extranjero. La empresa invirtió en países en los que los servicios de telecomunicaciones y de Internet están desregulados, especialmente en países desarrollados. **MTN Group**, empresa proveedora de servicios de telefonía móvil, ha ampliado sus actividades dinámicamente en África (cuadro 9). En julio de 2005, MTN adquirió una participación del 51% en Loteny Telecom (República de Côte d'Ivoire). El grupo también ha mostrado interés en invertir en el Irán. La principal razón de la expansión de MTN es que, como empresa dominante en el mercado de telefonía móvil de Sudáfrica, se vio obligada a penetrar en nuevos mercados en busca de un rápido crecimiento. **Standard Bank Ltd** realiza amplias operaciones en África (cuadro 10). Tiene una red que se extiende por 17 países africanos. Standard Bank también tiene, por conducto de Standard International Holdings, filiales en Asia, los Estados Unidos, el Brasil, la Federación de Rusia y Turquía.

Cuadro 9

MTN: Distribución geográfica de algunas actividades de SIED, 1998-2001

Subsidiaria/filial	País receptor	Año	Participación (en porcentaje)	Empleados
MTN Camerún	Camerún	2000	70	339
MTN Nigeria	Nigeria	2001	75	1.619
MTN Rwanda	Rwanda	1998	40	340
MTN Swazilandia	Swazilandia	1998	30	90
MTN Uganda	Uganda	1998	52	396

Fuente: Grupo MTN, información de la empresa.

Cuadro 10

Standard Bank: Distribución geográfica de la SIED en África

Filial/país receptor	Participación en el capital (en porcentaje)
Stanbic Bank Botswana	100
Standard Bank Lesotho	100
Standard Bank Swaziland	65
Lesotho Bank	70
Stanbic Bank Congo	100
Stanbic Bank Ghana	97
Stanbic Bank Kenya	96
Stanbic Bank Ltd Malawi	60
Stanbic Bank Nigeria	93
Stanbic Bank Zambia	100

Filial/país receptor	Participación en el capital (en porcentaje)
Stanbic Bank Zimbabwe	100
Stanbic Bank Finance Zimbabwe	100
Standard Bank Mauritius	100
Standard Bank s.a.r.l Mozambique	96

Fuente: Standard Bank Ltd., información de la empresa.

Adquisiciones en el extranjero

19. Las empresas sudafricanas desde hace mucho han comprado activos en el extranjero como parte de su estrategia de internacionalización. Las fusiones y adquisiciones se llevaron a cabo por diversas razones, que van desde motivos financieros y de cotización en bolsas hasta el acceso a los mercados y los recursos naturales. La mayor parte de las fusiones y adquisiciones se llevaron a cabo en países desarrollados, principalmente en el Reino Unido, Australia y los Estados Unidos (cuadro 11). Un número menor de fusiones y adquisiciones se realizaron en países en desarrollo y se concentraron sobre todo en África, a lo que en parte contribuyó la privatización realizada en los países receptores. Entre los países en desarrollo, Zimbabwe y Zambia recibieron la mayor parte de las fusiones y adquisiciones sudafricanas en 1995-2004.

Cuadro 11

Sudáfrica: Fusiones y adquisiciones transfronterizas, por economías, 1995-2004

(Número de operaciones)

Economía	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
Mundo	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
Países y territorios desarrollados	13	15	24	35	61	52	25	22	14	14	275
Reino Unido	3	2	10	11	19	16	6	9	4	3	83
Australia	-	6	3	12	14	11	9	6	6	5	72
Estados Unidos	2	2	5	4	9	11	6	3	1	1	44
Alemania	4	2	1	1	3	3	1	1	-	-	16
Países Bajos	-	-	1	1	3	-	1	1	1	-	8
Canadá	-	1	-	1	2	2	-	1	-	1	8
Países y territorios en desarrollo	10	10	12	10	9	14	9	10	4	7	95
África	9	7	10	5	6	8	5	5	3	6	64
Zimbabwe	1	1	1	-	4	-	-	2	-	2	11
Zambia	1	-	4	2	-	2	1	-	-	-	10
Namibia	-	-	2	-	-	1	-	-	2	1	6
Malawi	-	3	-	1	-	-	1	-	-	-	5
República Unida de Tanzanía	2	-	-	1	-	2	-	-	-	-	5
Botswana	1	1	1	-	-	-	1	-	-	1	5
Mozambique	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	4
América Latina y el Caribe	-	3	-	3	-	1	-	3	-	-	10
Asia y Oceanía	1	-	2	2	3	5	4	2	1	1	21
India	-	-	-	-	-	2	-	1	-	-	3
Tailandia	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	2

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas

Cuadro 12

Sudáfrica: Fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sectores, 1995-2004

(Número de operaciones)

Sector	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
Todos los sectores	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
Primarios	2	4	1	5	5	6	7	4	7	4	45
Minería	2	4	1	4	5	6	7	4	7	4	44
Secundarios	5	9	10	4	8	14	4	6	3	8	71
Alimentos, bebidas y tabaco	2	1	1	-	3	-	-	-	-	-	7
Madera y productos de madera	-	1	3	-	-	4	-	1	1	2	12
Petróleo y gas; refinería de petróleo	1	-	-	-	-	2	1	3	-	1	8
Productos químicos	1	2	2	-	1	1	-	-	-	1	8
Metal y productos de metal	-	2	-	2	1	1	-	1	-	-	7
Maquinaria	-	1	1	-	2	4	-	-	1	2	11
Equipo eléctrico y electrónico	-	1	1	1	1	2	2	-	-	2	10
Servicios	15	11	25	36	58	46	23	22	9	9	254
Empresas de construcción	-	-	1	-	1	1	-	-	1	1	5
Comercio	-	1	6	14	16	7	4	3	-	2	53
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1	-	2	1	3	1	1	-	2	2	13
Servicios financieros	12	9	10	11	18	16	11	16	6	3	112
Empresas de inversión y productos básicos, corredores, intercambios	6	7	5	8	11	12	2	12	2	3	68
Seguros	2	-	4	1	-	2	1	2	2	-	14
Actividades comerciales	1	1	3	8	17	16	7	3	-	1	57
Programas informáticos	-	1	3	3	7	9	5	2	-	-	30
Servicios comerciales	1	-	-	4	7	6	2	1	-	1	22

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas

20. Aproximadamente dos tercios de las fusiones y adquisiciones se realizaron en el sector de los servicios, ocupando el primer lugar las actividades financieras y comerciales (cuadro 12); esto sugiere la influencia de motivos relativos al acceso a los mercados, el apoyo al comercio, la diversificación y el crecimiento empresarial a largo plazo. Debido a sus fuertes vínculos históricos y relacionados con el mercado de capitales, el Reino Unido ocupó un papel destacado en la financiación de las fusiones y adquisiciones. Las llevadas a cabo en el sector de los productos informáticos también ocuparon un lugar prominente y se realizaron principalmente en países tecnológicamente avanzados de Europa y los Estados Unidos. El acceso a la tecnología y los conocimientos especializados son importantes factores impulsores de las fusiones y adquisiciones sudafricanas llevadas a cabo por las empresas en esta actividad comercial. La minería ha sido un sector importante en la adquisición de activos en el extranjero, con la finalidad de obtener un acceso inmediato a los recursos naturales y disponer de control sobre la cadena de valor.

SIED y PYMES

21. La saturación del mercado, la limitación del mercado del país y el atractivo que presentaban los mercados extranjeros alentaron a empresas transnacionales sudafricanas

pequeñas y medianas a internacionalizarse. Sin embargo, estas empresas se están internacionalizando más lentamente y en menor número que las empresas más grandes. A pesar de un entorno reglamentario más favorable para la SIED y de las posibilidades ofrecidas por la globalización para las empresas sudafricanas a partir de 1990, un examen de las 100 principales empresas según su capitalización bursátil en la Bolsa de Valores de Johannesburgo muestra que sólo aproximadamente 22 de ellas tienen una o más filiales en el extranjero[10]. Los motivos de la SIED fueron en gran medida los mismos para las PYMES y para las grandes empresas. Sin embargo, el apoyo al comercio y el acceso a los mercados fueron razones destacadas para las primeras (por ejemplo, Spanjaard, Universal Footware) (cuadro 13). La dispersión geográfica es diferente en las grandes empresas transnacionales y en las pequeñas y medianas. Estas últimas suelen invertir en lugares próximos al país de origen, a menudo en países vecinos, mientras que las primeras invierten tanto en lugares cercanos como alejados. El acceso a los recursos naturales impulsa a las PYMES sudafricanas, como lo hizo con las grandes empresas, a invertir en los lugares en que pueden obtener suministros.

Cuadro 13

Algunas empresas transnacionales pequeñas y medianas de Sudáfrica[a]

Empresa	Filial/país receptor	Sector	Razones de la SIED
Spanjaard Ltd	• Molyslip Zimbabwe (100%) • Spanjaard UK (100%)	Productos químicos	Diversificación geográfica Su inversión en el Reino Unido tenía el propósito de establecer un circuito para las exportaciones de lubricantes especializados y polvo metálico a ese mercado La empresa obtiene el 28% de sus ingresos fuera de Sudáfrica
Metorex	• Metorex Burkina Faso BV (Países Bajos/Burkina Faso) (100%) • Abbey Commodities (Suiza) (100%) • Chibuluma Mines Plc (Zambia) (85%) • Ruashi Project (DRC) (68%)	Zinc, comercialización, cobre y cobre y cobalto.	Explotación de recursos Metorex es una empresa minera mediana
DPI Plastics (Pty) Ltd	• DPI Oregon (Zimbabwe) (50%) • DPI-Simba (Tanzanía) (50%) • Aqualia (Pty) (Mauricio) • DPI International Ltd (Mauricio) (100%)	Manufactura de plásticos	Penetración en mercados
Universal Footwear (Pty) Ltd	Dos filiales en China	Venta al por menor y al por mayor	Búsqueda de materiales y de acceso a instalaciones de producción

Fuente: Bolsa de Valores de Johannesburgo, varias publicaciones.

[a] Se trata de empresas que cotizan en el nivel inferior de la Bolsa de Valores de Johannesburgo. Tienen una cifra de negocios, un número de empleados y beneficios reducidos. No son filiales de empresas más grandes y han invertido, o es probable que lo hagan, fuera del país.

[10] Estas empresas tienen una cifra de negocios, un número de empleados y beneficios reducidos. No son filiales de empresas más grandes y han invertido, o es probable que lo hagan, fuera del país.

IV. LA SIED Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS SUDAFRICANAS

22. De las 50 principales empresas transnacionales no financieras de países en desarrollo en 2002, siete eran empresas sudafricanas, mientras que sólo eran tres en 1997; esto implica un fortalecimiento de las posiciones con respecto a otras empresas transnacionales de países en desarrollo (cuadro 14)[11]. Más del 50% de estos activos de empresas transnacionales sudafricanas están en el extranjero, y una parte considerable de sus ventas fue generada por operaciones realizadas en el extranjero. Cinco de las siete empresas transnacionales tienen un índice de transnacionalidad[12] de al menos el 50%, lo que sugiere que se trata de entidades altamente transnacionalizadas.

Cuadro 14

Sudáfrica: Principales empresas transnacionales no financieras, ordenadas por activos extranjeros, 2002[a]

(En millones de dólares)

Empresa	Sector[c]	Activos		Ventas		IT[b]
		Extranjeros[c]	Total	Extranjeros[e]	Total	(Porcentaje)
Sappi Limited	Papel	3.733[d]	4.641	2.941	3.729	71,7
Sasol Limited	Productos químicos industriales	3.623	8.960	3.687	7.114	38,4
MTN Group Limited	Telecomunicaciones	2.582	3.556	729	1.991	52,1
Anglogold Limited	Mineral de oro	2.301	3.964	831	1.761	54,4
Naspers Limited	Medios de comunicación	1.655[d]	2.498	412	1.148	39,0
Barloworld Limited	Diversificado	1.596	2.569	1.984	3.409	54,5
Nampak Limited	Caucho y plásticos	782[d]	2.281	328	1.317	48,9

Fuente: UNCTAD (2004, págs. 22 y 23).

[a] Todos los datos se basan en los informes anuales de las empresas, salvo que se indique otra cosa.

[b] IT es la abreviatura de "índice de transnacionalidad". Este índice se calcula como el promedio de tres coeficientes: la relación activos extranjeros con activos totales, la relación ventas extranjeras con ventas totales y la relación empleo extranjero con empleo total.

[c] La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de Bolsa y Valores de ese país).

[d] En algunos casos, las empresas comunicaron únicamente activos extranjeros parciales. En esos casos, la relación entre los activos parciales extranjeros y los activos parciales (globales) se aplicó a los activos totales para calcular el total de activos extranjeros. En todos los casos, las cifras resultantes se enviaron a las empresas para su confirmación.

[e] Las ventas extranjeras se basan en el origen de las ventas. En algunos casos, las empresas sólo informaron sobre las ventas según su destino.

[11] Clasificadas en función de sus activos extranjeros.

[12] El índice de transnacionalidad se calcula como promedio de tres coeficientes: la relación activos extranjeros con activos totales, la relación ventas extranjeras con ventas totales y la relación empleo extranjero con empleo total.

23. Otros datos de las empresas sugieren que la SIED ha aumentado la competitividad de las empresas sudafricanas incrementando su rentabilidad, ingresos, expansión del mercado y activos, acceso a la tecnología y relación con actividades internacionales que de otro modo no hubiesen sido posibles (cuadros 15 y 16). Algunas empresas, tales como **Anglogold Ashanti, Naspers, Barloworld, Sappi, Nampak, Alexander Forbes** e **Illovo Sugar** generaron más del 50% de sus ingresos y tienen una significativa proporción de sus activos fuera del país. Aproximadamente las cuatro quintas partes de las utilidades de **Illovo Sugar** en 2003 se generaron en el extranjero, principalmente en países vecinos. **Mondi** triplicó su cifra de negocios hasta llegar a 7.000 millones de dólares anuales, de los cuales 5.500 millones se originaron en operaciones realizadas en Europa[13]. **Steinhoff Ltd**, empresa fabricante de muebles, generó el 73% de sus ingresos en la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico, y el 17% en África. De sus activos netos, el 74% están fuera de África; Steinhoff tiene operaciones en Polonia, otros países europeos y Australia. **Datatec** es la empresa de tecnologías de la información más transnacionalizada de Sudáfrica, y el 95% de sus ingresos en 2004 procedió de actividades en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos y la Unión Europea (cuadro 17). Aproximadamente las dos quintas partes de los suscriptores de MTN están actualmente fuera de Sudáfrica, y el 31% de ellos en Nigeria. El promedio de ingresos por usuario en Nigeria fue en el ejercicio económico de 2004 de 51 dólares, y había sido de 57 dólares en 2003, pero sigue siendo considerablemente superior a la cifra obtenida en Sudáfrica, donde ese promedio fue de aproximadamente 31 dólares.

Cuadro 15

Sudáfrica: SIED y algunos indicadores de competitividad, por tipos y empresas

Tipos/indicadores de competitividad	Empresas	Observaciones
Aumento de ingresos y ampliación de mercados	Sappi, Sasol, Anglogold, Barloworld, Mondi, Steinhoff, MTN Group, Datatec, Illovo Sugar	Una proporción importante de los ingresos se generó en el extranjero. El acceso a mercados extranjeros contribuyó a ampliar el mercado y mejorar la posición en el mercado.
Una parte importante de los activos situados en el extranjero	Sappi, Sasol, Anglogold, Naspers, Barloworld, Nampak, Steinhoof, MTN Group, Datatec	Sugiere un mayor contacto con las actividades empresariales internacionales. Posibilidad de diversificar los riesgos.
Aumento de la rentabilidad	Illovo Sugar, MTN Group	Las operaciones en el extranjero son más rentables que las del país de origen. Una proporción importante de los beneficios procedieron del extranjero.
Acceso a la tecnología	Dimension Data Holdings, Datatec	Acceso a la I + D e infraestructura e instalaciones tecnológicas de países receptores, lo que contribuye a la competitividad.

Fuente: UNCTAD.

[13] Mondi contribuyó un 22% a los ingresos de Anglo American Corp's en 2003, con lo que se convirtió en la segunda principal contribuyente al Grupo Anglo.

Cuadro 16

Crecimiento y beneficios de las principales empresas transnacionales sudafricanas, 2005

Crecimiento porcentual medio-últimos cinco años (financiero)

Empresa	Capitalización bursátil	Ingresos atribuibles	Porcentaje de ingresos generados fuera de Sudáfrica	Porcentaje de activos fuera de Sudáfrica
Sasol Ltd	28,8	16,8	38,0	37,7
MTN Group Ltd	43,3	96,2	36,5	56,9
Anglogold Ashanti Ltd	29,1	31,3	67,0	50,0
Gold Fields Ltd	29,5	2,9	49,7	67,4
Naspers Ltd	53,6	71,2	58,0	32,0
Bidvest Ltd	2,2	1.610	35,0	44,0
Barloworld Ltd	82,0	107,7	54,0	51,0
Steinhoff International Holdings	21,1	25,0	73,0	74,0
Sappi Ltd	17,2	-17,2	74,0	68,3
Nampak Ltd	11,0	17,2	74,0	68,3
Alexander Forbes	2,6	2,6	52,0	71,0
Illovo Sugar	20,7	-1,7	52,0	-
Datatec Ltd	24,4	68,1	95,2	-

Fuente: Bolsa de Valores de Johannesburgo (datos obtenidos al 26 de julio de 2005), medios de comunicación e informes anuales.

Cuadro 17

Datatec: Desglose geográfico de ingresos, por regiones, 2004

Región/país	Miles de dólares EE.UU.	Porcentaje
América del Norte	1.206.775	51,4
América del Sur	19.412	0,8
Reino Unido y Europa	807.239	34,4
Asia y el Pacífico	200.313	8,5
Sudáfrica	113.209	4,8
Total	2.346.948	100,0

Fuente: Datatec Ltd., información de la empresa e informe anual.

24. Las empresas sudafricanas en general han prosperado con sus actividades de SIED en África. Sin embargo, la SIED también ha contribuido a debilitar a algunas empresas sudafricanas, especialmente cuando sus inversiones en el exterior no se relacionaban con sus actividades básicas y cuando las empresas actuaron con excesivo entusiasmo al aprovechar las oportunidades de inversión que surgían. Ha habido fusiones y adquisiciones fracasadas,

particularmente las que no añadieron mucha sinergia a los objetivos globales de las empresas. Esto indica que las estrategias en materia de SIED deben ser selectivas y centrarse en un impulso de internacionalización específico.

V. OBSTÁCULOS A LA SIED

25. Los controles cambiarios se atenuaron gradualmente a partir de 1997. Anteriormente, su objetivo era simplemente desalentar las corrientes de las inversiones hacia el exterior, tanto directas como de cartera. Los residentes no estaban autorizados a tener cuentas en bancos extranjeros ni a invertir en fondos extranjeros. La inversión directa hacia el exterior o en el país no eran prioridades del programa en la época de inestabilidad política de las décadas de 1970 y 1980. Las restricciones aplicadas a las empresas sudafricanas para obtener financiación a cambio de activos internos limitaban la SIED. También desempeñaba un papel la falta de apoyo institucional.

26. Aunque se reconocía la necesidad de internacionalizarse para mejorar la competitividad, las PYMES sudafricanas hacían frente a limitaciones para salir al extranjero. La falta de acceso a la financiación y de información sobre los mercados, así como la preocupación sobre el riesgo adicional que representaba el actuar en un entorno no familiar, han constituido factores limitativos, y también la falta de capacidad de gestión y conocimientos especializados para llevar a cabo actividades comerciales internacionales.

VI. POLÍTICA EN MATERIA DE SIED

27. La existencia de controles cambiarios para los residentes fue un factor fundamental en la decisión de las principales empresas sudafricanas de trasladar sus domicilios y sus principales cotizaciones al exterior. Los controles de cambios se habían intensificado en 1961. El deterioro de la balanza de pagos también hizo necesario limitar la salida de capitales del país[14].

28. Cuando la SIED estaba autorizada, se trataba de un permiso especial, ya que la regla general era la prohibición. El enfoque conceptual para autorizar estas excepciones era que tales inversiones debían producir beneficios a largo plazo para la economía, por ejemplo la promoción de exportaciones de bienes y servicios, incluida la tecnología, mediante la protección de los mercados existentes y el desarrollo de nuevos mercados, y la protección de importaciones esenciales de bienes y tecnología.

29. La atenuación selectiva de los controles de cambios fue utilizada para alentar la inversión en primer lugar en África del Sur, especialmente en los países de la SADC, y después en África. En marzo de 1997, el Gobierno atenuó los controles de cambios y se autorizó a las empresas sudafricanas a invertir hasta 30 millones de rand en el extranjero, con una cantidad adicional de 20 millones de rand para invertir en países miembros de la SADC. A esto siguió una nueva

[14] Reglamento, órdenes y normas sobre control de cambios, 1961, promulgados en Government Notices R1111 y R1112 de 1º de diciembre de 1961, dictados con arreglo a la Ley de divisas y cambios (Ley Nº 9 de 1933).

atenuación en 1999, por la que se autorizó a las empresas residentes en Sudáfrica a invertir hasta 250 millones de rand por cada inversión aprobada en la región de la SADC. Las inversiones fijas en nuevas operaciones autorizadas en el resto del mundo se elevó hasta 50 millones de rand. Los límites máximos para la inversión se atenuaron nuevamente en los años siguientes. En 2004, las empresas sudafricanas estaban autorizadas a invertir hasta 2.000 millones de rand por proyecto en África, y la mitad de esa cuantía para inversiones fuera de África. Además, la cantidad que las empresas podían obtener mediante préstamos localmente por encima del límite máximo para la inversión se incrementó del 10 al 20%. El Banco de la Reserva aún tiene que aprobar la inversión hacia el exterior.

30. En junio de 2004, se eliminó el impuesto sobre los dividendos extranjeros repatriados a accionistas sudafricanos en empresas en las que esos accionistas tienen más de un 25% de beneficio contractual. Se consideró que esto tenía el incentivo no buscado de alentar la inversión en países desarrollados o exportadores de capital y no en países en desarrollo, como los de África[15].

VII. CONCLUSIÓN

31. Tanto las empresas privadas como las estatales, las grandes empresas y las PYMES, han estado invirtiendo en el extranjero para mejorar la competitividad. Han invertido en proyectos totalmente nuevos y han adquirido activos en el extranjero para fortalecer su posición en el mercado, tener acceso a nuevos mercados, obtener recursos naturales, aumentar la rentabilidad, tener un mejor control de sus cadenas de valor y acceder a la tecnología, aptitudes y capacidad de gestión. Un mejor entorno normativo, la liberalización y la atenuación de los controles cambiarios han alentado la SIED sudafricana. A este respecto, las perspectivas de la SIED son promisorias.

32. La SIED de PYMES sudafricanas ha sido limitada en comparación con la de las grandes empresas, debido a que las PYMES se han visto afectadas por más limitaciones para salir al extranjero. Se debería considerar la conveniencia de diversas opciones de política y medidas para ayudar a mejorar la capacidad de las PYMES para invertir en el extranjero a fin de mejorar su competitividad.

33. Tales medidas podrían incluir la facilitación de información sobre los mercados y sobre las oportunidades de inversión en posibles países o regiones receptores. El apoyo institucional tiene una importancia capital. Se podrían alentar los servicios de financiación para apoyar la SIED de las PYMES, de forma compatible con los objetivos de desarrollo del país. También sería útil la creación de un organismo o dependencia de SIED que satisficiera las necesidades específicas de las empresas sudafricanas en lo tocante a la internacionalización. Los programas de fomento de la SIED, tales como las misiones de inversión en el extranjero, podrían ser de utilidad, así como las actividades de facilitación, por ejemplo el diálogo entre el sector público y el privado y los foros para intercambiar experiencias, en particular con respecto a las cuestiones de política sobre la internacionalización mediante la SIED desde la perspectiva de las PYMES. La capacitación y

[15] Medium Term Budget Policy Statement 2003, Tesoro Nacional, República de Sudáfrica, 12 de noviembre de 2003 (http://www.finance.gov.za/).

los vínculos con las facultades de administración de empresas pueden desempeñar una función importante en el fortalecimiento de la creación de capacidad, especialmente para la realización de actividades empresariales en el extranjero, la gestión de riesgos, las diferencias culturales y la gestión internacional. Tanto las PYMES como las grandes empresas transnacionales deberían adoptar una buena gestión empresarial, actuando con responsabilidad ciudadana y contribuyendo al desarrollo de los países receptores.

34. El análisis realizado en este documento sobre la internacionalización de las PYMES sudafricanas mediante la SIED se ha visto limitado por la falta de estadísticas. Se trata de una cuestión a la que se debe prestar atención a fin de conocer mejor las estrategias, factores impulsores, retos, beneficios, obstáculos y riesgos para las PYMES sudafricanas en lo que respecta a la salida al extranjero para mejorar la competitividad.

Referencias

Goster, K. (2002). An assessment of the economic impact of the primary listings by South African companies on the London Stock Exchange, 1997-2001, *BusinessMap*.

UNCTAD 2004. *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.04.II.D.36.

UNCTAD 2005. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.05.II.D.10.

Banco de la Reserva de Sudáfrica (2005). *Quarterly Bulletin*, junio.