



TRADICIÓN, EXCELENCIA E INNOVACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

APERTURA COMERCIAL DE SUDAFRICA

Compañía Sudamericana de Vapores Durban

Autor: MARIA FERNANDA HERREROS GIL

Informe de Práctica Profesional presentada a la Carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso para optar al Grado de Licenciado en Negociaciones Internacionales, Título Profesional de Administrador de Negocios Internacionales.

Profesor Guía: EDUARDO HAYE

Octubre 2007

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer principalmente a mi familia quienes me han apoyado siempre, sobre todo a mi mamá. Sin embargo no puedo dejar de mencionar a quienes hicieron posible esta experiencia de hacer la practica profesional en Sudáfrica; Gonzalo Baeza y a la Familia Busto Armstrong.

RESUMEN

El tráfico marítimo sudafricano es una de las herramientas más importantes hoy en día para el comercio internacional, a pesar de que su rapidez es bastante menor que el transporte aéreo, tiene la capacidad de transportar una cantidad de carga mucho mayor que los otros medios.

En relación al tráfico marítimo sudafricano, se presenta a continuación un esquema (Figura N°1) de los servicios que la Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV) presta a este país.

Figura N°1 Mapa de rutas CSAV que realiza por Sudáfrica.



De acuerdo a la Figura N°1 el estudio se enmarca dentro de la economía de Sudáfrica, específicamente en el área del comercio internacional. Nos concentraremos en la relación entre la apertura comercial de Sudáfrica y su posterior aumento en el tráfico marítimo, a través de datos de CSAV.

La problemática está orientada a responder la pregunta ¿Es la apertura comercial de Sudáfrica relevante en el tráfico marítimo de CSAV Durban?

El universo será el tráfico marítimo de Sudáfrica. Este estudio se realizara a través de la recopilación de datos obtenidos de organismos gubernamentales de Sudáfrica y de la experiencia obtenida luego de realizar la práctica profesional en la Compañía Sudamericana de Vapores de Durban en Sudáfrica. La muestra será CSAV Durban obtenida de un universo bastante amplio que abarca todos los tráficos marítimos que incluyan a Sudáfrica, de todas las compañías navieras mas importantes del mundo.

Esta información se obtuvo luego de realizar un estudio de mercado para obtener todos los tráficos de las compañías navieras existentes que pudieran influir las decisiones de CSAV Durban (Anexos N°1).

Nuestra evidencia empírica, basada en los datos obtenidos, muestra una conducta lógica del comercio exterior. Es decir, ante la apertura comercial de un país, podemos notar un aumento en las exportaciones al igual que en las importaciones, además incrementa la inversión directa extranjera al igual que el Producto Interno Bruto de este país. Todos estos factores, luego de analizarlos a través de un seguimiento de su comportamientos histórico en los últimos años, provocaron un aumento en el tráfico marítimo, consecuencia que se ve reflejada en CSAV Durban.

INDICE

INTRODUCCION	1
I. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	4
1.1 Historia	4
1.2 Organigrama CSAV	10
1.3 Rennies Shipping Agency	11
1.3.1 Entorno competitivo CSAV Sudáfrica	13
1.3.2 La demanda	13
1.3.3 Sistemas en CSAV	14

1.3.4	Administración y finanzas	15
1.3.5	Inversiones y financiamiento	15
1.3.6	Administración y riesgos	16
1.3.7	Logística de contenedores	16
1.3.8	Investigación y desarrollo	17
1.4	Organigrama CSAV Sudáfrica – Rennies Shipping Agency...	18
II. FUNCIONES DESEMPEÑADAS		
2.1	Performance comercial de los servicios navieros	19
2.2	Análisis de la competencia	19
2.3	Monitoreo y posterior análisis del Business Plan	20
2.4	Creación y análisis de cuentas de clientes y tamaño de Mercado	20
2.5	Monitoreo Equipo de Ventas y Marketing	21
III. SERVICIOS		
3.1	Marco Polo Services (Middle East)	22
3.2	Asax Service (Far East)	22
IV. BARCOS		
4.1	Marco Polo Service	23
4.2	Asax Service	23
V. EVIDENCIA EMPIRICA NACIONAL E INTERNACIONAL		
5.1	Evidencia empírica nacional	25
5.2	Evidencia empírica internacional	26

VI. MARCO TEORICO	
6.1 Globalización	28
6.2 Organismos internacionales que fomentan la globalización	29
6.3 Barreras del comercio Internacional	31
6.4 Integración	34
VII. SUDAFRICA	38
VIII. APERTURA COMERCIAL DE SUDAFRICA	40
8.1 Política económica	45
8.2 Inflación y crecimiento PIB	46
8.3 Comercio e inversión	47
8.4 Política financiera	49
8.5 Sector de las telecomunicaciones	50
8.6 Sector agricultor	50
8.7 Entorno	51
IX. RELACIONES COMERCIALES DE SUDAFRICA	
9.1 Sudamérica	52
9.1.1 Brasil	53
9.1.2 México	53
9.1.3 Chile, Colombia y Argentina	53
9.2 Norteamérica	54
9.2.1 Estados Unidos	54
9.2.2 Canadá	56
9.3 Medio oriente	57

9.3.1	Arabia Saudita	58
9.3.2	Irán	59
9.3.3	Israel	59
9.3.4	Emiratos Árabes	59
9.3.5	Turquía	59
9.4	Europa	60
9.4.1	Reino Unido	62
9.4.2	Alemania	62
9.4.3	Francia	63
9.4.4	Italia	63
9.4.5	Holanda y Bélgica	63
9.4.6	Suiza	64
9.5	Asia	65
9.5.1	Japón	65
9.5.2	Corea del Sur	66
9.5.3	China	66
9.5.4	India	67
9.5.5	Malasia	67
9.5.6	Singapur	68
9.5.7	Tailandia	68
9.5.8	Indonesia	68
9.5.9	Australia	69
9.5.10	Nueva Zelanda	69
9.6	África	70
9.6.1	Zimbabwe	73
9.6.2	Mozambique	73
9.6.3	Zambia	73
9.6.4	Angola	74

9.6.5	Nigeria	74
9.6.6	Kenya	74
9.6.7	Tanzania	74
9.6.8	Islas Mauricio	75
9.6.9	Malawi	75
9.6.10	Ghana	75
9.6.11	República Democrática del Congo (DRC)	75

X. DATOS OBTENIDOS E INTERPRETACION DE DATOS

10.1	PIB	76
10.2	Inversión Directa Extranjera	78
10.3	Comercio Internacional	80
10.4	Tráficos Marítimos	83

XI. CONCLUSIONES 84

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCION

El siguiente informe es sobre una práctica profesional realizada en la Compañía Sudamericana de Vapores, en la ciudad de Durban en Sudáfrica.

Junto con el informe de práctica, se realiza una investigación en base a la siguiente pregunta estudio: ¿Es la apertura comercial de Sudáfrica relevante en el tráfico marítimo de CSAV Durban?

El comercio Sudafricano se basa en sus recursos naturales, ya que posee grandes riquezas, las cuales son exportadas al resto del mundo; es por esto que la minería juega un papel importante en el comercio internacional de este país, debido a las ganancias obtenidas en la extracción de metales y minerales preciosos.

El comercio a través del transporte marítimo es un factor preponderante que acompañó al desarrollo de Sudáfrica. Su ubicación geográfica hizo casi obligatorio el trasbordo de las naves en sus puertos, ya que es el punto más meridional del continente africano, y posee costas del océano Índico al este, y del océano Atlántico al oeste.

La apertura comercial de Sudáfrica que comienza a partir de 1994 tiene varias repercusiones en la economía de este país, debido a que al aumentar el comercio internacional se presentarán variaciones en el PIB, en las importaciones y exportaciones, al igual que en la inversión directa extranjera. Todo esto debería afectar el tráfico marítimo, lo cual será demostrado a través de esta investigación.

La literatura macroeconómica nos explica que ante la disminución de las barreras comerciales y la liberalización del comercio, se aumenta la comercialización de los bienes y servicios, y es por esta razón que el tráfico marítimo podría verse afectado por esta apertura.

Para recopilar información se empleará el método de recolección de datos a través de las páginas oficiales de internet, además de la obtención de datos de la Compañía Sudamericana de Vapores.

Las constantes investigaciones por parte de los organismos internacionales al igual que por el Departamento de Estudio de la Cámara Marítima, demuestran que el comercio marítimo se ve directamente relacionado por la actividad comercial, es por esto que se plantea la pregunta estudio mencionada anteriormente, la cual será demostrada a través de este seminario de tesis.

Este Seminario de Tesis consta de diez partes; en la primera presentamos los antecedentes de la empresa en este caso CSAV junto con su respectivo organigrama; y con esto señalamos la relación entre CSAV Durban y la Agencia Rennie Shipping Agencia la cual la representa; en la segunda parte explicamos las funciones desempeñadas durante la practica profesional, luego en la tercera y cuarta parte son mencionados los servicios navieros de la empresa y las naves respectivamente, en la quinta revelamos evidencia empírica tanto nacional como internacional en relación a comercio marítimo, en la sexta parte explicamos nuestro marco teórico con las respectivas variables y teorías macroeconómicas que sustentan nuestro estudio , en la séptima y octava parte introduciremos a la economía de Sudáfrica y su posterior apertura comercial, en la novena mostraremos en detalle las relaciones comerciales entre Sudáfrica y el resto de los países, en la décima parte expondremos los datos obtenidos y los interpretaremos para así en la décimo primera parte finalmente presentar las conclusiones obtenidas luego de este estudio.

Esta investigación tiene un objetivo central y dos objetivos específicos; respecto al primero, el objetivo general se basa en analizar las conductas de la economía sudafricana y relacionarla con el tráfico marítimo según los datos obtenidos por CSAV Durban, para así concluir la relación entre estas variables y la apertura comercial de Sudáfrica.

En cuanto a los objetivos específicos, se pretende:

a) Observar y analizar, las conductas y variaciones de algunos indicadores de la economía de Sudáfrica, tales como el PIB, la inversión directa extranjera, y el comercio internacional; desde la apertura comercial de este país en 1994.

b) En base a investigaciones del Departamento de Estudios de la Cámara Marítima y el Consejo de Estudio de la OMC, se quiere obtener una explicación macroeconómica sobre la apertura comercial de Sudáfrica y el comercio internacional, en relación con los tráficos marítimos de CSAV Durban.

Previamente a desarrollar la investigación de campo, estimamos que es necesario hacer una revisión de la literatura, aportando antecedentes relativos a la historia comercial de Sudáfrica, explicar su evolución política que provocó esta apertura comercial, presentar el posible aumento del comercio internacional luego de la apertura, mencionar su relación con las variaciones del PIB, importaciones, exportaciones, e inversión directa extranjera, y recalcar la importancia del intercambio comercial y su relación con el tráfico marítimo. Además de señalar una breve historia de la Compañía Sudamericana de Vapores.

I. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Nombre

Compañía Sudamericana de Vapores

Ubicación Geográfica

41 Victoria Embankment 7th floor Rennies House Durban 4001 Sudáfrica

1.1 Historia de la Empresa

Con la fusión entre la Compañía Chilena de Vapores y la Compañía Nacional de Vapores tuvo su origen en el puerto de Valparaíso, el 9 de octubre de 1872, la Compañía Sud Americana de Vapores (CSAV). El decreto que dio existencia legal a la Compañía fue firmado por el Presidente de la República, Federico Errázuriz Zañartu, correspondiendo presidir su primer directorio a don Maximiano Errázuriz y la Gerencia General a don Alfredo Lyon Santamaría.

Como fue mencionado anteriormente la Compañía realizó servicios de cabotaje en la primera fase de su desarrollo. En 1873 vivió su primera experiencia internacional al establecer un servicio al puerto de Callao, Perú, que en 1874 se extendió a Panamá. En esa época, las naves de CSAV constituían el único vínculo con apartadas regiones de Chile.

En 1883, gracias a un acuerdo con la Compañía Inglesa de Vapores, el servicio hasta Panamá adquirió estabilidad y permanencia. Paralelamente, se crearon conexiones con otros puntos del mundo mediante convenios con diversas empresas extranjeras.

Hasta 1914, la Compañía atendió servicios del Pacífico, que se extendieron hasta San Francisco, pero que, a principios del siglo XX, debió restringir sólo hasta Panamá, ante la extensa competencia de líneas europeas.

Sin embargo, la apertura del Canal de Panamá le permitió extender sus líneas a Nueva York, ante el repliegue de navieros europeos, con motivo de la Primera Guerra Mundial.

En 1938, transcurrida la gran crisis mundial de 1931, CSAV pone en servicio sus tres nuevas motonaves: "Copiapó", "Imperial" y "Aconcagua", de impactantes líneas aerodinámicas, que permitieron consolidar la línea a Nueva York y extenderla a Europa. Esta extensión debió suspenderse por los serios riesgos que significó la Segunda Guerra Mundial de 1939 a todo transporte marítimo, particularmente en el Océano Atlántico.

Concluida la Segunda Guerra Mundial, los servicios de la Compañía experimentaron un vigoroso desarrollo, incorporándose puertos de Alemania, Bélgica, Holanda e Inglaterra.

En ese período se procedió a convertir en cámaras frigoríficas las bodegas de algunas naves, lo que permitió iniciar el transporte de fruta en nuestros servicios regulares a los Estados Unidos y Europa. El desarrollo de esta actividad convirtió a Sudamericana de Vapores en líder del transporte de productos refrigerados.

El transporte de carga a granel adquirió relevancia a partir de 1943 y, posteriormente, en 1974, tuvo un fuerte impulso al consolidar su condición de servicio internacional.

En 1961 fue creada, con capitales de esta Compañía, Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A. (SAAM), para el agenciamiento aéreo y marítimo.

La promulgación, en 1979, del Decreto Ley N° 3.059, de Fomento de la Marina Mercante Nacional, originó una etapa de gran dinamismo y crecimiento en las actividades de la Compañía. A partir de 1984, se establecieron nuevos tráficos y se

modificaron los servicios existentes al Norte de Europa, Lejano Oriente y Japón, Mediterráneo, América Pacífico y Sudeste Asiático. Asimismo, se generó un crecimiento importante de los servicios especializados para cargas refrigeradas, vehículos y graneles.

Desde comienzos de la década de 1990, la Compañía debió enfrentar nuevos y mayores desafíos como consecuencia de la apertura a la competencia que establecieron los gobiernos de la gran mayoría de los países latinoamericanos. Con el fin de aprovechar la oportunidad que significó este enorme cambio en el escenario competitivo, la Empresa y sus filiales establecieron e incrementaron sus actividades en Perú, Colombia, Ecuador, Argentina, México y Brasil, con más y mejores servicios, con nuevas rutas y actividades conexas al transporte marítimo.

En 1996 se llegó a acuerdo con la empresa noruega Kristian Gerhard Jebsen Skipsrederi A/S para participar en partes iguales en la operación de siete naves OBO del tipo Aframax. Estas unidades de doble propósito permiten el transporte de petróleo y sus derivados y graneles. Posteriormente, se amplió la flota a un total de 11 naves, las cuales operan en los principales mercados del Atlántico.

En 1997 se llegó a un acuerdo con Odfjell ASA, líder mundial en su rubro, para explotar el transporte de productos químicos en Chile y otros países de la Costa Oeste de Sud América. Con estas inversiones se expanden las actividades de la Compañía y sus filiales a nuevas áreas de gran dinamismo dentro del transporte marítimo mundial.

Durante 1998, CSAV obtuvo la certificación ISO 9002 otorgada por el Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA). Esta acredita que CSAV mantiene un Sistema de Gestión de Calidad aplicable a su servicio de Transporte Marítimo Nacional e Internacional para carga General, Contenedores, Graneles, Vehículos, Carga Congelada y Refrigerada, cumpliendo con estándares internacionales.

En 1999, como parte del proceso de expansión internacional, la Compañía adquirió una participación mayoritaria en las empresas Companhia Libra de Navegação de Brasil y Montemar Marítima S.A. de Uruguay, las que participan en diferentes mercados de transporte de contenedores entre la Costa Este de Sud América y Estados Unidos y Europa.

En ese mismo año CSAV ingresó al negocio de transporte de cemento, a través de una participación en Belden Shipping. Esta empresa se sitúa entre las mayores empresas transportistas de cemento del mundo. Ha desarrollado una sólida capacidad comercial y técnica en el manejo y transporte de este producto.

Durante el año 2000 ocurrieron importantes hechos, entre los cuales se destacan el comienzo de las operaciones portuarias de las empresas concesionarias San Antonio Terminal Internacional S.A. y San Vicente Terminal Internacional S.A, cuyos contratos de concesión fueron firmados en noviembre de 1999, por las empresas propiedad de Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A. (SAAM) y la norteamericana SSA Holding International (SSA), y el inicio de la operación portuaria de la Empresa concesionaria Iquique Terminal Internacional S.A., cuyo contrato de concesión fue firmado en el mes de mayo, empresa propiedad de SAAM conjuntamente con Urbaser del Grupo Dragados de España.

CSAV adquiere también en el año 2000 los principales activos de la empresa naviera maltesa Norasia Lines Ltd., que le permite entrar en las rutas Este – Oeste, y la firma Norasia China Ltd., constituida en Hong Kong, con operaciones en varias ciudades de la República China.

El año 2003 CSAV firmó a través de una de sus filiales, y asociada con Peter Döhle Schiffahrtskontor KG, el mayor contrato de construcción de naves de su historia.

Se trata de 22 barcos portacontenedores cuya capacidad total es de 108.700 Teus. SAAM, por su parte, se adjudicó por 20 años la operación de dos terminales del puerto de Antofagasta.

Durante el año 2004, CSAV continuó expandiéndose en los mercados internacionales, lo que le permitió alcanzar la posición número 15 entre las navieras mundiales portacontenedores. Se concretó una asociación con Drylog Bulk carriers Ltd., Bocimar International N.V. y AMN Shipventure Inc. para operar naves graneleras y se vendió la participación en las sociedades SKS OBO Holding Limited, Bermuda; SKS OBO Limited, Bermuda y OBO MAR AS, Noruega.

De esta forma, CSAV se ha consolidado como transportista global, con fuerte presencia en las rutas entre Sudamérica y el resto del mundo, operando una flota promedio de más de 90 naves y participando activamente en los mercados de carga general en contenedores, graneles, frigoríficos y vehículos.

En los últimos 25 años, la actividad naviera mundial ha experimentado un considerable crecimiento, explicado por el desarrollo económico y la globalización, el fuerte impulso exportador de las economías asiáticas y la desregulación del comercio exterior en general y del transporte naviero en particular. Esta tendencia se ha dado en las economías latinoamericanas a partir de los comienzos del decenio de 1990, cuando la gran mayoría de ellas desregularon sus economías.

La actividad de transporte marítimo es muy competitiva y se caracteriza por ser sensible a la evolución de la actividad económica. Los desfases entre ésta y la oferta de capacidad de carga originan una alta volatilidad en las tarifas de transporte marítimo y de arriendo de naves.

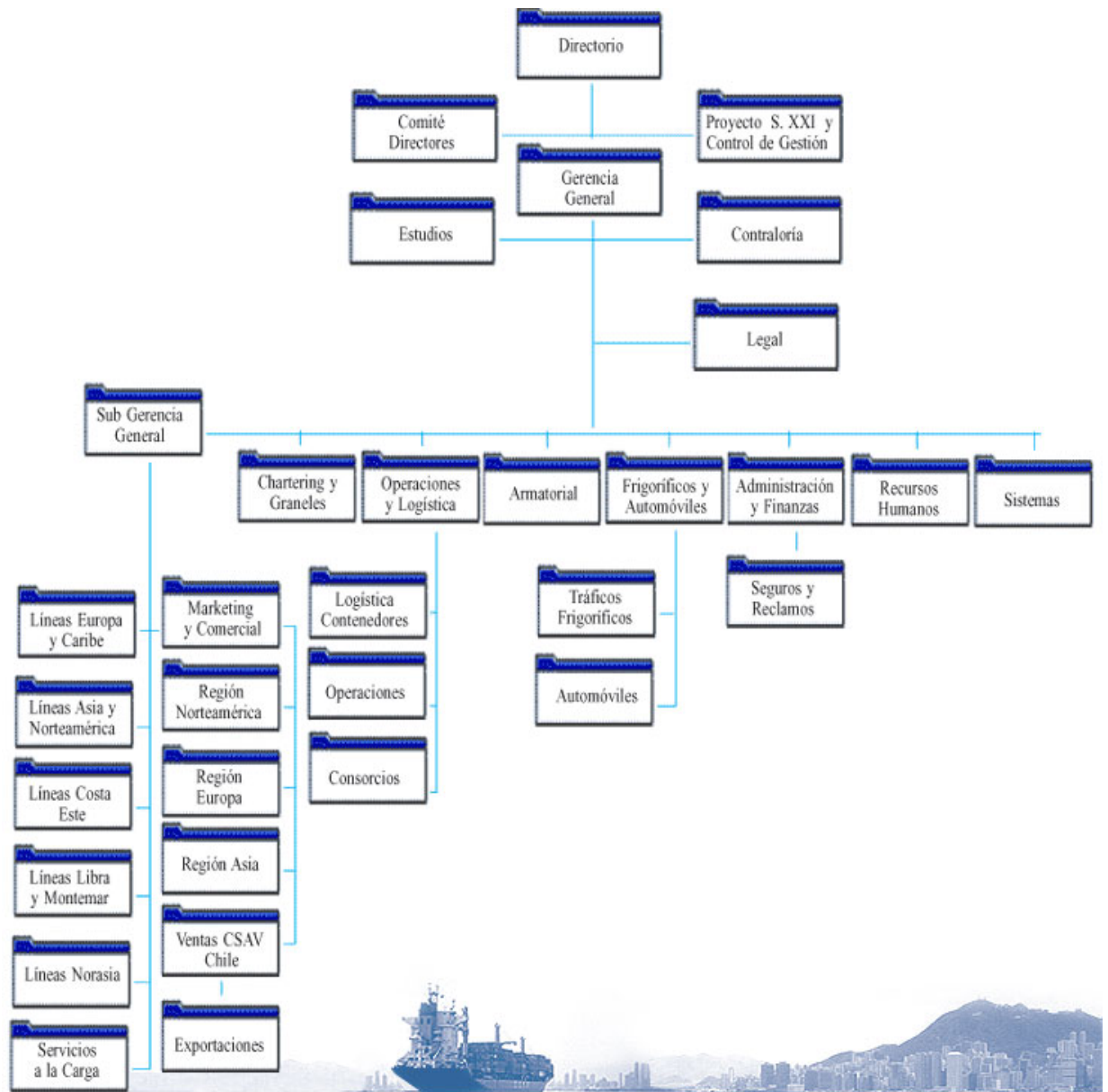
Los servicios de transporte marítimo se pueden dividir en siete segmentos principales:

Servicio de Transporte de Contenedores
Servicio de Transporte de Automóviles
Servicio de Transporte de Graneles Sólidos
Servicio de Transporte de Carga Refrigerada
Servicio de Transporte de Cemento
Servicio de Transporte de Petróleo y Derivados
Servicio de Transporte de Productos Químicos y Gas

El segmento de mayor importancia para CSAV es el transporte de carga en contenedores. La actividad de transporte de contenedores ha vivido un fuerte proceso de consolidación durante los últimos años, caracterizado por la formación de alianzas o fusiones y adquisiciones que buscan ampliar la cobertura de servicios y reducir los costos.¹

1.2 Organigrama CSAV

¹ Compañía Sudamericana de Vapores www.csav.com



1.3. Rennies Shipping Agency y CSAV

En el año 1996 CSAV busca ampliar sus zonas de interés abarcando nuevas regiones no muy recorridas por empresas navieras nacionales. Es por eso que luego de

un profundo análisis del mercado sudafricano, CSAV decide instalar sus oficinas en Durban (puerto más grande y más equipado del hemisferio sur), también en Johannesburg y Cape Town. Debido a la lejanía cultural, además de una serie de restricciones del gobierno de Sudáfrica, comienzan a operar a través de la representación de una Agencia, llamada Rennie Shipping Agency.

Rennie es una agencia de servicios fundada por John T. Rennie en 1849. Esta empresa ofrece una gama completa de servicios a navieras, tratando de proveer soluciones rentables al grupo marítimo. Rennie es progresista en su perspectiva e innovadora en sus ideas y soluciones.

Esta empresa es parte del Grupo Bidvest, uno de los grupos más grandes del continente de África, con más de 80,000 empleados. Bidvest tiene una gran cantidad de divisiones y una de ellas es Bidfreight.

Rennie es miembro del Multiport Network of Ship Agents, que es la red más grande de agentes navieros en el mundo, cubriendo alrededor de 108 países y más de 1600 puertos. Todos los miembros reciben anualmente auditorías en capacitaciones profesional, ética de negocios y situación financiera, para fiscalizar también su estado fiscal y la calidad de sus servicios.

Empapado en historia y negocios desde 1849 John Thompson Rennie fundó esta compañía, cuya visión prevalece hasta el día de hoy. Él junto a sus hijos anhelaban con participar de la poco explorada industria naviera en Sudáfrica, logrando ser pioneros en el transporte tanto de carga como de personas, traspasando las fronteras sudafricanas. La compañía creció a través de los años, y a pesar que en algún momento dejó de ser una empresa familiar, su nombre ha representado esta compañía por 150 años.

A pesar de que todavía son considerados como líderes en la industria al mantener su visión y espíritu emprendedor, la compañía es dinámica y moderna, con sistemas de

alta tecnología, y equipos de especialistas preocupados de las necesidades y demandas individuales mientras la industria naviera se desenvuelve en el siglo veintiuno.

Esta Agencia hoy, pertenece al Grupo Bidvest Limitada, quienes poseen empresas de bienes y servicios. Además de ser el grupo mas importante de África en términos de transporte, estos poseen una gama completa de servicios relacionados, como el terminal de operaciones, servicio de almacenamiento, estiba, soporte logístico, y servicios de transporte terrestre tanto de camiones como de trenes.

Bidvest además ofrece un servicio completo para las operaciones en Mozambique, Zimbabwe, Malawi, Botswana, y Namibia, bajo el nombre de Monica Freight Services.²¹



²¹ Rennie's Shipping Agency

1.3.1 Entorno competitivo

El segmento de transporte de carga general en contenedores ha tenido desde sus comienzos un fuerte crecimiento. El rendimiento y calidad en el servicio que ofrece el contenedor ha permitido su desarrollo como alternativa a otros medios de transporte, lo que explica que el crecimiento de este segmento supere al comercio exterior en general. Con posterioridad a la recesión que afectó en forma más o menos simultánea a las principales economías del mundo en el 2001, la demanda por transporte en contenedores se recuperó vigorosamente a partir del segundo semestre de 2002.

Durante el año 2004, al igual que en el año anterior, destacó el fuerte crecimiento en los tráficos desde África a India y desde África a Asia, cuyos volúmenes de contenedores transportados se estima crecieron más de 15% respecto del año 2004. De este modo, continuó el impulso principal dado por el fuerte crecimiento en la demanda por transporte de China, tanto en la importación de insumos como en la exportación de productos con mayor valor agregado.

1.3.2 La demanda

La oferta de naves portacontenedores ha crecido continuamente en los últimos 5 años, aumentando tanto el tamaño como la velocidad de las naves, lo que permite mejorar la calidad del servicio y reducir los costos.

La capacidad global de transporte de contenedores aumentó en 8,0% durante el año 2004, cifra superior al 7,3% alcanzado durante el 2003.

El mercado de transporte de carga en contenedores se mantuvo firme durante el año 2004. El crecimiento de la demanda superó nuevamente al crecimiento de la oferta, aumentando la brecha entre ambos respecto del año anterior. Esto se acentuó con la gran demanda de flete provocada por el desarrollo de China. Por esto las tarifas de flete en los tráficos Este-Oeste continuaron su tendencia al alza y las tarifas de arriendo de naves

mostraron un significativo incremento. Se mantuvo la tendencia de incorporación de nuevos servicios, principalmente en los tráficos Este-Oeste y Transpacífico para atender la mayor demanda.

1.3.3 Sistemas en CSAV

Se intenta aplicar un proyecto de transformación de los procesos de negocio y mejoramiento tecnológico, durante el año 2004 se pusieron en marcha las aplicaciones financiero-contables para CSAV en la mayoría de las oficinas del mundo, en una escala global. Esto ha permitido estandarizar la plataforma tecnológica, así como los procesos financieros de la Compañía, mejorando el acceso a la información. Adicionalmente, durante el ejercicio se prepararon las bases para la aplicación de este sistema, lo que representará importantes avances en el proceso de integración del Grupo CSAV. Asimismo, se concluyó la puesta en marcha de las aplicaciones de apoyo a la gestión comercial.

1.3.4 Administración y Finanzas

En los últimos años se enfocó a la estabilización de la nueva plataforma de sistemas administrativo contables en todas las oficinas CSAV. Los nuevos sistemas se orientan a fortalecer los procedimientos de control de costos y la calidad y visibilidad de

la información de gestión, así como también a incrementar la productividad de la Gerencia.

La implantación de una nueva herramienta de presupuestación mejoró significativamente este proceso.

1.3.5 Inversiones y Financiamiento

Durante 2005 se avanzó en la documentación de los préstamos para financiar el programa de construcción de barcos portacontenedores que emprendió CSAV para abastecer sus oficinas en todo el mundo a través de una de sus filiales. Está confirmado el financiamiento de las naves de 3.100 Teus, de 4.050 Teus, de 5.500 Teus y de 6.500 Teus. Se trata de préstamos a 12 años, que financian el 90% del valor de las naves a tasas muy competitivas, garantizados por una hipoteca sobre las naves y con una garantía adicional de los dueños (CSAV y Döhle) por sólo el 20% del valor de éstas (10% cada socio).

1.3.6 Administración y Riesgos

La Compañía lleva a cabo un programa completo de Administración de Riesgos Operacionales, que comprende la labor de Auditoría Interna y Externa y un plan de seguros.

Respecto de los seguros, cabe destacar en primer lugar que la flota de la Compañía se encuentra protegida contra siniestros de casco y maquinaria, riesgos marítimos y guerra. Asimismo, cuenta con cobertura de protección e indemnización para la carga y otros seguros para las diferentes actividades portuarias, contenedores y otros bienes de su activo fijo.

Para enfrentar el riesgo de variación del precio de insumos básicos como el combustible consumido por las naves, la Compañía posee inventarios no significativos, y una porción de las tarifas que cobra a sus clientes se reajusta de acuerdo a las variaciones en los precios de los combustibles.

Adicionalmente la Compañía contrató coberturas de tasas de interés por un período de 10 años, con el objeto de cubrir créditos para la compra de las nuevas naves que comenzaron a ser entregados a partir del año 2005.

1.3.7 Logística de Contenedores

Este año ha sido considerado el más complejo en abastecimiento de contenedores que ha tenido la industria. El aumento del precio del acero, sumado a la escasez de lana de acero, impactó directamente el precio de los contenedores con alzas sobre 50%. Esta situación significó que algunos de los navieros más grandes del mundo vieron interrumpido su abastecimiento, principalmente en el primer semestre, mientras que todas las sedes de CSAV pudieron tener a lo largo del año un suministro continuo, entregando un soporte permanente para el transporte de carga.

Durante el año 2005, la Compañía y sus filiales tomaron en arrendamiento 167 naves que, complementando la flota propia, permitieron ofrecer los servicios de transporte marítimo en los diversos tráficos.

El crecimiento de la Compañía durante el año 2004 ha requerido un aumento en la flota de contenedores, llegando ella en diciembre del año pasado a 425.000 teus.

Desgraciadamente, el escenario de aumentos de precios del petróleo y arriendos de nave durante el año ha influido en los costos de transporte terrestre y feeders por sobre lo presupuestado.

1.3.8 Investigación y Desarrollo

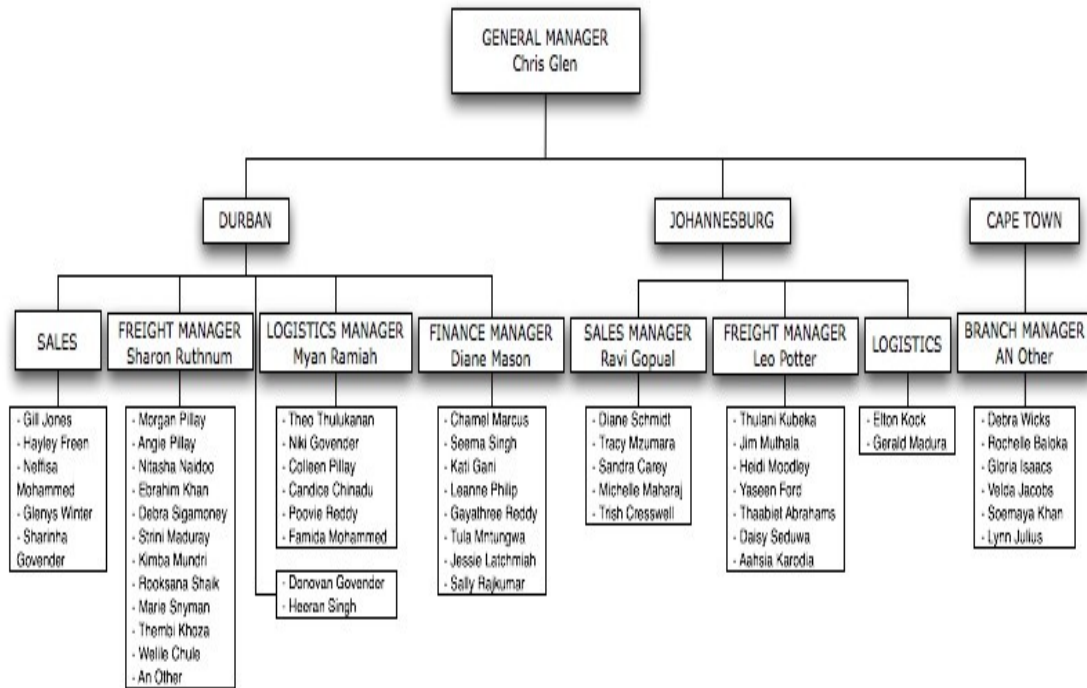
CSAV participa en un mercado muy competitivo, en el cual las variaciones del crecimiento económico mundial afectan directamente la demanda de transporte de carga. Lo anterior, junto a las variaciones en la oferta de nuevas construcciones, genera ciclos asociados a las principales variables de la industria, como los niveles de arriendos de naves, niveles de tarifas de los fletes y volúmenes de carga, que demandan un importante esfuerzo de investigación para dimensionar la oferta de servicios y mantener la presencia competitiva de CSAV en el mercado marítimo mundial.

Asimismo, es necesario seguir regularmente variables tales como el precio de los combustibles, los tipos de cambio, las tasas de interés, etc., factores que afectan los flujos de comercio y los costos de operación.³¹

1.4 Organigrama CSAV Sudáfrica – Rennies Shipping Agency

³¹ Compañía Sudamericana de Vapores

CSAV STRUCTURE



Updated 6 Nov 2006

II. FUNCIONES DESEMPEÑADAS

2.1 Análisis diario del performance comercial de los Servicios Navieros desde Durban y Cape Town con destino Middle East y Far East a través de los booking lists.

Esta función consistía, en un comienzo, monitorear la cantidad de carga bookeada en ambos servicios y en sus respectivos barcos. Luego de calcular un numero de contenedores promedio que cada barco debería alcanzar, se desarrolla un business plan para lograr los objetivos. Después de esto, se trabaja de forma cercana con el departamento de ventas y marketing para controlar que se obtenga el total de carga esperada, y al mismo tiempo incentivándolos a trabajar comprometidamente por esto.

2.2 Análisis de la competencia en los Servicios Navieros mencionados.

Debido al interés de la empresa de crear nuevos servicios con diferentes destinos, se me pide analizar la competencia en su totalidad, es decir, contactar a cada una de las empresas navieras que cargan sus barcos con contenedores desde y hacia Sudáfrica y obtener todos de los servicios que otorga esta empresa a todos los destinos del mundo (Anexos). Luego de un mes y medio aproximadamente se entrega este informe al Trade Manager de CSAV Sudáfrica, para luego ser enviado a las oficinas de Sao Paulo (Brasil), de la cual dependen.

2.3 Monitoreo de los Business Plans y posterior análisis de ellos.

Luego de haber monitoreado los booking lists por algunas semanas, se crea un business plan en base al comportamiento de éstos. En él se establece la carga promedio

que debiera tener semanalmente cada nave, con los respectivos clientes, tipo de carga y los puertos. Sin embargo, luego de la creación del business plan, monitoree durante dos semanas el comportamiento de los bookings en relación a lo que debería ocurrir según el business plan, y noté que la carga que estaba bookeada en los barcos no correspondía a lo esperado, en algunos casos tampoco coincidía el commodity, y a veces los puertos de destino o la cantidad de contenedores variaban. Por todo esto, en el informe mencioné la posibilidad de que la aplicación de un business plan era difícil y poco probable, principalmente porque las necesidades del consumidor van cambiando y por ende el tipo de commodity a exportar; además, no porque un cliente importe una cierta cantidad de contenedores por un par de meses este cumplirá con el patrón los meses siguientes. También influyen los factores económicos, por lo que cada una de las variables del business plan se puede ver modificada.

2.4 Creación y análisis de cuentas de clientes y tamaño de Mercado, detectando así la variación de carga diaria por servicio y por barco.

Luego de todo lo mencionado anteriormente intenté buscar posibles soluciones a las problemáticas que acontecían a la empresa en ese momento, así es que opté, utilizando herramientas de excel, hacer un sistema más eficiente para detectar la caída de carga entre un día y otro. De esta forma, los administrativos encargados de cumplir con los targets diarios de cada una de las naves, podrán rápidamente detectar si algún cliente desistió de los servicios de CSAV y pedir al equipo de ventas y marketing monitorear esta situación.

2.5 Monitoreo de los Planes de Visitas y reportes de ellas, en general de todo el equipo de ventas.

Luego de recibir los call plans y los sales reports de cada una de las personas del departamento de ventas y marketing durante un mes, detecté un desorden en esta área, debido a que los trabajadores no cumplían con la entrega al día de sus informes, y la mayoría de estos no era entregado con las exigencias requeridas. Luego de hablar con alguno de ellos noté que estos informes no habían sido claramente exigidos por sus superiores, debido a la inexistencia de un gerente en este departamento; y por esta razón, la entrega de los reportes no tenía mayor importancia para los trabajadores responsables. Es por esto que le presenté al Trade Manager la relevancia de esta situación ya que la única forma de tener un seguimiento de las visitas a clientes y la efectividad de estas visitas, era a través de estos informes. Debido a esta situación, además pude notar que no existía una estrategia para consolidar las relaciones con los clientes, por lo mismo se logra reunir al equipo para informarles la importancia de entregar los reportes completos y a tiempo para así poder monitorear la atención entregada por CSAV Durban, medir resultados de visitas y fidelizar la relación con cada uno de los clientes.

III. SERVICIOS

3.1 Marco Polo Service (Middle East)

Semanal

- Cape Town
- Durban
- Jebel Ali
- Mombasa
- Dar es Salaam

3.2 Asax Service (Far East)

Semanal

- Durban
- Singapur
- Hong Kong
- Ningbo
- Shanghai
- Hong Kong
- Singapur
- Durban
- Santos
- Itiga
- Paranagua
- Santos

IV. NAVES

4.1 Marco Polo Service

- CSAV Sao Paulo
- CSAV Morumbi
- CASAV Panamby
- CSAV Parangua
- CSAV Itaim
- CSAV Rio Loa
- CSAV Moema
- Norasia Polaris
- Norasia Alya
- Longavi

4.2 Asax Service

- Conrad S.
- Vega Fynnin
- Vega Diamond
- Tampa Bay

TAMPA BAY



V. EVIDENCIA EMPIRICA NACIONAL E INTERNACIONAL

5.1 Evidencia empírica nacional

Existe evidencia empírica nacional que demuestra que este mercado naviero en general, siempre ha estado influenciado bajo las mismas variables durante los últimos años. Estas son: las importaciones y exportaciones, la inversión directa extranjera., y el PIB.

Debido a las características propias de la globalización, podemos de alguna manera extrapolar el comercio naviero en Chile y encontrar similitudes con el sudafricano.

Recordemos que el desarrollo económico de nuestro país desde los albores de la república ha estado ligado al mar, ya que desde principios del Siglo XIX Chile ha movilizado sus mercancías, tanto de exportación como de importación por la vía marítima.

Hoy en día es un país con una economía fuertemente orientada hacia los mercados exteriores, la carga es transferida de forma mayoritaria a través de los numerosos terminales portuarios, concentrando un 90% de las importaciones y un 95% por ciento de las exportaciones.

La apertura comercial que ha vivido Chile durante los últimos 15 años se ha traducido en que la carga total movilizada en los puertos de uso público se haya triplicado. En gran medida, dicha apertura ha sido apoyada por las ayudas a la navegación.

Todo esto impacta en lo postulado en este seminario de tesis, debido a que al igual que en la economía de Sudáfrica, la apertura comercial de Chile produjo aumentos en el comercio internacional, y debido a la geografía de ambos países esta situación se ve repercutida en el transporte, principalmente el marítimo. ⁴¹

⁴¹ Servicio de Señalización Marítima Armada de Chile/ Dirección de Seguridad y Operaciones Marítimas

5.2 Evidencia empírica internacional

Según Catedráticos de Economía Aplicada y Director del Instituto Universitario de Estudios Marítimos de la Universidad de la Coruña en España, la apertura comercial alentó los flujos comerciales internacionales y el transporte internacional ha crecido en los últimos años muy por encima de las actividades de producción y de consumo. Los datos proporcionados por el FMI y la OMC dejan claro que durante la época de los años noventa las exportaciones mundiales de productos han aumentado a tasas de variación anual superiores a las de la producción mundial.

El hecho de que el comercio y el transporte hayan crecido por encima de la propia producción mundial no es ni nuevo, si exclusivo de unas áreas concretas. Significa que en la nueva fase de internacionalización se constatan que los procesos de especialización de cada territorio se encaminan hacia la fabricación de unidades y bienes cada vez mas fragmentados y dependientes entre si. De esta forma, se refuerzan las conexiones entre los distintos establecimientos productivos, y de servicios, estimulando un aumento en los flujos comerciales.

En este sentido, el comercio y el transporte sirven de “enlace económico y físico” de las unidades productivas. En la actualidad, el transporte marítimo, junto con las cadenas logísticas e intermodales de alcance mundial responde al concepto de transporte “de puerta a puerta”.

El trafico marítimo mundial, luego de esto, experimentó un fuerte aumento a lo largo del año 2004, alcanzando 6700 millones de toneladas, cifra que supone un aumento de un 4.3% respecto al año precedente. Significa que más del 80% del comercio internacional de mercancías se realiza por vía marítima. Movidas por una flota de más de 895 millones de toneladas de peso muerto y con unos recorridos que superan los 27 billones de toneladas-milla. En consecuencia cada tonelada desplaza una media de

4000 millas, lo que da una idea del tipo de cuota que posee el modo de transporte marítimo en el mercado del transporte mundial de mercancías.⁵¹

En este capítulo hemos revisado la evidencia empírica, tanto nacional como internacional, referente a la apertura comercial y su impacto en el mercado naviero.

En el próximo capítulo explicaremos nuestro marco teórico, donde daremos a conocer las variables de estudio y los conceptos macroeconómicos que sostienen nuestra investigación.

VI. MARCO TEORICO

6.1 La globalización

⁵¹ Catedráticos de Economía Aplicada y Director del Instituto Universitario de Estudios Marítimos de la Universidad de la Coruña en España

Hoy en día la globalización no tiene una sola definición, ya que es un tema que ha afectado directa o indirectamente a todos los países del mundo. Es importante mencionarla debido a que la apertura comercial de Sudáfrica y su liberalización del comercio son evidentemente una consecuencia de la globalización lo que provoco que empresas internacionales se interesaran por el mercado sudafricano, entre ellas CSAV. Es por esta razón que se presentaran a continuación algunas posturas de diferentes autores quienes han analizado este tema en profundidad.

Según Ulrich Beck (1998) desde un punto de vista sociólogo define a la globalización como los procesos por los cuales se crean vínculos y espacios sociales transnacionales entre los Estados nacionales soberanos con actores transnacionales y sus respectivas orientaciones, identidades y formas de poder.⁶¹

Mientras que Gabriel Angel (2000) menciona que la globalización es un proceso interactivo global que se caracteriza por la ramificación, densidad y estabilidad, de sus redes de relaciones regionales-globales, así como los espacios sociales, y de las corrientes transnacionales en los planos, cultural, político, económico y militar.⁷²

6.2 Organismos Económicos Internacionales que fomentan la globalización

A mediados del siglo XX se produjo un fuerte movimiento de creación de organismos e instituciones que coordinasen la economía internacional para evitar así

⁶¹ Ulrich Beck 1998

⁷² Gabriel Angel 2000

que se reprodujeran las tensiones que, a lo largo de la primera mitad del siglo, habían conducido a dos terribles guerras mundiales.

Cincuenta años después, podemos evaluar muy positivamente aquel proceso de institucionalización de la economía internacional. No sólo se ha reducido de forma notable la intensidad y amplitud de los conflictos armados, sino que se ha conseguido construir un sistema de colaboración internacional sin precedentes en la historia de la humanidad.

En estos momentos, la humanidad es cada vez más consciente del grado de interrelación global que ha alcanzado de la economía. La globalización tiene defensores y detractores porque se ha puesto en evidencia que tiene ventajas e inconvenientes: La globalización impulsa el crecimiento y el desarrollo económico pero a la vez provoca tensiones y desequilibrios cada vez más graves. Cada día se hace más evidente la necesidad de organismos internacionales fuertes, con capacidad para imponer un nuevo orden económico global y que se comprometan a redistribuir globalmente los beneficios del desarrollo humano.

Principales organismos de cooperación económica internacional:

- Fondo Monetario Internacional
- Grupo del Banco Mundial
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
- UNCTAD

- CEPAL
- PNUD
- Organización Mundial de Comercio
- Banco Interamericano del Desarrollo⁸¹

6.3 Barreras del comercio internacional

Se denomina barrera comercial a cualquiera de los mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos para reducir los incentivos para importar.

⁸¹ Enciclopedia Multimedia Interactiva Y Biblioteca Virtual de las ciencias Sociales, Económicas u jurídicas

Los que más se conocen son los aranceles y cuotas, precios de referencia, reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros.

Barreras Arancelarias son restricciones al Comercio Exterior, que se traducen en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones, con el objeto de impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Barreras no arancelarias son dificultades u obstáculos a la internación de un producto. Se puede dividir en dos:

- **Barreras Directas**

Restricciones cuantitativas a la importación. Licencias automáticas. Contingentes a la importación. Contingentes impuestos por los países exportadores a sus ventas. Comercio de Estado. Otro tipo de obstáculos. Prohibiciones de importación. Licencias discrecionales. Controles de cambios. Contingentes de pantalla. Precios mínimos y precios topes. Imposiciones de efectos equivalentes a los derechos aduaneros. Ajustes fiscales o ajustes fiscales en frontera. Depósitos previos a la importación. Recargos a la importación. Impuestos discriminados.

- **Barreras Indirectas**

Medidas de protección a la industria nacional que constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación. Medidas de protección a la producción y a la exportación nacional. Tales como: Industria cinematográfica. Industria naval. Transporte marítimo. Industria del carbón y del acero. Compras gubernamentales. Monopolios estatales o paraestatales. Normativa de Comercio Exterior. Medidas contra importaciones a precios anormalmente bajos. Medidas Aduaneras. Clasificación arancelaria de las mercancías. Valor en Aduana de las mercancías. Certificados de origen. Visados consulares."

Salvaguardias: Las cláusulas de salvaguardias son un conjunto de disposiciones que están encaminadas al establecimiento de barreras proteccionistas. En el régimen legal del Sistema Multilateral de Comercio, existe una cantidad importante de disposiciones que permiten ejecutar políticas comerciales restrictivas o, desde otro punto de vista, darle concesiones proteccionistas a los grupos de presión afectados por las importaciones. Sin embargo, en muchos casos pueden atentar contra el libre comercio de mercaderías y son denunciadas a la OMC.

Medida anti-dumping: Una medida anti-dumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un determinado producto, para lograr que el precio de ese producto se aproxime al "valor normal" o bien para suprimir o eliminar el daño provocado a aquella área de la producción nacional en el país importador. Esta medida es de carácter transitorio y corresponde a una sobretasa arancelaria que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio.⁹¹

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

- Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.

⁹¹ Prochile. Servicios al exportador, información general

- Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.
- Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.¹⁰¹

6.4 Integración

Bela Balassa (1928-1991). Economista húngaro. Diplomado en la Academia de Comercio exterior de Hungría (1948), Doctor en Derecho y Ciencias Políticas por la Universidad de Budapest. Emigra a los Estados Unidos donde obtiene el doctorado en

¹⁰¹ Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas

economía por la Universidad de Yale en 1959. Trabaja como docente en las Universidades de Yale, California, Columbia y John Hopkins. Fue asesor del Banco Internacional para la reconstrucción y el Desarrollo, consejero de la OCDE, consultor del Departamento de Estado USA.

Este economista y autor del libro “La teoría de integración económica” establece cinco etapas o grados de integración que se nombrarán a continuación junto con una breve explicación de éstas.

Zona de libre comercio

Consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Para llegar a una Zona de Libre Comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. La mira está puesta en las "medidas de fronteras" entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos. Como en el acuerdo de libre comercio surge el problema del control de las importaciones de extra zona, los Estados partes deben implementar instrumentos que tiendan a establecer el origen de los productos, y de esa forma diferenciar entre los bienes que se generan en la zona y los que provienen de otras latitudes, ya que los productos que se deben beneficiar con el acuerdo son los originarios de los Estados partes, evitando la triangulación que significaría el ingreso de productos del exterior a la Zona a través del país que cobra los aranceles más bajos; esto se obtiene por medio de lo que se denomina "cláusulas de origen", las cuales deben ser muy precisas y severas.

Unión aduanera

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

De acuerdo a lo anteriormente dicho, los Estados que integran una unión aduanera, además de reducir las tarifas aduaneras entre sí hasta llegar a cero, adoptan un arancel externo común, en forma gradual con plazos y listas temporarias de excepciones que normalmente son diferentes según el desarrollo económico de los Estados partes, en relación a los productos que importan de países de fuera de la zona.

Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común, a su vez, deben ser distribuidos entre los Estados miembros, para lo cual deben definir el mecanismo para ello. Por otra parte, al existir un arancel externo común, se eliminan las normas de origen, por lo que una mercadería de procedencia extranjera, ingresada legalmente por cualquier repartición aduanera, previo pago del impuesto común que se haya fijado, tiene libre circulación por el espacio geográfico de los países socios de la unión aduanera. Otro dato importante de mencionar es respecto de la forma de negociación con el exterior, la cuál debe hacerse necesariamente en bloque.

Mercado común

En la etapa del mercado común, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los Estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre competencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no sólo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueran mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquéllas que son consecuencias de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

La armonización de las legislaciones sobre las áreas pertinentes, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el establecimiento de reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, generan normas que son fuente de derechos y obligaciones para unos y otros.

Unión económica

La unión económica se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad

de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica –entre ellas la política financiera-, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

Integración económica completa

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros.¹¹¹

¹¹¹ Ministerio de Relaciones Exteriores

VII. SUDAFRICA



Nombre Oficial	Republica de Sudáfrica
Ubicación	Extremo sur de África
Países limítrofes	Namibia, Botswana, Zimbabwe, Mozambique, Swazilandia y Lesotho.
Superficie	1.219.080 km ²
División política	Provincias de Cabo del Norte, Cabo Occidental, Cabo Oriental, Estado Libre, Gauteng, KwaZulu- Natal, Mpumalanga, Noroeste y Limpopo.
Población	50,587 millones de habitantes crece anualmente en 1.7% 58% población es urbana
Idioma oficial	existen 11 idiomas oficiales: zulú (22,9%), xhosa (17,9%), afrikaans (14,4%), sepedi (9,2%), inglés (8,6%), tswana (8,2%), sotho (7,7%), tsonga (4,4%), swati (2,5%), venda (2,2%), ndebele (1,5%)

Moneda:	Rand
Capital administrativa	Pretoria
Capital Legislativa	Ciudad del Cabo
Capital judicial	Bloemfontein
Puertos principales	Durban, Ciudad del Cabo, Port Elizabeth, East London, Richards Bay, Saldanha Bay y Mossel Bay.
Densidad	41 personas por kilómetro
Fortaleza de la economía	Recursos mineros. 2/3 exportaciones
Principales destino de exportaciones	Italia, Japón, USA, Alemania, Hong Kong, UK, Francia, Arabia Saudita, Irán, Noruega
Año Fiscal:	1 de Abril al 31 de Marzo
Recursos Naturales	Oro, cromo, antimonio, carbón, mineral de hierro, manganeso, níquel, lata, uranio, diamantes de la gema, platino, cobre, sal, gas natural
Industria	minera, ensamblaje, metalurgia, maquinaria, textil, hierro, y acero, fertilizantes, comestibles
Agricultura y Ganadería	Ganados, aves de corral, oveja, lanas, leche, carne de vaca, maíz, trigo, caña de azúcar, frutas y verduras.
Principales Socios Comerciales	Europa, USA y Japón
Relaciones Diplomáticas	En 164 países 76 embajadas y 12 consulados

VIII. APERTURA COMERCIAL DE SUDAFRICA

La economía sudafricana es enorme dentro del contexto africano alcanzando el 28% del PIB del continente, superior al PIB de las economías de Nigeria, Kenya y Egipto juntas. Esta economía también domina a África en término de su infraestructura, recursos financieros y sofisticación. Los modernos sectores industrial y financiero están apoyados por sistemas de telecomunicaciones altamente desarrollados, plantas generadoras de electricidad y redes viales, ferroviarias y aéreas. Pero, la economía de Sudáfrica es pequeña en comparación con las grandes economías del mundo, siendo responsable sólo por el 0,5% del PIB global y siendo además, extremadamente vulnerable a los cambios económicos e industriales del mundo.



El desempeño económico durante los últimos cinco años ha sido variado. Por una parte, el gobierno ha instituido y se ha mantenido fiel a una política dirigida a reducir la inflación, el déficit presupuestario, los impuestos, las tasas de interés, los aranceles y el desempleo, mientras lucha por aumentar las inversiones, el PIB y las plazas de empleo. Esta política ha tenido éxito en muchos aspectos: la inflación bajó, el déficit presupuestario se ha reducido en forma importante, los impuestos, aranceles y tasas de interés han bajado.

El gobierno prosigue fomentando el empoderamiento de los negros y algunos inversionistas extranjeros buscan asociarse con socios comerciales de color. Pero, ha cambiado el proceso de selección. Los inversionistas hoy buscan empresas dirigidas por negros que tengan algo más que un nombre que ofrecer, empresas que operen de acuerdo a sólidos principios comerciales, tengan una trayectoria y aporten un valor al mercado.

Sudáfrica pareciera que tiene dos tipos de economía, una; que le hace la competencia a muchos países desarrollados, y otra que presenta un claro problema racial que necesita años para ser solucionado. Sin embargo es una economía industrializada y muy productiva, la cual demuestra características asociadas a países bastante desarrollados.¹²¹

La infraestructura del transporte en Sudáfrica es una de las mejores en el continente de África, abasteciendo las necesidades domesticas y regionales. El OR Tambo Airport tiene gran importancia en este país ya que posee una gran frecuencia tanto para vuelos domésticos como internacionales. Sudáfrica además posee puertos muy importantes, lo que lo convierte en un punto atractivo para el comercio del hemisferio sur.

¹²¹ pdf.Index of Economic Freedom 2007

La economía de Sudáfrica se inicio formalmente con la llegada de los holandeses en 1652, quienes venían a través de una compañía llamada Dutch East India Company para establecer un punto de provisionamiento a los barcos que pasaban por los puertos de este país.

Como la colonia empezó a incrementar su tamaño con la llegada de franceses y alemanes, los colonos holandeses se les da la libertad de dedicarse al cultivo de las tierras, para luego comerciar los bienes, y así lograr que la agricultura fuera un sector competitivo de la economía.

A finales del siglo XVIII, los británicos ganaban control de la colonia, imponiendo el ingles como lengua a los colonos justo cuando ellos estaban desarrollando su propia cultura. Luego de esto los holandeses crean una republica independiente, haciéndose llamar Boers.

En 1870 fueron descubiertos los diamantes, en Kimberly, mientras simultáneamente en Witwatersand (región de Transvaal) estaba siendo descubierto el depósito más grande de oro en el mundo, transformando así a este país en una economía dominante de recursos.

Los británicos, buscando las riquezas de los campos de oro, invadieron a los Boers, recuperando con esto el control sobre ellos en 1902. En este periodo el país entro en un periodo de industrialización. Se crean los primeros sindicatos

El gobierno británico comenzó dictando leyes racistas; en 1948 el Partido Nacional gano las elecciones nacionales, e inmediatamente comenzaron a implementar normas mucho mas estrictas de las que ya existían, separando completamente a raza blanca de la negra; esto se llamo *APARTHEID*. Con esto, dividieron la economía entre, la blanca privilegiada, y la negra empobrecida, situación que aun tiene un impacto en la

encomia y en la sociedad por lo menos hasta varias generaciones mas. El sistema Apatheid se empezó a cuestionar al comenzar el último cuarto del siglo XX. En el año 1990, después de un largo periodo de resistencia por parte de varios movimientos anti-apartheid, el gobierno del Partido Nacional dio sus primeros pasos hacia la negociación principalmente liberando a Nelson Mandela. En 1991 comienza un foro multinacional liderado por Klerk y Mandela para lograr la democracia, trabajando en una nueva Constitución, razón por la cual ambos reciben el Premio Nobel de la Paz en 1993.

Sudáfrica tuvo su primera elección multirracial en el año 1994 donde masivamente ganó Nelson Mandela después de estar 27 años en prisión. En el año 1999 Mandela se retira, y es elegido Mbeki quien sigue con el mismo legado y continua al mando de este país hasta el día de hoy ya que en las elecciones del 2004 es reelegido con el 70% de los votos.

Es por todo esto que luego que en 1994 comienza la apertura comercial, y las relaciones bilaterales entre Sudáfrica y los países del resto del mundo. Luego de varios años la economía se desarrollo enormemente, y ya en el año 2006, la agricultura, que en un periodo domino la economía, contribuía solo el 3.4% del PIB, mientras que los servicios en 65.1%.

Hoy Sudáfrica tiene un gobierno democrático y estable, es una economía de libre mercado, y el gobierno se encuentra constantemente tomando medidas para apoyar a las pymes y al sector privado en tu totalidad. A pesar de esto el estado posee y controla las empresas de transporte, las telecomunicaciones, la electricidad y también el agua.

La estrategia macroeconómica de este país es promover el libre mercado, lograr una disciplina financiera y fiscal, crear empleos, y el mejor desarrollo y distribución de los servicios básicos a todos los sudafricanos.

Sudáfrica tiene una gran cantidad de recursos minerales y metales, la industria minera siempre cumplió un rol importante en el desarrollo económico de dicho país, sin embargo se presento un gran aumento en el área manufacturera, logrando 24% de la actividad económica.

Además es uno de los exportadores más importantes a nivel mundial de los siguientes productos; oro, diamantes, lana, azúcar, manganeso, cromo, asbestos, y materiales de energía atómica. Sudáfrica se abastece energéticamente en un 95%, además de abastecer al 50% de todo el continente de África, una de las razones es porque este país produce la electricidad mas barata del mundo. Además se abastece de energía nuclear, produce combustible sintético, el único comercialmente viable en el mundo.

Los últimos datos económicos de Sudáfrica son esperanzadores. El crecimiento económico del año pasado fue de 4.9% debido en gran parte al incremento del consumo doméstico y a los bajos tipo de interés, los mas bajos en las ultimas décadas. Los salarios de los trabajadores han crecido en general.

Luego de esta pequeña descripción se puede notar la evolución de este país, y sobre todo lo que logro luego de la apertura comercial en 1994, Sudáfrica además cumple un rol importante en el Fondo Monetario Internacional y posee una participación en el Banco Mundial; es decir comienza a relacionarse con el mundo obteniendo grandes avances con muchos países los cuales serán descritos a continuación.

8.1 Política económica

El gobierno de Sudáfrica demostró su compromiso a abrir su economía y a la privatización, además de un clima apto para inversiones, con la implementación su nueva estrategia llamada GEAR (growth, employment and redistribution) que significa crecimiento, empleos y redistribución, esta estrategia económica neoliberal, propuesta por el ministro de finanzas, Trevor Manuel, se aplica desde 1996 hasta el año 2000. El fin de esto era lograr un crecimiento de un 6% o más hacia el año 2000 además de crear 400.000 nuevos empleos cada año. Esta política estaba enfocada además a incrementar la inversión, especialmente la inversión directa extranjera para alcanzar dichas metas.

Los resultados de esta estrategia trajeron una exitosa disciplina financiera y una estabilidad macroeconómica, sin embargo no fue completamente exitosa, en el sentido de que no se pudo abarcar todas las áreas deseadas.

El empleo formal continuaba decayendo, a pesar de los grandes esfuerzos de la fuerza de trabajo de raza negra, ya que aun el tema racial afectaba el desarrollo del país, y eso se vio reflejado en los objetivos que no estaban siendo alcanzados, por lo que la política recibió bastantes críticas.

Sin embargo las reformas presupuestarias de Sudáfrica, como Medium-Term Expenditure Framework y Public Finance Management Act, (la cual tiene con objetivo mejores reportes, auditoria, y mejoramiento de la contabilidad), además de los cambios estructurales en el marco de la política monetaria han creado transparencia y están ya bastante aceptadas.

La liberación del comercio también ha progresado sustancialmente desde 1994. Uno de los puntos más importantes de la estrategia macroeconómica GEAR era reducir

el déficit fiscal, el cual alcanzo un 9% del PIB en el año fiscal entre 1993 y 1994. Este déficit se ha mantenido bajo el 3% desde la implementación de las reformas, mejorando la salud fiscal de Sudáfrica

8.2 Inflación y crecimiento PIB

En Febrero del año 2002, el ministro de Finanzas, Budget Speech, anuncia una política inflacionaria, para mantenerla entre un 3% y un 6% anual. En un principio fue un éxito hasta que el Rand, moneda sudafricana, presentó una rápida e inesperada depreciación a finales del 2002, provocando una gran presión inflacionaria. El South African Reserve Bank no logro estabilizar la situación, y el desenlace fue un 9.3% de inflación en el año 2002.

Ya en Septiembre del 2003 el panorama se empieza a ver mas positivo cerrando dicho año en un 6.8% de inflación, el año siguiente 4.3%, y en el 2005 se mantiene la misma cifra, y así sucesivamente.

El éxito al poder regular la inflación fue llevado junto con la baja en las tasas de interés. Esto reactivo el consumo, además de un boom en el área de construcción, y la venta de autos logró niveles record.

Al final del periodo del GEAR el crecimiento positivo el PIB ha sido constante, y el crecimiento anual ha estado siempre sobre un 2%. Los negocios han aumentado enormemente, de hecho se encuentran en su mejor momento. Desde el año 1996 al 2005 el crecimiento del PIB fue en promedio de un 3.1% aumentando a un 4.1% en el 2006. Se espera para el año 2007 que continúe este crecimiento.

A pesar de este crecimiento sostenido, continua el problema con el desempleo. El gobierno sudafricano estima que la economía debería crecer alrededor de un 4.5% hasta al año 2010 y de ahí en adelante alcanzar un 6% aumentando los niveles de empleo (desempleo alrededor de un 20%). Para esto el gobierno ya comenzó a promover el desarrollo en ciertas regiones principalmente proporcionándole apoyo a la pequeña y mediana empresa.

8.3 Comercio e inversión

Sudáfrica es un país rico en recursos minerales. Es el mayor productor y exportador a nivel mundial de oro y platino, y además exporta una gran cantidad de carbón. Durante el año 2002, el platino fue el producto que mas ganancias le proporciono al país producto de las exportaciones, incluso más que el oro. Además de estos, otros minerales comenzaron a ganar importancia por el valor agregado que se le daba en su procesamiento, entre los mas importante están; aleaciones ferrosas, aceros inoxidable, entre otros productos similares, los cuales pertenecen q una industria importante que aportan al crecimiento. La industria manufacturera del país es líder mundial en ciertos sectores especializados, incluyendo acciones ferroviarias, combustibles sintéticos, además de equipos y maquinarias de explotación minera

La agricultura hoy en día corresponde al 3.4% del producto interno bruto. Las principales cosechas son las frutas cítricas, frutas de hojas caducas, maíz, trigo, los productos lácteos, caña de azúcar, tabaco, vino y lanas. Este país es, como podemos ver, un gran exportador de alimentos. Los mayores socios comerciales de Sudáfrica son el Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Italia, Bélgica, China y Japón; aunque en los últimos años ha incrementado el comercio con el resto del continente de África. Este país es miembro del Southern African Customs Unión y el Southern African

Development Community, este último tiene como objetivo proveer un trato libre de arancel para el comercio de un 85% para el año 2008, y de un 100% para el año 2012. Esta unión comenzó a ponerse en marcha en Septiembre del año 2002.

Sudáfrica ha hecho un gran esfuerzo para dismantelar su antiguo sistema económico, el cual estaba basado en tarifas altas y subsidios, comportamiento anticompetitivo y gran intervención del gobierno en el sector de la economía. Un nuevo liderazgo logro reducir el rol del gobierno en la economía y promover la inversión en el sector privado y la competencia. Se redujeron significativamente las tarifas y los subsidios a las exportaciones, además se disminuyeron los controles innecesarios para el intercambio, cortaron los impuestos secundarios a los dividendos corporativos, y mejoraron la aplicación de las leyes relacionadas con la propiedad intelectual. El 1 de Septiembre de 1999 se hizo efectiva la nueva ley de competencia, el 1 de Enero de 1998 entra en vigencia un acuerdo bilateral de impuestos entre Sudáfrica y Estados Unidos y en Febrero de 1999 se firma un acuerdo de comercio bilateral e inversión.

Sudáfrica es miembro de la Organización Mundial de Comercio. Los productos de Estados Unidos califican para las tarifas de la Nación mas Favorecida. Sudáfrica también recibe beneficios del AGOA (African Growth and Opportunity Act) para introducir sus productos a Estados Unidos el cual será explicado con mas detalles mas adelante.

Sudáfrica ha eliminado la mayoría de las trabas a la importación, a excepción de los productos usados y los regulados por los tratados internacionales. También sigue con la simplificación y reducción continuada de tarifas dentro del marco de la OMC, con quienes mantiene discusiones y también con sus socios comerciales.

Como resultados de un acuerdo bilateral en Noviembre de 1993 la Overseas Investment Private Corporation puede asistir a inversionistas estadounidenses en el

mercado sudafricano, con servicios tales como, seguros de riesgo político y préstamos, además de garantías para estos préstamos. En Julio de 1996, Estados Unidos y Sudáfrica firmaron un protocolo de inversión. Además la Agencia de Comercio y Desarrollo ha estado buscando estudios viables e identificando oportunidades de inversión de negocios estadounidenses en Sudáfrica.

A pesar de los positivos logros económicos desde 1994 Sudáfrica ha estado constantemente buscando inversión directa extranjera.

8.4 Política Financiera

Sudáfrica tiene una sofisticada estructura financiera, el South African Reserve Bank (SARB) realiza todas las funciones fundamentales de actividad bancaria, es independiente, fija las tasas de interés, controla la liquidez con el tipo de interés a través fondos proporcionados a los bancos del sector privado. Las restricciones a créditos y controles administrativos de tasas para depósitos y préstamos han desaparecido en gran parte. Los bancos de Sudáfrica se adhieren a los estándares bancarios internacionales.

El gobierno de este país ha tomado medidas para reducir gradualmente los controles de intercambio internacional, que se aplican solamente a los residentes sudafricanos. Hoy en día los ciudadanos privados pueden invertir hasta R750.000 en el extranjero y desde el 2001 las compañías en Sudáfrica pueden invertir hasta R 750 millones en África y R500 millones en otra parte.

8.5 Sector de las Telecomunicaciones

La infraestructura de telecomunicaciones en Sudáfrica proporciona un servicio moderno y eficiente. En 1997 Telkom, el parastatal de las telecomunicaciones en dicho país, fue en parte privatizada y ocupó una estrategia de asociación con un consorcio de compañías incluyendo SBC, una compañía de telecomunicaciones estadounidense. A cambio de exclusividad para proporcionar ciertos servicios, Telkom asumió la obligación de facilitar una constante modernización de la red y la expansión en áreas donde no había servicio.

Un segundo operador de red debía otorgársele la licencia para competir con Telkom, la cual fue entregada en el año 2005. Hoy tres compañías de celulares proporcionan sus servicios a 20 millones de suscriptores

8.6 Sector Agrícola

A pesar de las tentativas del gobierno por redistribuir la tierra, la cual ha estado históricamente en propiedad de los blancos, estos esfuerzos aun no se traducen en crecimiento del sector agrícola, el cual continúa en declive en relación al resto de los sectores de la economía.

Hoy la agricultura contribuye menos del 4% del PIB.

8.7 Entorno

El gobierno de Sudáfrica está principalmente preocupado por el manejo sostenible y responsable de los ricos y variados recursos naturales. Además organizaciones no gubernamentales han emergido potentemente en la última década poniendo constantemente en el tapete temas medioambientales.

En organizaciones internacionales del medio ambiente este país es considerado como un líder entre los países en vías de desarrollo en temas como trastornos climáticos, conservación y biodiversidad.

Sin embargo las preocupaciones medioambientales a menudo pasan a segundo plano cuando se perciben como una amenaza para los negocios y el desarrollo económico.¹³¹

¹³¹ Portal oficial de Sudáfrica (The Official Gateway)

IX. RELACIONES COMERCIALES DE SUDÁFRICA

9.1 Con América



Aunque el comercio con Latinoamérica es muy pequeño – solo el 2% del comercio total de Sudáfrica es con MERCOSUR – se espera que los lazos comerciales crezcan substancialmente en el futuro. Las relaciones entre Sudáfrica y MERCOSUR crecieron notablemente desde 1994.

En Diciembre del 2000, se juntan ambas partes con el fin de analizar la posibilidad de un futuro acuerdo de libre comercio. El fin de este acuerdo era fortalecer las relaciones existentes entre ambos, promover la expansión del comercio, y establecer las condiciones para crear en el futuro un acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR y Sacu (Southern African Customs Unión).

- Socios Comerciales

9.1.1 Brasil

Brasil es el principal socio comercial de Sudáfrica en Latinoamérica, con un comercio bilateral que alcanzo notables cifras el año pasado. Brasil y Sudáfrica se consideran socios estratégicos, y cooperaron en foros multilaterales como la OMC. Los siguientes productos son los mas exportados desde Sudáfrica hacia Brasil; carbón, placas del níquel, insecticidas, herramientas permutables, envases, aleaciones ferrosas, hilado de filamento sintético, muebles de la casa y papel sin recubrimiento y cartulina.

9.1.2 México

El comercio entre Sudáfrica y México presenta un crecimiento constante desde el año 2000. Los productos exportados a México que tiene mayor potencial son; acero inoxidable, aleaciones ferrosas, muebles de la casa, transformadores eléctricos, papel, broncear con extractos de origen vegetal, aluminio, máquinas, aplicaciones mecánicas y lanas.

9.1.3 Chile, Colombia, Argentina

Chile se esta convirtiendo en un socio comercial muy importante para Sudáfrica, con un numero significativo de compañías mineras operando en Sudamérica. Las importaciones y exportaciones a este país han aumentado notablemente, al igual que con Colombia y Argentina.

9.2 Con Norteamérica



9.2.1 Estados Unidos

Estados Unidos (como país) es el más grande socio comercial de Sudáfrica. Existe una Sociedad de Inversión entre ambos. El intercambio total entre ambos países ha ido aumentando constantemente en los últimos años, y así consiguiendo un incremento en las ganancias comerciales de Sudáfrica desde 1999. Las exportaciones hacia Sudáfrica excedieron todas las exportaciones estadounidenses a los países de África, enfatizando la importancia de tener acceso al mercado de Sudáfrica.

Sudáfrica es beneficiario del sistema estadounidense generalizado de preferencias, cuyas siglas son GSP el que garantiza un trato liberado de arancel a alrededor de 4650 commodities.

Sudáfrica también firmo el acuerdo de Comercio e Inversión con Estados Unidos en 1999 (TIFA) que trata de las preocupaciones del sector privado que requieren

intervención del Estado. Los temas comerciales se tratan en el Foro de Cooperación Bilateral SA-US.

El comercio con Estados Unidos se ha incrementado principalmente por el Growth and Opportunity Act (AGOA) que permite exportar con menos trabas, proporcionándole un trato especial a 1800 líneas de productos aproximadamente para que entren a los Estado Unidos.

Un acuerdo de libre comercio significaría expansión de las marcas locales en Estados Unidos y un impacto significativo para los exportadores sudafricanos.

Una amplia gama de industrias sudafricanas salen beneficiadas de un acuerdo, particularmente el sector textil, ropa, fabricación de vehículos y sectores agrícolas.

Africa Growth and Opportunity Act AGOA

Los primeros países que se unieron al Agoa fueron las Islas Mauricio y Kenya, seguidos por Sudáfrica, Madagascar, y Lesotho. Sin embargo el numero de países esta continuamente cambiando, ya que mas naciones han sido aprobadas para pertenecer al AGOA.

Los programas apuntan a aumentar el comercio entre Estados Unidos y los países en vías de desarrollo. Amplia las zonas de libre comercio.

Actualmente una de las ventajas principales del AGOA es que ha provocado un alza importante en la industria manufacturera de ropa dentro de Sudáfrica.

9.2.2 Canadá

Aunque el comercio con Canadá es menor al que Sudáfrica tiene con Estados Unidos, la inversión y el comercio entre ambos países ha ido creciendo desde 1994. En 1998 fue firmado un Acuerdo de Cooperación e Inversión con el fin de recalcar el comercio bilateral y la inversión.

Sudáfrica es también beneficiado por las Tarifas Preferenciales de Canadá (GTP). GTP permite reducir las tarifas al número de exportaciones hacia Canadá, principalmente en ropa y textiles.

La explotación minera es la clave para las relaciones económicas entre ambos países, ya que el intercambio es principalmente de equipos para minería, tecnología y servicios relacionados con esto. Un nuevo crecimiento en el comercio entre Sudáfrica y Canadá se ve reflejado en el procesamiento agrícola y en Información y Comunicación de Tecnologías (ICT).

Por todo esto, Canadá desechó las tarifas aplicadas a países menos desarrollados y creó un fondo de dinero para África. Hoy ese fondo se aplica a actividades específicas y su implementación ha sido exitosa.

Este fondo ha sido principalmente para responder a la necesidad de aumentar la inversión para el desarrollo económico, reducir la pobreza y apoyar programas sociales a través del continente africano en su globalidad.

Al trabajar de cerca con instituciones sudafricanas, con el gobierno, organizaciones, comunidades y el sector privado, el fondo apoya iniciativas no solo comerciales, sino también temas como el sida, seguridad y paz, pobreza, además de fomentar una buena forma de gobierno.

9.3 Con Medio Oriente



El Medio Oriente esta haciendo una importante zona de preferencias arancelarias para Sudáfrica. A este ultimo, se les considera con un gran potencial exportador, además de querer potenciar la inversión directa extranjera.

El comercio bilateral con el Medio Oriente ha crecido notoriamente desde el año 1994.

- **Socios Comerciales**

Se ha incrementado el número de acuerdos comerciales bilaterales con países del Medio Oriente en los últimos años. Los países que tienen mayor relación comercial con Sudáfrica son, Arabia Saudita, Irán, Israel, Emiratos Árabes Unidos y Turquía. Los acuerdos que existen abarcan áreas tales como la aviación civil, tema de impuestos, protección de inversiones y cooperación científica.

9.3.1 Arabia Saudita

Sudáfrica compra un porcentaje significativo de aceite en Arabia Saudita provocando un déficit comercial en el intercambio de ambos países. Recientemente Sudáfrica firmo una especie de cooperación con la Cámara de Comercio de Arabia Saudita para establecer un consejo de negocios comunes.

Foro Económico de Jeddah

El foro económico anual de Jeddah (JEF) es un foro económico regional para los negocios más importantes del Medio Oriente. Estimula la discusión e intercambio de ideas del desarrollo social y económico de la economía global. Es una plataforma de debate para los representantes de los negocios locales, ministerios estatales, académicos, políticos internacionales y lo líderes de los negocios globales. Jeddah es el centro del comercio en Arabia Saudita.

9.3.2 Irán

Irán y Sudáfrica acordaron recientemente la necesidad de fortalecer las relaciones entre ambos países, especialmente en el área de comercio e inversión. Las relaciones favorecen principalmente a Irán a través del comercio de azúcar para aceite. Se exporta a Sudáfrica en su mayoría aceite, y a Irán se exporta azúcar en grandes cantidades. Algunas compañías sudafricanas han invertido en el sector petroquímico de Irán, mientras que los intereses iraníes en Sudáfrica son de apoyo al desarrollo.

9.3.3 Israel

Israel es el destino más recurrido del medio oriente para las exportaciones sudafricanas.

9.3.4 Emiratos Árabes

Los Emiratos Árabes es uno de los mercados más lucrativos a los que exporta Sudáfrica, y estadísticas muestran que el comercio entre ambos países, especialmente las exportaciones sudafricanas de oro, van ganando ímpetu en los últimos años. Los Emiratos Árabes importan de Sudáfrica más de lo que exportan a este país.

9.3.5 Turquía

Las exportaciones a Turquía son mayores que las importaciones. La inversión extranjera directa desde Turquía a Sudáfrica es significativa. Se han firmado acuerdos de cooperación económica y comercial, y cooperación además en el área científica y tecnológica.

9.4 Con Europa



Europa es la mayor fuente de inversiones para Sudáfrica, obteniendo casi la mitad del total de comercio sudafricano.

El reciente acuerdo comercial entre la unión europea y Sudáfrica es el Trade, Development and Co-operation Agreement (TDCA), remueve el 90% de las barreras al comercio. Por esto mismo, desde el año 2002, las exportaciones sudafricanas a la Unión Europea han aumentado en un 46%.

Trade, Development and Co-operation Agreement (TDCA)

Las relaciones comerciales de Sudáfrica y la cooperación para el desarrollo con la Unión Europea son reguladas por el TDCA que fue firmado en 1999.

El principal objetivo del TDCA es crear una zona de libre comercio entre ambos para que abran sus mercados y se beneficien el uno del otro.

La Unión Europea sigue siendo el socio comercial mas importante de Sudáfrica, donde proviene el 40% aprox. de todas sus importaciones y exportaciones, y el 70% de la inversión directa extranjera.

A pesar de la baja que tuvo la economía mundial en el año 2001, lo cual hizo que las importaciones de la UE provenientes del resto del mundo disminuyeran en un 0.3%, las exportaciones de Sudáfrica hacia este destino aumentaron en un 11%.

Además del TDCA, se firman acuerdos independientes relacionados con vinos y alcoholes en Enero del año 2002. Estos acuerdos, de los cuales algunos se están aplicando provisionalmente, buscan las protecciones recíprocas de sus vinos, alcoholes, mas que nada los procesos productivos y sus especificaciones.

Tanto la UE como Sudáfrica están constantemente trabajando con los temas técnicos en áreas como el comercio agrícola, principalmente las reglas de origen, el antidumping entre otros.

Cotonou Agreement

En el año 2000 la Unión Europea firmo un nuevo acuerdo de sociedad con estados Africanos, Caribeños, y Pacíficos, incluyendo Sudáfrica. Este acuerdo, llamado el Acuerdo de Cotonou, es una sociedad que duraría veinte años que reemplaza la Convención Lomé (cooperación entre UE y ACP desde 1975). El acuerdo se enfoca en reducción de la pobreza como objetivo principal, ayuda al desarrollo y cooperación económica y comercial.

- Socios Comerciales

9.4.1 Reino Unido

El Reino Unido es uno de los socios comerciales más importantes de Sudáfrica, y es el mayor inversionista extranjero. Es un gran abastecedor de Sudáfrica tanto de bienes como de servicios. Muchos productos ya están libre de arancel. La mayoría de las importaciones británicas de los países más al sur del continente de África, son manufacturadas y transportadas vía Sudáfrica.

9.4.2 Alemania

Las relaciones entre Sudáfrica y Alemania están consolidadas notoriamente sobre todo en el área política, económica, científica, cultural, y cooperación ambiental desde que se introdujo la comisión bilateral Africano-Alemán en 1996.

Alemania es un socio comercial muy importante, de hecho es el mayor abastecedor de bienes de capital y tecnología para Sudáfrica, y es el segundo comprador más importante de los productos de Sudáfrica después del Reino Unido. Alemania además, es un inversionista muy importante, y entre los sectores más beneficiados se encuentran la industria automotriz, industria química, mecánica e ingeniería eléctrica. Alrededor de 450 compañías alemanas proporcionan más de 60.000 empleos en Sudáfrica.

9.4.3 Francia

Francia y Sudáfrica están relacionados estrechamente en las áreas de comercio e industrias, arte y cultura, además de ciencias y tecnología. Se han hecho varias cumbres, y reuniones de apoyo para el desarrollo de economías emergentes del continente de África. En el año 2003, Sudáfrica firmo un acuerdo de asistencia técnica con Francia.

Mientras la estructura del intercambio sudafricano-francés ha permanecido estable desde principios los 90, los negocios franceses en Sudáfrica han mostrado un notable progreso en la última década, reflejado principalmente en el incremento de las exportaciones de ambos países.

9.4.4 Italia

Italia se encuentra entre los diez principales socios comerciales de Sudáfrica. El 60% de las exportaciones a Italia son oro, debido a la industria joyera de este ultimo. Otros de los commodities que más se exportan a este país son; hierro, cobre, acero, cuero, pescados y carne. Los productos que más se importan desde Italia son los siguientes; bienes electromecánicos, vehículos, muebles, joyería, y cerámica. Cabe destacar que entre los acuerdos bilaterales de ambos países incluyen acuerdos de promoción y protección de inversiones, acuerdos de impuestos y acuerdos de transporte.

9.4.5 Holanda y Bélgica

Existen un gran numero de arreglos de cooperación, y programas de apoyo para el desarrollo entre Sudáfrica y los países Benelux como le llaman (Bélgica, Holanda, y Luxemburgo). El principal socio comercial de Holanda en el continente de África es Sudáfrica. Y Holanda también se encuentra entre los diez principales socios comerciales

de Sudáfrica. En 1992 fue establecida la Cámara de Comercio Sudáfrica-Holanda, y es una de las cámaras binacionales más importantes del país.

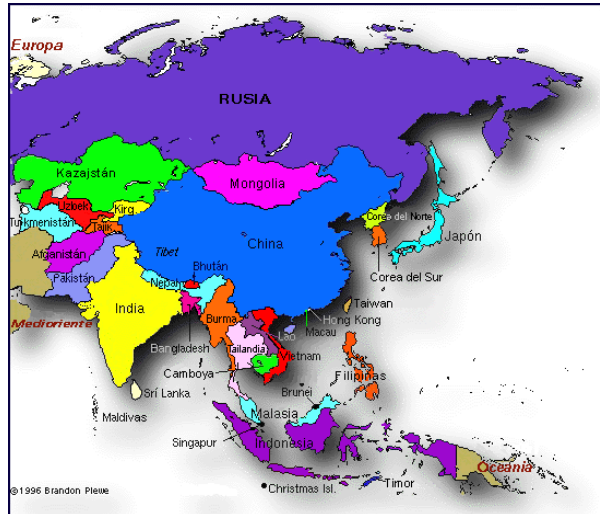
9.4.6 Suiza

En el año 2001, Suiza se encontraba dentro de los cinco inversionistas directos más importantes de Sudáfrica.

Muchos inversionistas suizos poseen marcas en Sudáfrica, tales como; Nestlé, Novartis, Holcim, Schindler y Sulzer. Entre 250 y 300 empresas en Sudáfrica son suizas o manejadas por suizos, empleando a más de 30.000 sudafricanos.

Existe un acuerdo de protección a la inversión entre Suiza y Sudáfrica, el cual vela por evitar que se cobren impuestos mayores a los debidos.

9.5 Con Asia



Desde 1994, Sudáfrica ha ido fortaleciendo sus relaciones con Asia, a través del acuerdo de cooperación científica y tecnológica, inversiones y apoyo al desarrollo.

Noreste de Asia

9.5.1 Japón

Japón es el cuarto socio comercial más importante de Sudáfrica, y el más importante dentro de los países de Asia. Minerales en general, son los productos más exportados a Japón, y Sudáfrica importa de dicho país bienes manufacturados, electrónicos y automóviles.

Japón es el quinto inversionista más importante de Sudáfrica. Estas inversiones se concentran en el procesamiento de minerales y sectores relacionados. Los lazos bilaterales entre Japón y Sudáfrica se han fortalecido principalmente debido a un foro llamado Partnership Forum.

9.5.2 Corea del Sur

El comercio bilateral entre Corea del Sur y Sudáfrica comienza a ser significativo desde el año 2001. Este país asiste a Sudáfrica con recurso humano en sectores especializados.

9.5.3 China

Las relaciones comerciales entre China y Sudáfrica crecen rápidamente desde que se establecieron formalmente las relaciones diplomáticas entre ambos países. Estos regulan los temas económicos a través de una comisión ministerial común (Joint Ministerial Commission).

China importa minerales del hierro, cobre, cromo, madera y celulosa desde Sudáfrica.

Sureste de Asia, Australasia

Sudáfrica es miembro de la Asociación de Cooperación Regional para los Países de la Costa del Océano Indico (Indian Ocean Rim Association for Regional Co-operation), el proyecto fue basado en agrupar 18 países que bordeen el Océano Indico. Esta asociación esta compuesta por los siguientes países; Australia, Bangladesh, la India, Indonesia, Irán, Kenia, Madagascar, Malasia, Isla Mauricio, Mozambique, Omán, Singapur, Sudáfrica, Sri Lanka, Tanzania, Tailandia, Emiratos árabe unido y Yemen.

Apunta principalmente facilitar el comercio y la inversión en la región. Los países miembros componen el 7% del comercio mundial y el 14% del comercio de Sudáfrica.

9.5.4 India

India es el sexto socio comercial más importante de Sudáfrica. Este país tiene varios acuerdos de cooperación con India, incluyendo sectores como el tecnológico, de telecomunicaciones y la pequeña empresa.

Han establecido una Alianza Comercial India-Sudáfrica además de ayudarse constantemente con consultas ministeriales sobre materias políticas y económicas.

Sudáfrica también adoptó recientemente la “agenda de cooperación de nueva Delhi” la cual incluye además a Brasil. Este acuerdo fomenta que estas tres naciones comparen oportunidades experiencias y logros. Esta colaboración también apunta a aumentar los flujos comerciales entre ellos.

De hecho han establecido un consejo para el comercio trilateral como marco para los negocios entre estos tres países.

9.5.5 Malasia

El comercio con el sureste de Asia es relativamente dividido entre Malasia, Singapur, Tailandia, e Indonesia. Sin embargo Malasia es el segundo inversionista más importante de Sudáfrica desde la apertura comercial en 1994. En el año 2002 el comercio bilateral comienza a aumentar significativamente, centrándose en las telecomunicaciones e industria de energía.

Sudáfrica y Malasia participan en diversos foros de cooperación como el Commonwealth, y el Malaysia’s Technical Cooperation Programme, el cual proporciona entrenamiento y capacitación a numerosos trabajadores sudafricanos de variados sectores.

9.5.6 Singapur

Singapur es un país económicamente muy importante en esta región. El comercio bilateral entre Sudáfrica y Singapur muestra sus comienzos en 1994 y un importante incremento desde el año 2002 hasta ahora.

Ya se ha dado el primer paso para el acuerdo de libre comercio que podría concretarse en un futuro entre ambos países. Este incrementaría la inversión desde Singapur a Sudáfrica. Las relaciones comerciales entre ambos países se remontan 14 años atrás, y el año pasado el presidente de Sudáfrica Thabo Mbeki, fue a Singapur a firmar un Memorando de Cooperación para la Comprensión Bilateral

9.5.7 Tailandia

En el año 2002 Sudáfrica y Tailandia cumplen el décimo aniversario de relaciones consulares entre ambos. Desde el año 2000 el comercio entre ambos muestra un crecimiento favorable para ambos.

9.5.8 Indonesia

Existe comercio bilateral entre ambas naciones, el cual también muestra un notable incremento desde el año 2002 hasta la fecha.

9.5.9 Australia

Sudáfrica se encuentra entre los veinte principales y más importantes mercados donde las exportaciones australianas se dirigen. Sudáfrica es el diecisieteavo inversionista más importante de Australia. Al mismo tiempo las inversiones australianas en Sudáfrica han aumentado en los últimos años particularmente en el sector minero y agrícola.

9.5.10 Nueva Zelanda

Las relaciones entre Sudáfrica y Nueva Zelanda se han ido fortaleciendo a través de estos últimos años. Ambos países trabajan regularmente a través de foros de cooperación como el Commonwealth o también por la OMC, entre otras. Hoy, existe gran comercio bilateral.

9.6 Con África



La estrategia económica de Sudáfrica se proyecta a través de un África fortalecido y renovado, que es una de las metas de NEPAD (New Partnership for Africa's Development) el cual busca el desarrollo del continente de África. Como resultado de esto, las relaciones comerciales con los diferentes estados de África son políticamente importantes para Sudáfrica. En general, Sudáfrica tiene fuertes lazos y mutua cooperación económica con el resto de los países africanos.

Hasta el año pasado aproximadamente el 20% de las exportaciones de Sudáfrica eran dirigidas a países del mismo continente, a pesar de que el porcentaje de importaciones a este país provenientes de África fue mucho menor. Este desequilibrio, en cierto grado, se compensa a través de la inversión substancial que ha hecho Sudáfrica en favor del resto de los países de este continente; desarrollo de iniciativas relacionadas con la infraestructura del continente, manejo de los desechos y del agua, de los negocios agrícolas, de la explotación minera, desarrollo del recurso humano, entre otros.

Sudáfrica participa en una serie de sociedades comerciales tanto regionales como bilaterales.

SACU (South African Customs Union)

La más importante es la unión aduanera sudafricana de 1968, la cual incluye a Botswana, Lesotho, Namibia, Swaziland y Sudáfrica, con muy pocas excepciones, libre comercio y sin obstáculos entre los miembros de esta Unión Aduanera (SACU).

Se ha tratado de fortalecer estas uniones a través de diferentes formas, una de ellas es la creación de nuevos órganos relacionados, como lo es el Consejo de Ministros de SACU, compuesto por ministros de finanzas y comercio, (SACU Council of Ministers); todo esto busca realzar el desarrollo económico, la diversificación, industrialización, y competitividad de los Estados miembros. Este fortalecimiento busca también una integración económica mas profunda, a través del desarrollo de políticas comunes de inversión, agricultura, y competencia, así como la armonización de políticas contra prácticas comerciales desleales.

Aunque los miembros de esta unión aduanera estén en diferentes niveles de desarrollo económico, ellos enfrentan desafíos en común, como la lucha contra la pobreza, promoviendo el desarrollo económico y sustentable, al mismo tiempo con la reducción de las tasas de desempleo.

SACU, y por ende Sudáfrica, tiene un acuerdo comercial con el NAFTA (North America Free Trade Agreement) que es la zona de libre comercio compuesta por un conjunto de reglas que acuerdan Estados Unidos, México y Canadá, para vender y comprar productos y servicios de América del Norte. Ambos, SACU y NAFTA buscan; la liberalización del comercio de mercancías según el GATT, busca también aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en el área comercial, también promover la protección adecuada y eficaz de los derechos de propiedad intelectual, a su vez se quiere establecer un marco para el desarrollo de sus relaciones comerciales y económicas, todo esto con el fin de contribuir al desarrollo y expansión del comercio mundial para remover las trabas al comercio.

SADC Free Trade Agreement

Sudáfrica se convirtió en un miembro del SADC (Southern African Development Community) después de la apertura de 1994.

Los otros trece miembros son Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Isla Mauricio, Mozambique, Namibia, Swazilandia, Tanzania, Zambia, República democrática de Congo, de Seychelles y de Zimbabwe.

Este acuerdo SADC se basa mas en objetivos generales que en obligaciones específicas. El fin principal de esta política es consolidar el comercio y la inversión entre Sudáfrica y los países miembros de SADC.

En el año 2000 el protocolo comercial de SADC fue implementado, el cual incluye el establecimiento de una zona de libre comercio entre los países miembros para el año 2008.

- Socios Comerciales

9.6.1 Zimbabwe

A pesar de la inestabilidad política, Zimbabwe era el destino más recurrido de las exportaciones sudafricanas hasta el año 2003. Para fortalecer las relaciones bilaterales en el año 2002 se reestableció una comisión común de cooperación científica, técnica, cultural y económica, llamada Economic, Scientific, Technical and Cultural Cooperation South Africa-Zimbabwe.

9.6.2 Mozambique

Mozambique también es un destino importante de las exportaciones de Sudáfrica al continente africano (alrededor del 18% de las exportaciones a África). El subdesarrollo de Mozambique carga la balanza comercial en favor de Sudáfrica.

9.6.3 Zambia

El comercio entre Sudáfrica y Zambia ha aumentado sustancialmente desde el año 1994. Ambos países se están aprovechando de los acuerdos bilaterales para fomentar sus relaciones, lo que ha provocado un aumento en el comercio y en el flujo de las inversiones entre ambos países. Zambia además es un importador substancial de bienes provenientes de Sudáfrica.

9.6.4 Angola

Las exportaciones a Angola ascienden significativamente desde el año 1994. La primera reunión de la Comisión Común de Cooperación (Joint Comission of Cooperation) entre ambos países fue en Febrero del año 2003.

9.6.5 Nigeria

Las relaciones multilaterales y bilaterales con Nigeria son estratégicamente importantes para Sudáfrica (particularmente para foros tales como Nepad y la Unión Africana). Las compañías sudafricanas han sido muy exitosas al posesionarse en el Mercado de Nigeria, principalmente en servicios financieros, comunicaciones y el sector energético.

9.6.6 Kenya

Al igual que Angola, la balanza comercial con Kenya es relativamente equitativa, ya que tanto las exportaciones como las importaciones a este país alcanzan montos muy similares.

9.6.7 Tanzania

La balanza comercial con Tanzania está claramente en favor de Sudáfrica. Ambos países han firmado un pacto de cooperación comercial, en programas industriales, económico, científico, técnico y cultural.

9.6.8 Islas Mauricio

Islas Mauricio también es uno de los socios más importantes de Sudáfrica ente los miembros del SADC, además poseen gran relación bilateral, que se han ido desarrollando a través de los últimos años.

9.6.9 Malawi

Los sectores financieros, venta al por menor, construcción y telecomunicaciones están proporcionando importantes fuentes de inversión en Malawi. Es otro de los socios fundamentales de Sudáfrica dentro de los miembros de SADC, y al igual que las Islas Mauricio, las relaciones bilaterales se encuentran cada vez más fortalecidas.

9.6.10 Ghana

Las exportaciones de Ghana superan significativamente las importaciones a este país, sin embargo se está trabajando constantemente para equiparar esta situación.

9.6.11 Republica Democrática del Congo (DRC)

A pesar de la inestabilidad de esta nación las relaciones con Sudáfrica siempre se llevaron a cabo, hoy esta república es un destino importante para las exportaciones sudafricanas.¹⁴¹

¹⁴¹ DTI: The Department of Trade and Industry Republic of South Africa

X. DATOS OBTENIDOS

10.1 Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto representa la suma de todos los bienes y servicios finales producidos en un país, durante un año ya sea por nacionales o por extranjeros residentes.

Como podemos notar a través de estos datos obtenidos de la página web del gobierno de Sudáfrica, la apertura comercial fue un factor preponderante en el aumento del PIB; ya que a pesar de que ya se había presentado un pequeño incremento, luego de la liberación del comercio este indicador comienza a crecer notablemente en los últimos años.

Gross domestic product at market prices Current prices - R millions (1946 - 2006)

1946	1,735	1962	5,898	1978	39,416	1994	482,12
1947	1,913	1963	6,539	1979	47,1	1995	548,1
1948	2,113	1964	7,197	1980	62,73	1996	617,954
1949	2,27	1965	7,859	1981	72,654	1997	685,73
1950	2,626	1966	8,568	1982	82,462	1998	742,424
1951	2,854	1967	9,559	1983	94,35	1999	813,683
1952	3,061	1968	10,34	1984	110,584	2000	922,148
1953	3,477	1969	11,654	1985	127,598	2001	1,020,007
1954	3,743	1970	12,791	1986	149,395	2002	1,168,699
1955	3,947	1971	14,136	1987	174,647	2003	1,260,693
1956	4,254	1972	15,953	1988	209,613	2004	1,398,157
1957	4,499	1973	19,74	1989	251,676	2005	1,539,253
1958	4,638	1974	24,277	1990	289,816	2006	1,726,688
1959	4,911	1975	27,323	1991	331,98		
1960	5,258	1976	30,848	1992	372,225		
1961	5,535	1977	34,261	1993	426,133		



Gross domestic product at market prices Constant 2000 prices - R millions (1946 - 2006)

1946	149,632	1962	301,009	1978	598,915	1994	779,429
1947	152,494	1963	323,204	1979	621,616	1995	803,713
1948	163,715	1964	348,865	1980	662,771	1996	838,327
1949	167,411	1965	370,226	1981	698,301	1997	860,516
1950	175,754	1966	386,658	1982	695,624	1998	864,968
1951	184,108	1967	414,484	1983	682,779	1999	885,365
1952	189,682	1968	431,699	1984	717,594	2000	922,148
1953	198,191	1969	452,057	1985	708,9	2001	947,373
1954	211,146	1970	475,784	1986	709,027	2002	982,121
1955	223,156	1971	496,143	1987	723,922	2003	1,012,763
1956	235,661	1972	504,353	1988	754,327	2004	1,061,768
1957	246,376	1973	527,412	1989	772,392	2005	1,115,875
1958	253,342	1974	559,642	1990	769,937	2006	1,171,508
1959	265,07	1975	569,131	1991	762,097		
1960	272,999	1976	581,936	1992	745,811		
1961	283,495	1977	581,389	1993	755,011		

10.2 Inversion Directa Extranjera

La Inversión extranjera directa es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse.

Grandes empresas multinacionales, la globalización y el avance en las tecnologías de información y comunicaciones han acelerado la tendencia de invertir fuera de las fronteras.

Dentro de las formas más comunes de penetración de estos capitales es a través de empresas transnacionales, y este es el caso de CSAV, que se introduce al mercado sudafricano justo luego de la apertura comercial de Sudáfrica, convirtiéndose en una de muchas otras empresas que deciden invertir directamente en este país.



Inversión Directa Extranjera

Capital movements of liabilities: Total direct investment , - R millions				
R millions	Quarter 1	Quarter 2	Quarter 3	Quarter 4
1985	-213	-258	-279	-248
1986	7	-25	-5	-91
1987	-102	-20	-22	-243
1988	20	123	54	170
1989	114	-348	-12	-296
1990	-31	-423	387	-136
1991	523	-97	767	-508
1992	55	16	-49	-12
1993	112	-67	-128	116
1994	9	478	682	179
1995	2,31	458	543	1,191
1996	1,034	-261	1,446	1,296
1997	1,072	7,788	2,068	6,659
1998	405	1,212	1,919	-432
1999	2,529	2,042	2,044	2,569
2000	4,895	677	1,447	-861
2001	2,542	52,712	3,599	-449
2002	1,717	4,82	3,028	-1,607
2003	275	447	1,807	3,021
2004	8,63	-1,605	2,007	-3,877
2005	1,302	2,551	29,86	6,057
2006	8,424	3,757	-333	-14,037
2007	3,779			
2007				

10.3 Comercio Internacional

El comercio internacional es un factor primordial para demostrar la efectividad de la apertura comercial de un país. Como ya fue mencionado, en el año 1994 luego de una serie de hechos políticos, la economía de Sudáfrica expande sus fronteras y se liberaliza el comercio de este país. Luego de esto, comienzan las negociaciones con países con los que nunca se habían relacionado, se forman alianzas estratégicas para competir con el resto del mundo y no ser absorbido por las grandes potencias. A pesar de ser una economía que prácticamente podría autoabastecerse, estudian sus ventajas comparativas y competitivas y comienzan ofrecer sus recursos en el exterior, logrando de esta forma la especialización en muchas áreas. Cada año esta situación comienza a incrementar y se ve reflejado en la siguiente tabla de datos y posterior gráfico, donde se puede ver un claro incremento en las exportaciones y en las importaciones desde el año 2003.

South African Trade by CONTINENTS (Rand '000)											
CONTINENTS	EXPORT (R'000)						R a n k		Proportion 2007		Annual Growth
name	Jun-07	2007	2006	2005	2004	2003	2007	2006	%Total	Cum.	2007-2006
TOTAL EUROPE	12,804,385	81,312,856	139,574,505	116,942,555	102,970,148	92,020,491	1	1	37.4%	37.4%	16.5%
TOTAL ASIA	12,216,564	70,178,480	104,975,032	87,873,708	73,200,280	65,178,196	2	2	32.2%	69.6%	33.7%
TOTAL AMERICAS	5,988,338	31,796,334	51,234,763	38,690,290	36,571,593	34,162,785	3	4	14.6%	84.2%	24.1%
TOTAL AFRICA	5,987,796	29,651,217	53,445,611	46,779,831	39,037,276	39,000,803	4	3	13.6%	97.8%	11.0%
TOTAL PACIFIC	1,038,502	4,690,833	9,779,213	10,465,716	7,922,196	6,332,008	5	5	2.2%	100.0%	-4.1%
Total CONTINENTS	38,035,587	217,629,721	359,009,124	300,752,101	259,701,493	236,694,284	6	1	100.0%	100.0%	21.2%
SHIP STORES	121,222	876,371	1,874,632	1,835,373	1,799,027	3,995,434					-6.5%
UNALLOCATED	4,098,052	18,682,479	35,587,391	28,727,300	34,615,748	34,984,939					5.0%
GRAND TOTAL	42,254,860	237,188,571	396,471,146	331,314,773	296,116,268	275,674,656					19.6%

South African Trade by CONTINENTS (Rand '000)											
CONTINENTS	IMPORT (R'000)						R a n k		Proportion 2007		Annual Growth
name	Jun-07	2007	2006	2005	2004	2003	2007	2006	%Total	Cum.	2007-2006
TOTAL ASIA	19,733,871	104,034,851	193,627,245	139,482,731	114,806,845	89,131,487	1	1	39.6%	39.6%	7.5%
TOTAL EUROPE	17,312,196	99,198,458	168,198,615	140,448,655	129,398,336	116,597,468	2	2	37.8%	77.4%	18.0%

TOTAL AMERICAS	6,152,993	34,881,191	58,971,278	43,978,686	40,158,370	36,436,472	3	3	13.3%	90.7%	18.3%
TOTAL AFRICA	3,003,494	18,058,477	29,410,378	16,100,505	13,000,078	8,217,671	4	4	6.9%	97.6%	22.8%
TOTAL PACIFIC	1,144,166	6,239,816	10,824,851	8,367,619	8,118,987	6,765,024	5	5	2.4%	100.0%	15.3%
Total CONTINENTS	47,346,719	262,412,793	461,032,366	348,378,196	305,482,616	257,148,122	6	1	100.0%	100.0%	13.8%
UNALLOCATED	185,018	1,208,335	1,070,049	1,003,581	269,999	201,203					125.8%
GRAND TOTAL	47,531,737	263,621,128	462,102,415	349,381,777	305,752,616	257,349,325					14.1%

10.4 Tráficos Marítimos CSAV Durban

Luego de investigar en información histórica de CSAV Durban encontramos las primeras rutas de esta naviera. En 1995 cuando esta empresa recién llega a Sudáfrica (un año después de los inicios de la apertura comercial de este país) comienza con el servicio GHEX; luego de esto crean un nuevo servicio para llegar a más puertos llamado SUPER GHEX. Cuando esta empresa logra posesionarse en el mercado naviero sudafricano se crea el ASAX SERVICE, servicio con el cual logro consolidarse el nombre de CSAV, sin embargo la competencia comienza a abarcar mas áreas además de Asia, concentrándose con fuerza en el Medio oriente, es así cuando se crea el servicio llamado MARCO POLO.

Cabe mencionar que al final del periodo GHEX y SUPER GHEX dejan de existir debido a que ASAX y MARCO POLO logran optimizar las rutas logrando las metas entre ambos.

Además de que aumenta el tráfico marítimo, CSAV Sudáfrica a su vez va aumentando la cantidad de inversión en naves, hoy con solo dos servicios navieros existen 14 barcos para lograr semanalmente cumplir con las rutas esperadas.

1995 GHEX

Puertos: Durban – Singapur - Hong Kong – Moji - Nagoya

1997 SUPER GHEX

Puertos: Durban – Singapur - Hong Kong – Pusan – Keelung – Nagoya – Yokohama - Moji

2000 ASAX

Puertos: Durban – Singapur-Hong Kong – Ningbo – Shanghai – Santos – Itiga - Paranagua

2006 MARCO POLO Puertos:

Cape Town - Jebel Ali – Mombasa - Dar es Salaam

XI. CONCLUSIONES

Luego de realizar la práctica profesional en la Compañía Sudamericana de Vapores, se logra hacer un balance de esta experiencia. Además de ser una empresa con años de trayectoria en el mercado naviero, ésta ha logrado surgir en el rubro, el cual es bastante competitivo; donde se exige flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones. Solo una empresa con visión, entendería la importancia de tener presencia en todos los continentes del mundo como CSAV lo ha hecho hasta ahora.

En este seminario de tesis se intenta analizar el fenómeno luego de la apertura comercial de Sudáfrica y las razones que afectan las variaciones del tráfico marítimo en los últimos trece años. Para esto se plantea la siguiente pregunta experta: ¿Es la apertura comercial de Sudáfrica relevante en el tráfico marítimo de CSAV Durban?

Además de trabajar y conocer la empresa en profundidad se relacionan los inicios de ésta en 1994 con la apertura comercial de Sudáfrica la cual comienza en mismo año, y podemos ver una serie de factores que suceden consecuencia de la liberalización del comercio de este país. Uno de ellos es el Producto Interno Bruto, donde se puede notar un incremento significativo en la suma de bienes y servicios producidos en el país; también aumenta la inversión directa extranjera y CSAV es el claro ejemplo de esto, ya que como fue mencionado anteriormente grandes empresas multinacionales han acelerado la tendencia de invertir fuera de las fronteras, y al parecer el mercado sudafricano es de gran atractivo para éstas; y por último se pudo notar también un incremento en el comercio internacional, ya que luego de analizar la relación entre Sudáfrica y cada uno de los continentes es notoria la diferencia que

existe antes y después de la apertura comercial en 1994. Todos estos factores son consecuencia de la liberalización del comercio de este país, es por esto que fue necesario analizar la situación económica antes de ver si realmente había alguna relación entre la apertura comercial y el tráfico marítimo. Para esto se utiliza como muestra CSAV Durban debido a la experiencia e información obtenida por esta empresa.

En relación a los tráficos marítimos se pudo notar un claro aumento luego de la apertura, ya que el primer servicio naviero comienza en el año 1995, luego se crea otro en el año 1997, el siguiente parte en el 2000 y el último en el 2006. Empiezan con destinos principalmente a Asia, y luego se dirigen a puertos del Medio Oriente, sin embargo, a pesar de no estar definidas las rutas, se estudia la creación de un nuevo servicio dirigido a puertos de Europa. Esta situación muestra un claro incremento en los tráficos marítimos de la empresa, y no solo debido a la liberalización del comercio, sino también producto de la fuerte competencia que ha surgido en esta área, la cual empuja constantemente a CSAV a abarcar la mayor cantidad de puertos del mundo, al igual como lo han hecho el resto de las navieras.

También es evidente el aumento que CSAV ha hecho en la cantidad de naves ya que año a año incrementa la inversión de esta empresa para satisfacer de manera eficiente las demandas de estos servicios los cuales hoy en día son semanales.

Otro factor clave en el aumento de los tráficos es el aumento también en oficinas de CSAV en Sudáfrica; cada vez existen más filiales de esta empresa y cada filial ingresa al mercado sudafricano con nuevos servicios navieros, hoy ya son tres solo en Sudáfrica.

En los anexos se mostrará un estudio que tuve que realizar durante la practica profesional, donde hubo que detectar todos los servicios navieros de cada una de las empresas de la competencia que descargarán y cargarán contenedores en puertos de Sudáfrica; a través de este estudio se muestra la fuerte competencia de empresas

navieras que llegaron años antes a hacer presencia en este país y la presión que ejercen estas para CSAV de aumentar los tráficos marítimos.

En síntesis, ya se puede responder la pregunta experta ¿Es la apertura comercial de Sudáfrica relevante en el tráfico marítimo de CSAV Durban? donde claramente el resultado es afirmativo. A través de este seminario de tesis se pudo mostrar la paulatina apertura comercial de este país, la que a través de los años influyó en una serie de variables como el Producto Interno Bruto, la Inversión Directa Extranjera y el Comercio Internacional; y paralelo a estos fenómenos macroeconómicos comienza a aumentar el tráfico marítimo que fue medido a través de la muestra que fue CSAV Durban. Aumenta la competencia en Sudáfrica, por ende aumenta el número de servicios navieros de CSAV, crece la cantidad de puertos abarcados por esta empresa, aumenta la cantidad de naves adquiridas para satisfacer este aumento en la demanda, también aumentan las filiales de la compañía en Sudáfrica. Por todo esto podemos decir que la apertura comercial es relevante en el tráfico marítimo de CSAV Durban ya que la empresa además de iniciar sus actividades en Sudáfrica justo en el año 1994 cuando comienza la apertura comercial, consecuencia de esto aumenta el tráfico marítimo en este país.

ANEXOS

Anexo N°1 : Estudio competencia de CSAV en Sudafrica; servicios navieros.

EMPRESA	SERVICE	ROTATION
CMA CGM	Afex	Pusan, Tianjin, Xingang, Qingdao, Pusan, Shanghai, Chiwan, Nansa, Port Kelang, Port Louis, Durban, Tema, Lagos, Tincan Lagos, Abidjan, Port Kelang, Tianjin, Xingang.
	Asaf Service	Pointe Noire, Libreville, Lome, Abidjan, Tema, Libreville, Tincan Lagos, Douala, Port Gentil, Pointe Noire, Durban, Pointe des Galets, Jakarta, Port Kelang, Tianjin, Xingang, Shanghai, Tianjin, Xingang.
	Wax 2	Shanghai, Tianjin, Xingang, Qingdao, Shanghai, Ningbo, Fuqing, Hong Kong, Chiwan, Port Kelang, Port Louis, Durban, Tema, Lome, Contonou, Lagos, Lome, Abidjan, Colombo, Port Kelang, Shanghai, Qingdao.
	SA/ East Africa	Durban, Nacala, Maputo.
	SA/ Indian Ocean Islands	Durban, Malbergweich.
	SA/ Middle East/ Pakistan/ India/ Sri Lanka	Durban, Colombo, Nsheva Sheva.
	Seas	Pusan, Shanghai, Ningbo, Hong Kong, Chiwan, Port Kelang,

	SA/ Far East/ South East Asia	Durban, Sepetiba, Santos, Buenos Aires, Rio Grande, Itajai, Paranagua, Santos, Durban.
	SA/ West Africa	Durban, Port Kelang, Hong Kong, Busan. Durban, Tema, Lome, Cotonou, Lagos, Aidjan.
CHINA SHIPPING	Seas	Pusan, Shanghai, Ningbo, Hong Kong, Chiwan, Port Kelang, Durban, Sepetiba, Santos, Buenos Aires, Rio Grande, Itajai, Paranagua, Santos, Durban.
	SA/ Far East/ South East Asia	Durban, Port Kelang, Hong Kong, Busan.
	SA/ West Africa	Durban, Tema, Lome, Cotonou, Lagos, Abidjan.
MARUBA	Seas	Pusan, Shanghai, Ningbo, Hong Kong, Chiwan, Port Kelang, Durban, Sepetiba, Santos, Buenos Aires, Rio Grande, Itajai, Paranagua, Santos, Durban.
	SA/ North America	Durban, Miami, Charleston, Norfolk, New York.
	SA/ South America 1	Cape Town, Durban, Buenos Aires, Montevideo, Rio Grande, Santos, Rio de Janeiro, Puerto Cabello.
	SA/ South America 2	Durban, Santos, Buenos Aires, Rio Grande, Itajai, Paranagua, San Antonio, Callao, Guayaquil, Buenaventura.
	SA/ Far East/ South East Asia	Durban, Port Kelang, Hong Kong, Busan.
HAMBURG SUD	String 1	Shanghai, Hong Kong, Singapore, Tanjung Pelapas, Sepetiba, Santos, Buenos Aires, Rio Grande, Paranagua, Santos, Port Elizabeth, Durban, Singapore, Hong Kong, Shanghai.
	String 2	Nagoya, Yokohama, Busan, Hong Kong, Laem Chabang,

		Singapore, Tanjung Pelapas, Durban, Santos, Itajai, Santos, Sepetibia, Singapore, Hong Kong, Nagoya.
	Fax	Singapore, Durban, Singapore.
NY LINE	String 1	Shanghai, Hong Kong, Singapore, Tanjung Pelapas, Sepetiba, Santos, Buenos Aires, Rio Grande, Paranagua, Santos, Port Elizabeth, Durban, Singapore, Hong Kong, Shanghai.
	String 2	Nagoya, Yokohama, Busan, Hong Kong, Laem Chabang, Singapore, Tanjung Pelapas, Durban, Santos, Itajai, Santos, Sepetibia, Singapore, Hong Kong, Nagoya.
	Asia/ SA	Singapore, Port Kelang, Durban, Cape Town, Port Kelang, Singapore.
	Fax	Singapore, Durban, Singapore.
H STINNES LINIEN	North Europe to South Africa	Felixtowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp, Le Havre, Cape Town, Port Elizabeth, Durban.
	SA/ North Europe	Durban, Port Elizabeth, Cape Town, Felixtowe, Hamburg, Antwerp, Rotterdam.
BRIDGE MARINE/ MISC	Seas	Port Kelang, Singapore, Durban, Cape Town, Port Kelang, Singapore.
K LINES	Pacific Express V.18	Antwerp, Suez, Sokhna, Port Sudan, Ras, Laffan, Karachi, Sikka, Mundra, Mombay, Durban, Saldanha Bay, Antwerp.
	Atlantic Express V.8	Antwerp, Suez, Jeddah, Port Sudan, Djibouti, Port Sultan Qaboos, Sarjah, Karachi, Sikka, Mombai, Durban, Saldanha Bay, Aviles, Antwerp.
	Conti Express V.5	Antwerp, Suez, Karachi, Sikka, Mumbai, Durban, Antwerp.
	Pacific Express	

	V.19	Antwerp, Suez, Port Sudan, Bandar Abbas, Jebel Ali, Karachi, Tundra, Mumbai, Mombassa, Durban, Antwerp.
MISC	Seas	Port Kelang, Singapore, Durban, Cape Town, Port Kelang, Singapore.
	SA/ Far East	Cape Town, Durban, Port Kelang, Singapore, Hong Kong, Shekou, Skrljevo, Kaohsiung, Busan, Inchon, Yokohama, Nagoya, Kobe.
DEUTCH AFRICA LINIEN	Saecs	Gothenburg, Oslo, Helsinki, Arhus, Copenhagen, Bordeaux, Montoir, Bristol, Antwerp, Rotterdam, Tilbury, Hamburg, Bremerhaven, Le Havre, Bilbao, Leixoes, Lisbon, Las Palmas, Santa Cruz, Cape Town, Port Elizabeth, Durban, East London, Walvis Bay, Maputo, Beira.
	Mediterranean South Africa	Livorno, Barcelona, Valencia, Las Palmas, Cape Town, Port Elizabeth, Durban.
	South Africa/North America	Port Elizabeth, Durban, Cape Town, Bremerhaven, Halifax, Montreal, Toronto, Charleston, New York, Miami, Norfolk, Savannah, Boston, New Orleans, Long Beach, Oakland, Seattle, Vancouver.
	SA/ Mediterranean/ Black Sea	Cape Town, Algeciras, Casablanca, Cadiz, Livorno, Barcelona, Valencia, Fos, Ashdod, Tunes.
PACIFIC INTERNATIONAL LINE	South Africa-South America Service	Kobe, Yokohama, Nagoya, Busan, Shanghai, Yantian, Hong Kong, Singapore, Durban, Santos, Buenos Aires, Montevideo, Sao Fco do Sul, Paranagua, Santos, Rio de Janeiro, Cape Town, Port Elizabeth, Singapore, Hong Kong.

	Wac	Singapore, Durban, Lome, Tema, Lagos, Abidjan, Durban.
	Sws	Singapore, Cape Town, Cotonou, Tema, Lagos, Lome, Douala, Durban, Pasir Gudang.
	IOS	Karachi, Nhava Sheva, Jebel ali, Mombasa, Dar es salaam, Durban , Dar es Salaam, Mombasa.
	Asa	Port Kelang, Singapore, Durban, Cape Town.
	Ssa	Kobe, Yokohama, Nagoya, Busan, Shanghai, Yantian, Hong Kong, Singapore, Durban, Santos, Buenos Aires, Montevideo, Sao Francisco, Paranagua, Santos, Rio de Janeiro, Cape Town, Port Elizabeth, Singapore, Hong Kong.
	SA/ Middle East/ Pakistan/ India/Sri Lanka	Durban, Bandar Imsn Khomeni, Nhava Sheva, Jebel Ali, Bandar Abbas, Schargah, Abu Dhabi, Bahran, Dammon, Muscat, Kuwait, Djibouti, Doha, Hodeidah, Aden.
EVERGREEN MARINE CORPORATION	Esa	Shanghai, Ningbo, Kaohsiung, Hong Kong, Yantian, Singapore, Durban, Cape Town, Buenos Aires, Montevideo, Santos,
	Fax	Singapore, Hong Kong, Kaohsiung, Shanghai.
	SA/ Australia	Singapore, Durban, Singapore.
	SA/ Middle East	Durban, Brisbon, Sydney, Melbourne. Durban, Colombo, Nhava Sheva.
	SA/ North America	Durban, Los Angeles, Oakland, Tacoma, Vancouver.
	SA/ South America	Cape Town, Durban, Buenos Aires, Montevideo, Rio Grande,

		Santos, Rio Janeiro, Puerto Cabello.
COSCO	Eastbound	Singapore, Durban, Singapore.
	Westbound	Shanghai, Ningbo, Kaohsiung, Hong Kong, Yantian, Singapore, Durban, Cape Town, Buenos Aires, Montevideo, Santos, Singapore, Hong Kong, Kaohsiung, Shanghai.
MEDITERRANEAN SHIPPING	SA/North Europe/UK	Durban, Port Elizabeth, Cape Town, Las Palmas, Felixstowe, Hamburg, Bremerhaven, Antwerp, R'dam, Le Havre.
	SA/West Mediterranean	Durban, Port Elizabeth, Cape Town, Las Palmas, Valencia, Livorno, Naples, Genova, Fos, Barcelona.
	SA/USA	Port Elizabeth, Durban, Cape Town, New York, N. News, Charleston, Freeport, Port Everglades, Houston, New Orleans, Long Beach.
	SA/Angola	Durban, Cape Town, Luanda, Lobito, Cape Town, Durban.
	SA/Mozambique	Durban, Maputo, Beira, Nacala.
	SA/ Ocean Islands	Cape Town, Durban, Maputo, Beira, Port Louis, Pointe de Galets, Tamataue, Longoni, Majunga.
	SA/ Middle East/ India/ Sri Lanka	Durban, Dar Salaam, Mombasa, Nheva Sheva, Mundra, P.Qasim, Jebel Ali, Mombasa, Dar Salaam, Durban.
	SA/Mauritius, Reunion and Far East	Durban, Port Louis, Pointe de Galets, Singapore Shanghai.
	SA/ Indian Ocean/Australia /	Durban, Port Louis, Sydney, Melbourne, Adelaide, Fremantle, Auckland.
	New Zealand	Shanghai, Chiwan, Hong Kong, Singapore, Port Louis, Durban,

	<p>Cheetah Service</p> <p>North Europe and United Kingdom/ SA</p> <p>Mediterranean/ SA</p> <p>Indian Ocean Islands/ SA</p> <p>Australia/ Indian Oceans/ SA</p> <p>New Zealand/ Indian Ocean Islands/ SA</p> <p>USA/ SA</p>	<p>Port Louis, Reunion, Singapore, Shanghai.</p> <p>Felistowe, Bhaven, Hamburg, Antwerp, R'dam, Le Havre, Cape Town, Port Elizabeth, Durban.</p> <p>Fos, Napoli, Leghom, Genova, Valencia, Las Palmas, Cape Town, Port Elizabeth, Durban.</p> <p>Port Louis, Pointe de Galets, Durban.</p> <p>Sydney, Melbourne, Adel, Frem, Jakarta, Singapore, Port Louis, Durban, Port Elizabeth, Cape Town.</p> <p>Tauranga, Wellington, Lyttelton, Port Chalmers, Brisbane, Singapore, Port Louis, Durban, Port Elizabeth, Cape Town.</p> <p>Houston, New Orleans, New York, Baltimore, N.News, Port Evergrades, Charleston, Freeport, Cape Town, Port Elizabeth, Durban.</p>
MITSU OSK LINES	<p>Asia /SA/ South America</p> <p>Asia and South Africa Export</p> <p>Saecs Loop 1</p>	<p>Salvador, Vitoria, Fortaleza, Suape, Rio Grande, Rio de Janeiro, Paranagua, S.Francisco, Montevideo, Buenos Aires, Santos, Durban, Singapore, Hong Kong, Yantian, Shanghai, Pusan, Kanmon, Nagoya, Yokohama, Kobe.</p> <p>Buenos Aires, Montevideo, S. Francisco, Paranagua, Santos, Rio de Janeiro, Rio Grande, Suape, Fortaleza, Cape Town, Port Elizabeth, Singapore, Yokohama, Nagoya, Pusan, Shanghai.</p> <p>Rotterdam, Tillbury, Bremerhaven, Sta Cruz, Las Palmas, Cape Town, Port Elizabeth, Durban, Cape Town,</p>

	<p>Saecs Loop 2</p> <p>SA/ East Africa</p> <p>SA/ Middle East/ Pakistan/ India/ Sri Lanka</p> <p>SA/ North America</p> <p>SA/ UK/ North West Continent/ Scandinavia 1</p> <p>SA/ UK/ North West Continent/ Scandinavia 2</p> <p>SA/ West Africa 1</p> <p>SA/ West Africa 2</p> <p>SA/ West Africa 3</p>	<p>Las Palmas, Santa Cruz, Rotterdam.</p> <p>Bremerhaven, Lisbosn, Port Elizabeth, East London, Durban, Port Elizabeth, Cape Town, Lisbon, Bristol, Antwerp, Bremerhaven.</p> <p>Durban, Dar es Salaam, Mombasa.</p> <p>Durban, Bandar Iman Khomeni, Nhava Sheva, Jebel Ali, Bandar Abbas, Sharjah, Abu Dhabi, Bahrain, Dammon, Muscat, Kuwait, Djibouti, Doha, Hodeidah, Aden.</p> <p>Durban , Kthikan, New York, Norfolk, Savannah.</p> <p>Cape Town, Port Elizabeth, East London, Durban, La Spezia, Trieste, Antwerp, Bremerhaven, Copenhaguen, Gothenurg, Hamburg, , Helsinky, Oslo.</p> <p>Durban, Vigo, Zeebrugge, Bremerhaven.</p> <p>Cape Town, Durban, Las Palmas.</p> <p>Durban, Lobitos, Luanda</p> <p>Cape Town, Cotonou, Lagos, Lome, Douala</p>
HAPAG LLOYD	<p>Seas</p> <p>SA/ North America</p> <p>SA/ UK/ North West Continent/ Scandinavia</p>	<p>Felistowe, Hamburg, Antwerp , Le Havre, Durban Port Elizabeth.</p> <p>Cape Town, Montreal, Detroit, Chicago, St Luis, British Colombia, Winnipeg, , New York, Balimore, Oakland, Portland, Seattle, Charleston.</p> <p>Durban, Zieritzee, Felixtowe, Hamburg, Bremerhaven, Antwerp, Le Havre, Rotterdam,</p>

		Bilbao, Liverpool, Vigo, Helsinki, Almeria, Kotka, Stockholm, Klaipeder, St. Petersburg.
ZIM LINE	Sa/ Middle East SA/ Mediterranean SA/ East Africa	Cape Town, Durban, Djibouti, Elat, Acaba. Durban, Ashdod, Haifa, Mersin, Istanbul, Limassol, Paris, Salonica, Ostersund, Constanta, Izmir. Durban, Mombasa.
LAUREL NAVIGATION LINE	SA/ East Africa Sa/Middle East	Durban, Dar es Salaam, Mombasa Durban, Bandar Iman Khomeni, Nheva Sheva, Jebel Ali, Bandar Abbas, Sharjah, Abu Dhabi, Bahrain, Demmin, Muscat, Kuwait, Djibouti, Doha, Hodeidah, Aden.
MOZLINE	SA/ East Africa	Durban, Maputo, Quelimane, Quelimane, Maputo.
GULF AFRICA LINES	SA/ North America	Durban, Altamira, Huston, Mew Orleans.
CONSORTIUM HISPANIA LINES	SA/Mediterranean Sa/ West Africa SA/ UK/North West Continent/Sacandinavia	Cape Town, Algeciras, Casablanca, Cadiz, Livorno, Barcelona, Valencia, Fos, Ashdos, Tunes. Cape Town, Las Palmas. Port Elizabeth, Rotterdam, Tilbury, Bilabao, Bremerhaven, Almeria, Copenhagen, Gothenburg, Hamburg, OFQ, Hilsinky, Oslo.
MARIMED/ MUR SHIPPING	SA/ Mediteranean 1 SA/ Medteranean 2	Durban, Casablanca. Durban, Genoa, Marina da Carrera, Diliskelesi. Cape Town, Lagos.

TRANSATLANTIC	SA/ UK/ North West Continent/ Scandinavia 1 SA/ UK/ North West Continent/ Scandinavia 2	Cape Town, Durban, Rotterdam, Tilbury, Bremerhaven. Cape Town, Port Elizabeth, Durban, Laspizzia, Triest, Antwerp, Bremerhaven, Copenhaguen, Gothenburg, Hamburg, Helsinki, Oslo.
MACS	Scandinavia SA/ West Africa	Cape Town, Port Elizabeth, Durban, Vigo, Rotterdam, Hamburg, La Spezia, Tilbury, Imingham, Hull, Bordeaux, Kristiansand, Larvik, Oslo, Antwerp,, Copenhagen, Cork, Gothenburg, Goole, Grangemouth,, Kotka, Stockholm, Bilbao. Cape Town, Port Elizabeth, Duban, Maputo, Las Palmas, Dakar.

Anexo N°2: Instrumentos de Fomento a la Exportación

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

* Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

* Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

* Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.

* En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

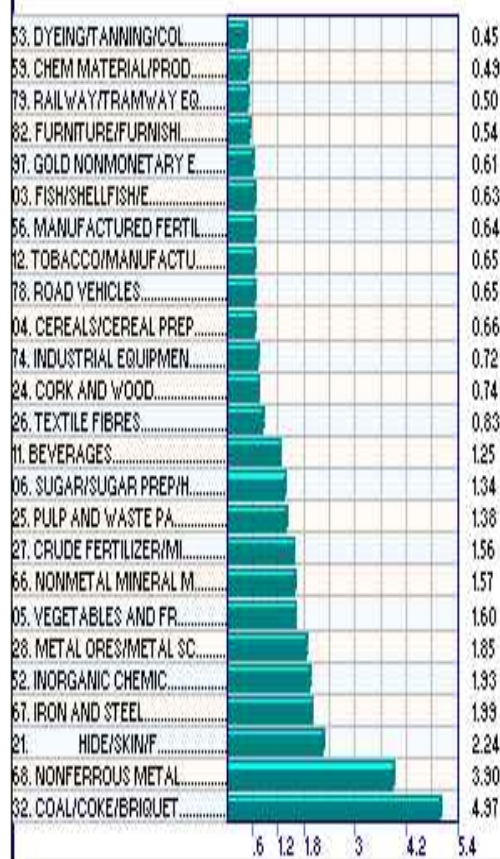
Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.¹⁵¹

¹⁵¹ Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas

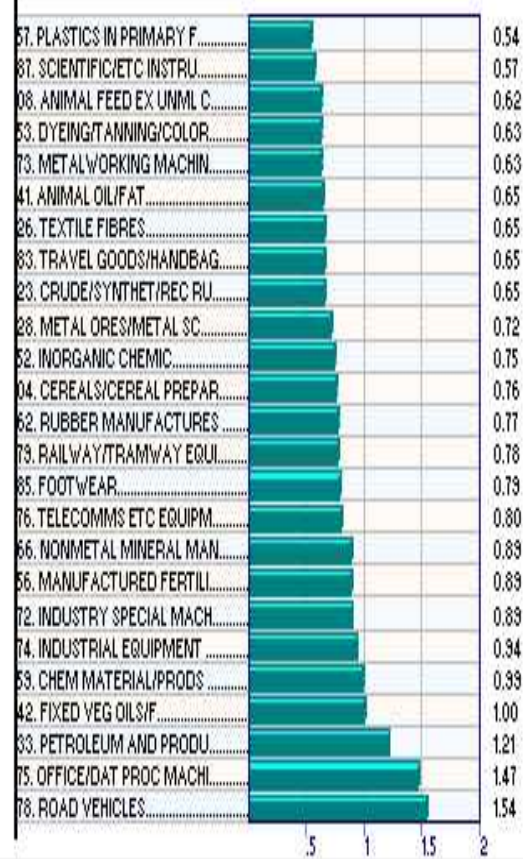
Anexo N°3: Principales productos de importaciones y exportaciones mundiales en Sudáfrica.

Share of South African Exports/Imports in World product' Trade by SITC (Source: COMTRADE)

Share of South Africa in world's product total export 2005



Share of South Africa in world's product total import



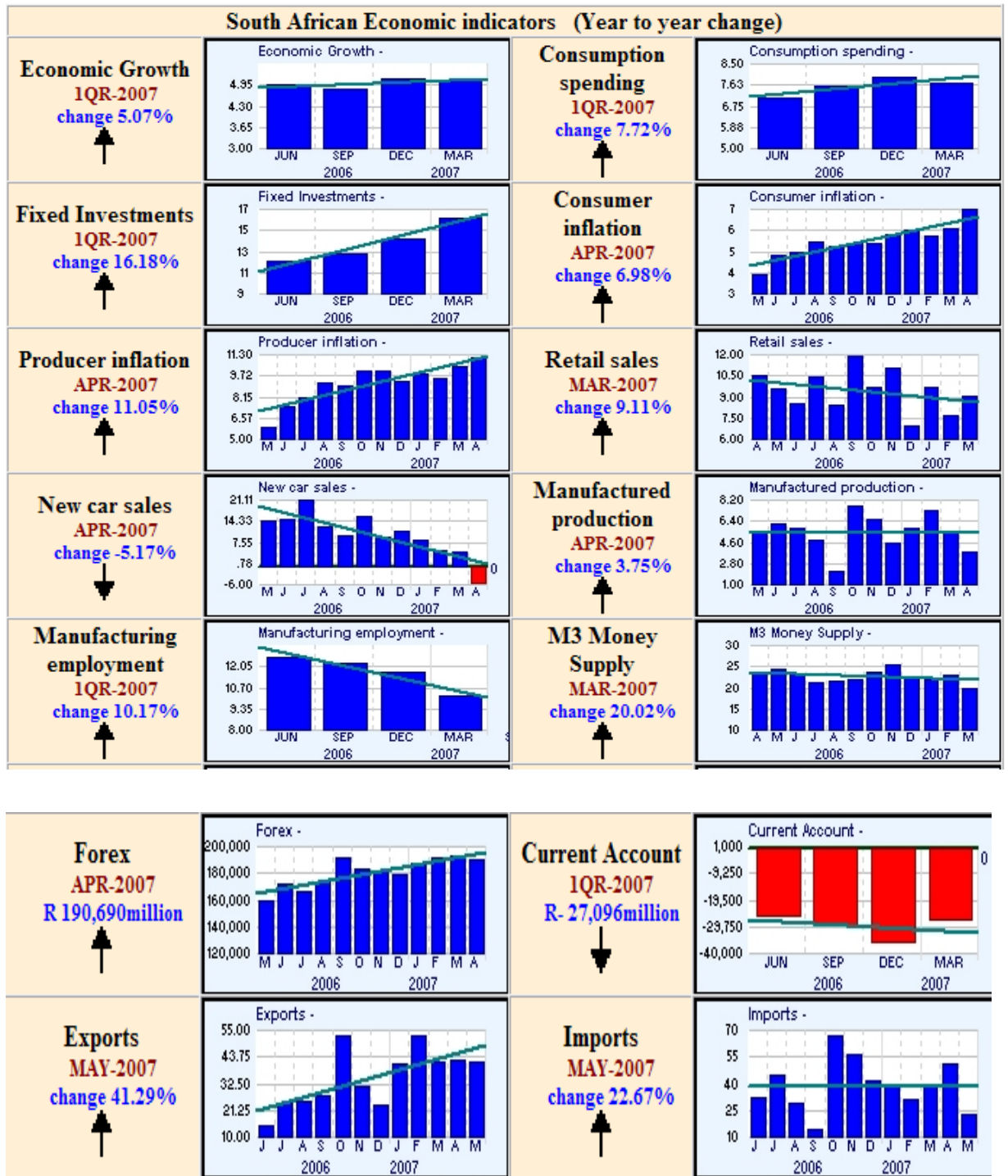
Share of South Africa in product's world export										Share of South Africa in product's world import									
sitcname	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	sitcname	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
32. COAL/COKE/BRIQUETTES	5.87	5.62	6.49	5.74	5.34	5.59	4.76	3.85	4.97	78. ROAD VEHICLES	0.59	0.51	0.56	0.67	0.60	0.61	0.73	0.89	1.54
68. NONFERROUS METALS	3.04	3.13	3.61	3.96	3.11	2.90	2.97	3.39	3.90	75. OFFICE/DAT PROC MACHINES	0.49	0.50	0.46	0.37	0.29	0.30	0.40	0.59	1.47
21. HIDE/SKIN/FUR, RAW	1.39	1.12	0.85	0.81	0.66	1.29	1.45	1.72	2.24	33. PETROLEUM AND PRODUCTS	1.35	0.98	0.77	0.74	0.64	0.62	0.62	0.87	1.21
67. IRON AND STEEL	1.87	1.67	1.84	1.91	1.28	1.38	1.79	1.75	1.99	42. FIXED VEG OILS/FATS	1.02	0.94	0.94	0.83	0.90	0.78	0.87	1.11	1.00
52. INORGANIC CHEMICALS	2.46	1.70	1.61	1.61	1.17	1.26	1.02	1.35	1.93	59. CHEM MATERIAL/PRODS NES	0.98	0.90	0.90	0.84	0.59	0.69	0.70	0.70	0.99
28. METAL ORES/METAL SCRAP	2.34	2.58	2.76	2.35	2.01	2.05	1.89	1.42	1.85	74. INDUSTRIAL EQUIPMENT NES	0.94	0.82	0.67	0.63	0.50	0.55	0.65	0.64	0.94
05. VEGETABLES AND FRUIT	1.20	1.15	1.28	1.29	0.84	0.87	1.11	1.23	1.60	72. INDUSTRY SPECIAL MACHINE	1.04	0.96	0.83	0.73	0.63	0.70	0.77	0.79	0.89
66. NONMETAL MINERAL MANUF.	1.33	1.18	1.51	1.50	1.18	1.05	1.08	1.06	1.57	56. MANUFACTURED FERTILIZERS	0.44	0.36	0.43	0.82	0.50	0.89	0.61	0.89	0.89
27. CRUDE FERTILIZER/MINERAL	1.13	1.02	0.99	1.11	0.94	0.98	1.08	1.00	1.56	66. NONMETAL MINERAL MANUF.	0.72	0.57	0.74	0.76	0.60	0.59	0.70	0.71	0.89
25. PULP AND WASTE PAPER	2.09	1.86	1.90	1.85	1.26	1.13	1.31	1.18	1.38	76. TELECOMMS ETC EQUIPMENT	0.86	1.22	0.80	0.69	0.47	0.49	0.47	0.55	0.80
06. SUGAR/SUGAR PREP/HONEY	1.61	1.91	1.61	1.94	1.58	1.17	1.05	0.99	1.34	85. FOOTWEAR	0.51	0.43	0.45	0.52	0.40	0.38	0.50	0.70	0.79
11. BEVERAGES	0.78	0.73	0.80	0.98	0.70	0.78	0.99	0.99	1.25	79. RAILWAY/TRAMWAY EQUIPMNT	0.41	0.31	0.47	0.48	0.37	0.33	0.64	0.93	0.78
26. TEXTILE FIBRES	0.91	0.86	0.96	0.77	0.64	0.78	0.76	0.67	0.83	62. RUBBER MANUFACTURES NES	0.65	0.59	0.59	0.62	0.46	0.49	0.58	0.56	0.77
24. CORK AND WOOD	0.38	0.46	0.45	0.50	0.43	0.49	0.58	0.55	0.74	04. CEREALS/CEREAL PREPARATN	0.65	0.60	0.59	0.66	0.35	0.58	0.54	0.65	0.76
74. INDUSTRIAL EQUIPMENT NES	0.29	0.30	0.37	0.46	0.50	0.44	0.48	0.50	0.72	52. INORGANIC CHEMICALS	0.77	0.82	0.74	0.74	0.48	0.53	0.59	0.56	0.75
04. CEREALS/CEREAL PREPARATN	0.65	0.40	0.33	0.27	0.27	0.37	0.29	0.21	0.66	28. METAL ORES/METAL SCRAP	0.66	0.70	0.65	0.71	0.52	0.68	0.75	0.73	0.72

78. ROAD VEHICLES	0.22	0.22	0.32	0.34	0.29	0.29	0.38	0.39	0.65	23. CRUDE/SYNTHET/REC RUBBER	0.91	0.79	0.68	0.72	0.49	0.60	0.60	0.62	0.65
12. TOBACCO/MANUFACTURES	0.37	0.41	0.04	0.04	0.06	0.04	0.03	0.42	0.65	83. TRAVEL GOODS/HANDBAG/ETC	0.45	0.41	0.41	0.35	0.20	0.29	0.36	0.49	0.65
56. MANUFACTURED FERTILIZERS	0.80	0.86	0.91	0.76	0.62	0.69	0.59	0.48	0.64	26. TEXTILE FIBRES	0.75	0.85	0.63	0.57	0.47	0.57	0.55	0.62	0.65
03. FISH/SHELLFISH/ETC.	0.38	0.44	0.46	0.44	0.37	0.40	0.48	0.48	0.63	41. ANIMAL OIL/FAT	0.83	0.94	0.72	0.46	0.24	0.78	0.52	0.53	0.65
97. GOLD NONMONETARY EX ORE	0.04	1.22	0.11	0.10	0.01	0.00	0.01	0.16	0.61	73. METALWORKING MACHINERY	0.96	1.01	0.47	0.54	0.39	0.46	0.56	0.58	0.63
82. FURNITURE/FURNISHINGS	0.92	0.82	0.76	0.62	0.44	0.48	0.49	0.49	0.54	53. DYEING/TANNING/COLOR MAT	0.65	0.61	0.63	0.59	0.49	0.49	0.51	0.54	0.63
79. RAILWAY/TRAMWAY EQUIPMNT	0.41	0.29	0.27	0.36	0.20	0.14	0.11	0.15	0.50	08. ANIMAL FEED EX UNML CER.	0.87	0.61	0.58	0.60	0.51	0.50	0.45	0.70	0.62
59. CHEM MATERIAL/PRODS NES	0.46	0.38	0.39	0.46	0.35	0.35	0.37	0.41	0.49	87. SCIENTIFIC/ETC INSTRUMNT	0.72	0.64	0.56	0.52	0.39	0.42	0.43	0.44	0.57
53. DYEING/TANNING/COLOR MAT	0.32	0.31	0.39	0.32	0.30	0.34	0.34	0.34	0.45	57. PLASTICS IN PRIMARY FORM	0.65	0.53	0.55	0.53	0.36	0.38	0.37	0.44	0.54
69. METAL MANUFACTURES NES	0.42	0.30	0.33	0.41	0.22	0.24	0.26	0.30	0.40	27. CRUDE FERTILIZER/MINERAL	0.76	0.61	0.63	0.68	0.40	0.48	0.50	0.49	0.49
62. RUBBER MANUFACTURES NES	0.31	0.30	0.35	0.35	0.26	0.33	0.36	0.35	0.38	89. MISC MANUFACTURES NES	0.50	0.48	0.44	0.43	0.27	0.28	0.29	0.35	0.49
29. CRUDE ANIM/VEG MATER NES	0.31	0.31	0.37	0.34	0.29	0.33	0.33	0.30	0.37	69. METAL MANUFACTURES NES	0.52	0.50	0.44	0.40	0.32	0.33	0.36	0.41	0.47
51. ORGANIC CHEMICALS	0.33	0.27	0.28	0.33	0.22	0.23	0.23	0.27	0.37	58. PLASTICS NONPRIMRY FORM	0.56	0.48	0.48	0.45	0.37	0.40	0.37	0.37	0.47
55. PERFUME/COSMETIC/CLEANSR	0.27	0.28	0.29	0.29	0.25	0.34	0.30	0.26	0.35	71. POWER GENERATING EQUIPMT	0.51	0.42	0.33	0.36	0.24	0.27	0.36	0.39	0.47

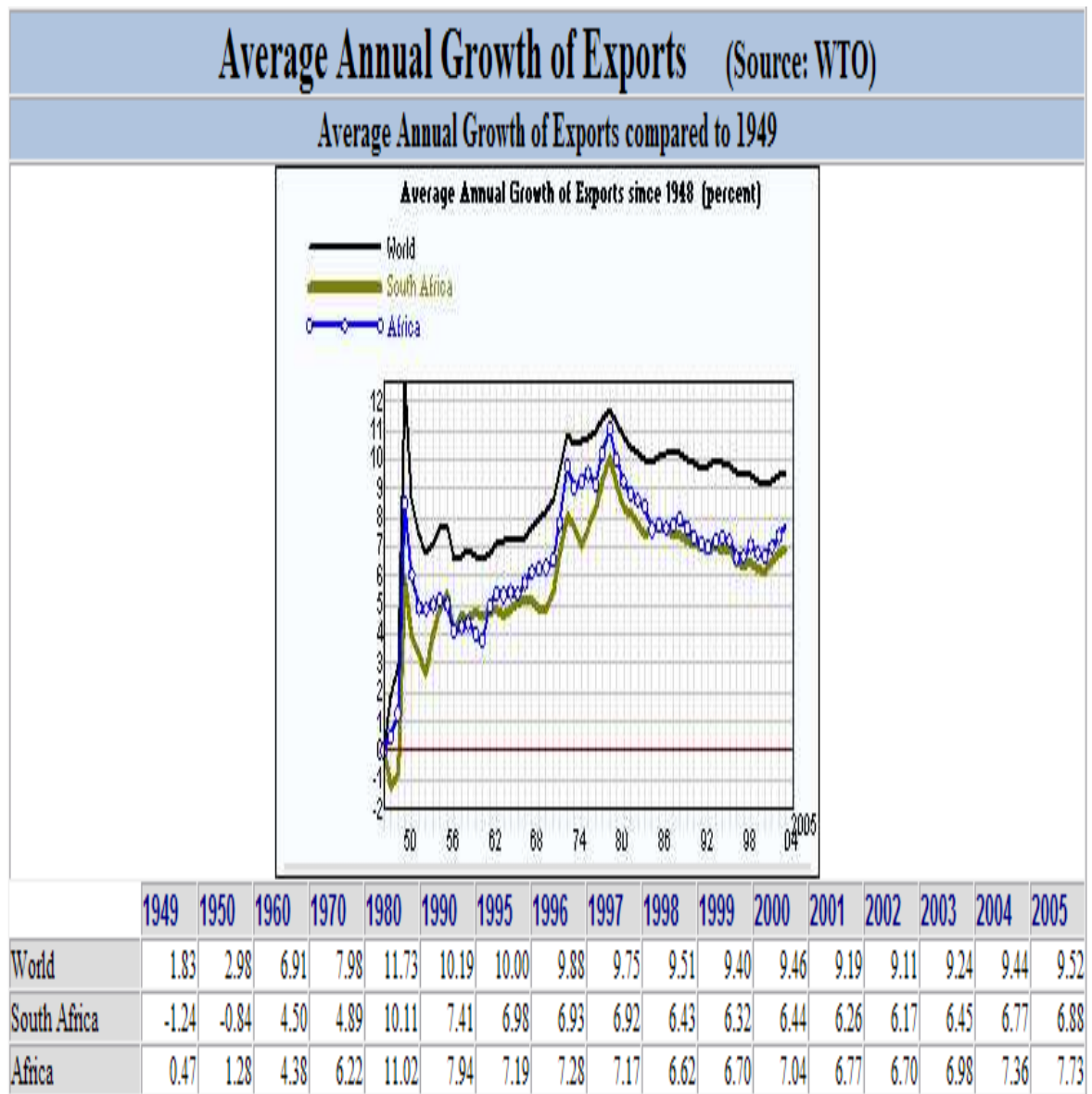
64. PAPER/PAPERBOARD/ARTICLE	0.36	0.41	0.40	0.44	0.38	0.34	0.36	0.27	0.33	55. PERFUME/COSMETIC/CLEANSR	0.46	0.43	0.45	0.43	0.34	0.33	0.34	0.38	0.46
63. CORK/WOOD MANUFACTURES	0.24	0.26	0.35	0.31	0.22	0.26	0.26	0.22	0.32	54. PHARMACEUTICAL PRODUCTS	0.74	0.62	0.63	0.63	0.46	0.36	0.38	0.37	0.46
09. MISC FOOD PRODUCTS	0.25	0.24	0.27	0.31	0.26	0.25	0.29	0.24	0.29	77. ELECTRICAL EQUIPMENT	0.33	0.33	0.26	0.24	0.19	0.18	0.21	0.24	0.45
23. CRUDE/SYNTHE/REC RUBBER	0.21	0.15	0.15	0.14	0.12	0.16	0.19	0.18	0.26	07. COFFEE/TEA/COCOA/SPICES	0.38	0.37	0.34	0.36	0.31	0.26	0.29	0.35	0.45
61. LEATHER MANUFACTURES	0.89	0.84	0.96	0.98	0.50	0.30	0.22	0.21	0.25	32. COAL/COKE/BRIQUETTES	0.45	0.70	0.55	0.43	0.66	0.43	0.56	0.50	0.43
71. POWER GENERATING EQUIPMT	0.12	0.11	0.08	0.08	0.09	0.12	0.12	0.19	0.25	12. TOBACCO/MANUFACTURES	0.25	0.35	0.36	0.23	0.23	0.28	0.34	0.53	0.43
72. INDUSTRY SPECIAL MACHINE	0.24	0.21	0.20	0.19	0.17	0.16	0.18	0.17	0.23	84. APPAREL/CLOTHING/ACCESS	0.12	0.12	0.12	0.13	0.09	0.10	0.15	0.24	0.43
57. PLASTICS IN PRIMARY FORM	0.16	0.13	0.21	0.16	0.19	0.16	0.16	0.17	0.23	09. MISC FOOD PRODUCTS	0.34	0.36	0.40	0.42	0.35	0.27	0.32	0.34	0.42
96. COIN NONGOLD NON CURRENT	0.70	1.21	0.86	0.08	0.23	0.17	0.55	0.02	0.19	51. ORGANIC CHEMICALS	0.69	0.53	0.53	0.46	0.37	0.35	0.35	0.34	0.42
65. TEXTILE YARN/FABRIC/ART.	0.17	0.14	0.15	0.13	0.12	0.13	0.15	0.14	0.17	65. TEXTILE YARN/FABRIC/ART.	0.47	0.43	0.42	0.41	0.28	0.28	0.30	0.36	0.42
89. MISC MANUFACTURES NES	0.11	0.09	0.10	0.10	0.09	0.11	0.12	0.12	0.17	11. BEVERAGES	0.41	0.39	0.38	0.29	0.24	0.22	0.29	0.33	0.41
33. PETROLEUM AND PRODUCTS	0.35	0.29	0.28	0.24	0.20	0.16	0.16	0.12	0.16	29. CRUDE ANIM/VEG MATER NES	0.53	0.47	0.43	0.39	0.30	0.25	0.28	0.33	0.40
07. COFFEE/TEA/COCOA/SPICES	0.19	0.19	0.18	0.19	0.16	0.16	0.14	0.12	0.14	64. PAPER/PAPERBOARD/ARTICLE	0.51	0.43	0.42	0.36	0.29	0.30	0.35	0.28	0.40
00. LIVE ANIMALS EXCEPT FISH	0.14	0.12	0.14	0.11	0.10	0.12	0.19	0.12	0.14	82. FURNITURE/FURNISHINGS	0.18	0.17	0.21	0.19	0.18	0.19	0.20	0.27	0.39
81. BUILDING FIXTURES ETC	0.15	0.12	0.13	0.12	0.07	0.09	0.11	0.11	0.14	01. MEAT PREPARATIONS	0.34	0.22	0.21	0.23	0.14	0.12	0.20	0.29	0.38
22. OIL SEEDS/OIL FRUITS	0.23	0.17	0.23	0.17	0.16	0.22	0.15	0.07	0.13	63. CORK/WOOD MANUFACTURES	0.31	0.28	0.24	0.27	0.23	0.25	0.28	0.28	0.37
43. ANIMAL/VEG OILS PROCES'D	0.25	0.19	0.25	0.20	0.18	0.17	0.17	0.15	0.12	06. SUGAR/SUGAR PREP/HONEY	0.11	0.12	0.12	0.14	0.10	0.13	0.24	0.38	0.37

58. PLASTICS NONPRIMARY FORM	0.09	0.08	0.08	0.08	0.07	0.08	0.09	0.09	0.11	96. COIN NONGOLD NON CURRENT	0.00	0.51	0.18	0.02	0.41	0.07	0.10	0.02	0.3
68. ANIMAL FEED EX UNML CER.	0.05	0.04	0.04	0.04	0.05	0.08	0.10	0.06	0.11	88. PHOTOGRAPHIC EQUICLOCKS	0.42	0.47	0.40	0.38	0.27	0.29	0.31	0.32	0.3
73. METALWORKING MACHINERY	0.10	0.09	0.12	0.09	0.07	0.09	0.07	0.08	0.10	61. LEATHER MANUFACTURES	0.58	0.52	0.50	0.49	0.30	0.26	0.28	0.36	0.3
87. SCIENTIFIC/ETC INSTRUMNT	0.14	0.11	0.11	0.09	0.06	0.07	0.09	0.08	0.10	24. CORK AND WOOD	0.31	0.25	0.21	0.25	0.18	0.18	0.20	0.22	0.3
42. FIXED VEG OILS/FATS	0.18	0.15	0.16	0.17	0.13	0.11	0.07	0.05	0.08	43. ANIMAL/VEG OILS PROCES'D	0.56	0.35	0.61	0.55	0.33	0.31	0.23	0.27	0.3
84. APPAREL/CLOTHING/ACCESS	0.09	0.08	0.09	0.10	0.08	0.09	0.10	0.08	0.08	68. NONFERROUS METALS	0.29	0.33	0.34	0.55	0.18	0.24	0.27	0.30	0.2
77. ELECTRICAL EQUIPMENT	0.07	0.07	0.06	0.06	0.05	0.05	0.06	0.06	0.08	67. IRON AND STEEL	0.25	0.26	0.27	0.24	0.20	0.21	0.22	0.21	0.2
01. MEAT PREPARATIONS	0.09	0.12	0.11	0.11	0.12	0.12	0.11	0.10	0.08	21. HIDE/SKIN/FUR, RAW	0.39	0.41	0.47	0.47	0.30	0.23	0.36	0.33	0.2
76. TELECOMMS ETC EQUIPMENT	0.08	0.10	0.09	0.08	0.07	0.06	0.06	0.07	0.08	81. BUILDING FIXTURES ETC	0.24	0.22	0.21	0.23	0.17	0.16	0.18	0.21	0.2
02. DAIRY PRODUCTS EGGS	0.18	0.20	0.23	0.14	0.10	0.17	0.12	0.10	0.08	03. FISH/SHELLFISH/ETC.	0.19	0.17	0.12	0.11	0.10	0.08	0.12	0.15	0.2
41. ANIMAL OIL/FAT	0.18	0.10	0.08	0.19	0.10	0.11	0.12	0.11	0.07	05. VEGETABLES AND FRUIT	0.17	0.13	0.13	0.12	0.08	0.08	0.13	0.12	0.1
83. TRAVEL GOODS/HANDBAG/ETC	0.05	0.06	0.06	0.04	0.02	0.03	0.03	0.03	0.07	02. DAIRY PRODUCTS EGGS	0.21	0.08	0.08	0.16	0.10	0.11	0.11	0.09	0.1
88. PHOTOGRAPHIC EQUICLOCKS	0.04	0.04	0.04	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.06	25. PULP AND WASTE PAPER	0.14	0.20	0.19	0.17	0.11	0.12	0.12	0.12	0.1
75. OFFICE/DAT PROC MACHINES	0.05	0.04	0.06	0.04	0.03	0.03	0.03	0.02	0.05	00. LIVE ANIMALS EXCEPT FISH	0.11	0.09	0.08	0.07	0.07	0.08	0.09	0.13	0.1
54. PHARMACEUTICAL PRODUCTS	0.08	0.09	0.07	0.10	0.05	0.05	0.04	0.04	0.05	22. OIL SEEDS/OIL FRUITS	0.15	0.13	0.09	0.23	0.08	0.06	0.09	0.10	0.1
85. FOOTWEAR	0.04	0.03	0.04	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	97. GOLD NONMONETARY EX ORE	0.01	0.02	0.03	0.00	0.00	0.01	0.00	0.02	0.0

Anexo N°4: Variación de Indicadores económicos de Sudáfrica



Anexo N°5: Exportaciones e Importaciones de Sudáfrica por país



BIBLIOGRAFIA

- Censo de Sudáfrica: Foreign Trade Statistics
www.census.gov/foreign-trade
- Información Consejo de Estudio de la OMC
- DTI: The Department of Trade and Industry Republic of South Africa
<http://www.thedti.gov.za>
- Datos obtenidos de la Compañía Sudamericana de Vapores
www.csav.com
- Datos obtenidos de Rennies Shipping Agency
www.rennies.co.za
- Sistema de Bibliotecas UNMSM
- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Servicio de Señalización Marítima Armada de Chile/ Dirección de Seguridad y Operaciones Marítimas
<http://www.directemar.cl/senmar/esp-version/cont.htm>
- Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas
<http://www.eumed.net/cursecon>
- Prochile
www.prochile.cl (<http://www.prochile.cl/servicios/faq/links.php?categoria=25>)
- Índice de Libertad Económica 2007
http://www.heritage.org/index/countryFiles/pdfs/SouthAfrica_SP.pdf

- Portal Oficial de Sudáfrica (The official gateway)
http://www.southafrica.info/doing_business/investment/open.htm
- Información Departamento de Estudios de la Cámara Marítima