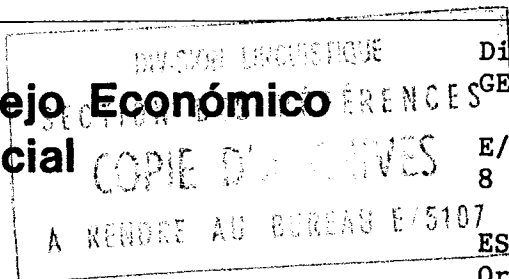




**Consejo Económico
y Social**



Distr.
GENERAL

E/CN.4/Sub.2/1990/13
8 de agosto de 1990

ESPAÑOL

Original: ESPAÑOL/FRANCES
INGLES/RUSO

COMISION DE DERECHOS HUMANOS
Subcomisión de Prevención de Discriminaciones
y Protección a las Minorías
42° período de sesiones
Tema 5 b) del programa provisional

ELIMINACION DE LA DISCRIMINACION RACIAL

CONSECUENCIAS ADVERSAS QUE TIENE PARA EL DISFRUTE DE LOS DERECHOS
HUMANOS LA ASISTENCIA POLITICA, MILITAR, ECONOMICA Y DE OTRA
INDOLE QUE SE PRESTA A LOS REGIMENES COLONIALISTAS Y RACISTAS
DEL AFRICA MERIDIONAL

Informe actualizado preparado por el Sr. Ahmad M. Khalifa,
Relator Especial

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. ANTECEDENTES	1 - 11	1
II. TENDENCIAS DE LA DESINVERSION EN SUDAFRICA	12 - 27	4
A. La desinversión y la situación de la economía nacional	12 - 14	4
B. Tendencias más recientes de la desinversión	15 - 17	5
C. Procedimientos de desinversión	18 - 27	6
1. Cierre total de las operaciones: oficinas de venta y de representación y filiales	19	7
2. Reducción de las inversiones directas	20	7

INDICE (continuación)

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
II. (cont.) 3. Venta de un segmento de las actividades ...	21 - 25	7
4. Vínculos distintos a la participación en el capital	26 - 27	9
III. LA ECONOMIA SUDAFRICANA: SANCIONES Y REACCIONES ..	28 - 60	11
A. Debilidades estructurales de la economía de <u>apartheid</u>	28 - 36	11
B. Medidas adoptadas por el Gobierno de Sudáfrica para contrarrestar las sanciones	37 - 51	13
1. Moratoria y reescalonamiento de la deuda ..	37 - 42	13
2. El sistema de doble tipo de cambio	43 - 44	14
3. Formas de eludir las sanciones comerciales y la obligación de efectuar compras de contrapartida	45 - 46	15
4. Ajuste estructural	47 - 51	16
C. Insuficiencia de las medidas adoptadas por los gobiernos extranjeros	52 - 60	17
IV. FUENTES UTILIZADAS PARA LA PREPARACION DEL INFORME	61 - 62	20
V. OBSERVACIONES RECIBIDAS POR EL RELATOR ESPECIAL ...	63 - 73	22
A. Observaciones recibidas de los gobiernos	64	22
B. Observaciones recibidas de órganos y organismos especializados de las Naciones Unidas	65 - 72	25
C. Otras respuestas	73	26
VI. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA LISTA ACTUALIZADA	74 - 79	27
A. Guía de la lista general actualizada	74 - 78	27
B. Lista de símbolos y abreviaturas	79	28

Anexo: Empresas transnacionales de Sudáfrica en el extranjero

I. ANTECEDENTES

1. En su resolución 3 (XXVI), de 19 de septiembre de 1973, la Subcomisión de Prevención de Discriminaciones y Protección a las Minorías recomendó a la Comisión de Derechos Humanos que diera instrucciones a la Subcomisión para que designara a un Relator Especial con el fin de que evaluara las consecuencias negativas que tenía para el disfrute de los derechos humanos la asistencia que se prestaba, en particular mediante inversiones de capital extranjero y ayuda militar, a los regímenes racistas del África meridional. Una vez ratificada esa resolución por la Comisión de Derechos Humanos y el Consejo Económico y Social, la Subcomisión, por su resolución 2 (XXVII) de 16 de agosto de 1974, nombró al Sr. Ahmad M. Khalifa Relator Especial para que preparara un estudio sobre esta cuestión. El Sr. Khalifa presentó el estudio (E/CN.4/Sub.2/383) 1/ a la Subcomisión en su 30° período de sesiones, que fue examinado también por la Comisión de Derechos Humanos en su 34° período de sesiones y por la Asamblea General en su trigésimo tercer período de sesiones.
2. En su resolución 1 (XXX), de 26 de agosto de 1977, la Subcomisión, después de examinar el informe del Sr. Khalifa, invitó al Relator Especial, conforme a la petición formulada por la Comisión de Derechos Humanos, a que preparara el material necesario para confeccionar una lista general provisional en la que se identificase a las personas y entidades cuyas actividades constituían una asistencia a los regímenes colonialistas y racistas del África meridional.
3. El informe preparado por el Sr. Khalifa en cumplimiento de esa solicitud (E/CN.4/425 y Corr.1 a 3 y Add.1 a 7) contenía una lista general provisional de los bancos, empresas y otras organizaciones que prestaban asistencia a los regímenes racistas y colonialistas del África meridional, así como las observaciones sobre el tema comunicadas al Relator Especial por los gobiernos.
4. En su resolución 2 (XXXIII), de 2 de septiembre de 1980, la Subcomisión, de conformidad con la resolución 11 (XXXVI), de 26 de febrero de 1980, de la Comisión de Derechos Humanos, que el Consejo Económico y Social había hecho suya por su decisión 1980/131 de 2 de mayo de 1980, decidió encargar al Relator Especial que siguiera actualizando la lista anualmente y que presentara a la Comisión el informe actualizado por conducto de la Subcomisión. Esa decisión fue acogida con satisfacción por la Comisión en su resolución 8 (XXXVII), de 23 de febrero de 1981, y ratificada por el Consejo Económico y Social en su decisión 1981/141 de 8 de mayo de 1981.
5. La Asamblea General, en sus períodos de sesiones trigésimo quinto, trigésimo séptimo, trigésimo noveno, cuadragésimo primero y cuadragésimo tercero (resoluciones 35/32 de 14 de noviembre de 1980, 37/39 de 3 de diciembre de 1982, 39/15 de 23 de noviembre de 1984, 41/95 de 4 de diciembre de 1986 y 43/92 de 8 de diciembre de 1988) y la Comisión de Derechos Humanos en sus períodos de sesiones 37° a 45° (resoluciones 8 (XXXVII) de 23 de febrero de 1981, 1982/12 de 25 de febrero de 1982, 1983/11 de 18 de febrero de 1983, 1984/6 de 28 de febrero de 1984, 1985/9 de 26 de febrero de 1985, 1986/6 de 28 de febrero de 1986, 1987/10 de 26 de febrero de 1987, 1988/12 de 29 de febrero de 1988 y 1989/6 de 29 de febrero de 1989) encargaron al Relator Especial que actualizara su informe, con sujeción a la revisión anual.

6. Sobre la base de estas resoluciones y decisiones, el Relator Especial, Sr. Khalifa presentó los siguientes informes:

E/CN.4/Sub.2/1982/10.

E/CN.4/Sub.2/1983/6 y Add.1 y 2.

E/CN.4/Sub.2/1984/8 y Add.1 y 2.

E/CN.4/Sub.2/1985/8 y Add.1 y 2.

E/CN.4/Sub.2/1987/8/Rev.1 y Add.1, partes I y II.

E/CN.4/Sub.2/1988/6 y Add.1.

E/CN.4/Sub.2/1989/9 y Corr.1 y Add.1.

7. En su resolución 43/92 de 8 de diciembre de 1988, la Asamblea General, entre otras cosas, expresó su reconocimiento al Relator Especial por su informe actualizado (E/CN.4/Sub.2/1988/6 y Add.1) invitándole a que:

"a) Continúe actualizando, con sujeción a revisiones anuales, la lista de bancos, empresas transnacionales y otras organizaciones que prestan asistencia al régimen racista y colonialista de Sudáfrica, dando los detalles sobre las empresas incluidas en la lista que el Relator considere necesarios y adecuados, incluidas explicaciones de las respuestas, si se reciben, y a que presente el informe actualizado a la Asamblea General en su cuadragésimo quinto período de sesiones;

b) Use todos los materiales disponibles procedentes de otros órganos de las Naciones Unidas, Estados Miembros, movimientos de liberación nacional reconocidos por la Organización de la Unidad Africana, organismos especializados y otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, así como otras fuentes pertinentes, con el fin de indicar el volumen, la naturaleza y las consecuencias humanas adversas de la asistencia prestada al régimen racista de Sudáfrica;

c) Intensifique los contactos directos con el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, el Centro contra el Apartheid de la Secretaría y el Consejo de las Naciones Unidas para Namibia, con miras a consolidar la cooperación mutua en la actualización de su informe."

8. En la misma resolución, la Asamblea General pidió al Relator Especial que "incluya en su informe actualizado una lista de las desinversiones parciales efectuadas por empresas extranjeras en Sudáfrica, enumerando los diversos métodos empleados para evitar el poner fin a toda participación en la economía de Sudáfrica". El Relator Especial ha dado cumplimiento a esta petición de la Asamblea General en su informe correspondiente a 1989 (E/CN.4/Sub.2/1989/9 y Corr.1 y Add.1) que contiene un capítulo II titulado "Tendencias de la desinversión en Sudáfrica".

9. En su 46° período de sesiones, la Comisión de Derechos Humanos aprobó las resoluciones 1990/22 y 1990/23, de 27 de febrero de 1990. En la resolución 1990/22, la Comisión, entre otras cosas, expresó su reconocimiento al Relator Especial por su informe actualizado. En la resolución 1999/23, recomendó que el Consejo Económico y Social invitara al Relator Especial a que prosiguiera la actualización de su informe.

10. De acuerdo con las recomendaciones de la Subcomisión de Prevención de Discriminaciones y Protección a las Minorías (resolución 1989/18, de 31 de agosto de 1989) y de la Comisión de Derechos Humanos (resolución 1990/23), el Consejo Económico y Social, en su resolución 1990/34, de 25 de mayo de 1990, entre otras cosas, invitó al Relator Especial a que prosiguiera la actualización de su informe. El Consejo invitó a la Subcomisión y a la Comisión de Derechos Humanos a que examinaran en su 41° y 42° períodos de sesiones, respectivamente, el informe actualizado.

11. De conformidad con las mencionadas resoluciones, el Relator Especial continuó sus contactos con el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales y el Centro contra el Apartheid. En 1990, visitó esos dos centros y celebró reuniones con el personal encargado. Se procedió a un útil intercambio de opiniones.

II. TENDENCIAS DE LA DESINVERSION EN SUDAFRICA*

A. La desinversión y la situación de la economía nacional

12. Son muchas las grandes empresas transnacionales que desde 1984 han vendido filiales sudafricanas o anunciado su intención de hacerlo. Existen pruebas, sin embargo, de que varias empresas que están liquidando sus inversiones mantienen vínculos distintos a la participación en el capital con el país huésped, desvirtuando de esta forma la finalidad misma del concepto de desinversión. Tres son las formas de establecer vínculos distintos a la participación en el capital: en primer lugar, mediante la concesión de una licencia de producción a otra empresa domiciliada en Africa o en un tercer país; en segundo lugar, mediante la concesión de licencias de producción a una empresa de reciente creación; en tercer lugar, mediante la concesión de licencias de producción a una sociedad fiduciaria constituida al efecto. Ese tipo de disposiciones permite a la empresa que liquida sus inversiones mantener su presencia indirecta en el país receptor y garantiza la continuidad en la transferencia de tecnología.

13. Se ha afirmado que a mediados de 1988 se habían liquidado el 46% de las inversiones de las filiales extranjeras que operan en Sudáfrica. Aunque algunas empresas extranjeras se han precipitado a liquidar sus inversiones ¿hasta qué punto están cortando realmente sus vínculos económicos con Sudáfrica cuando suprimen sus operaciones directas o venden sus activos sudafricanos? Sólo se ha prestado escasa atención a este problema en la documentación sobre la materia.

14. Cabe recordar en esta etapa la coincidencia aproximada de numerosos acontecimientos, tanto internos como externos, con el decenio de 1980, época en que el debate sobre la liquidación de las inversiones en Sudáfrica adquirió considerable importancia internacional. En primer lugar, la tasa de inversión global (formación de capital) de la economía mostró un marcado retroceso, pasando del 26,4% en 1980 al 19,5% en 1987. El estancamiento del crecimiento económico y las tasas de crecimiento a veces negativas registradas por la economía sudafricana en 1982, 1983 y 1985 fueron en gran medida reflejo de esa lenta aunque continua desaceleración de la tasa de inversión global. En segundo lugar, la fluctuación del precio del oro introdujo un cierto grado de inestabilidad en los recursos externos del país, que obligó a recurrir a controles de cambio y a otras medidas restrictivas. En tercer lugar, una diversidad de acontecimientos internos que constituyen una serie completamente distinta de factores de desestabilización como los repetidos estados de emergencia, las restricciones a los medios de comunicación, las detenciones masivas, las actividades industriales de los trabajadores, los destierros, los

* El presente capítulo está basado fundamentalmente en los documentos E/1989/17, E/C.10/1989/7, E/C.10/1989/8, E/C.10/1989/9, E/C.10/1988/7 presentados a la Comisión de Empresas Transnacionales y el informe preparado por Beate Klein, titulado "Transnational Corporate disinvestment from Africa: Selective disengagement" (Centro de las Naciones Unidas contra el Apartheid, notas y documentos -13/88, agosto de 1988).

juicios políticos, etc., crearon un clima poco proclive a la confianza comercial. En estudios recientes sobre la economía sudafricana se llega a la conclusión de que, a la tasa de crecimiento anual actual del 2,3% (el crecimiento de la población negra es del 2,8), es necesario que la economía crezca a un mínimo del 5% al año para evitar una mayor intensificación del desempleo que, según estimaciones no oficiales, llega a los 6 millones. Por tanto, como consecuencia de la disminución de la actividad financiera, la inestabilidad de los ingresos de exportación en oro, una tasa de inflación de aproximadamente el 15%, la amortización de una deuda de 27.5000 millones de dólares de los Estados Unidos, las dificultades internas de la administración presupuestaria y "la débil situación de los mercados mundiales" comerciales y financieros, la economía sudafricana, si no abocada a la ruina, ha mostrado signos de fatiga.

B. Tendencias más recientes de la desinversión

15. En el informe revisado (E/1989/17) del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales en Sudáfrica/Namibia, se facilita información sobre la situación actual en 20 países, distribuida en los siguientes apartados: a) empresas transnacionales que han liquidado sus intereses de capital en Sudáfrica o Namibia; b) empresas transnacionales con intereses en empresas (más del 10% de la propiedad del capital) en Sudáfrica; c) empresas transnacionales que tienen intereses en empresas (el 10% de la propiedad del capital) en Namibia; d) empresas nacionales que se encuentran en el proceso de liquidar sus intereses de capital en Sudáfrica y en Namibia. Para confeccionar y modificar esta lista se utilizaron todas las fuentes de información de que se disponía tales como informes anuales, guías de empresas, guías comerciales y económicas, publicaciones especializadas, revistas, etc., y se sometió también a la comprobación de las empresas interesadas. Debe recordarse, no obstante que el requisito de poseer el 10% del capital hace que muchas empresas queden fuera de esta lista.

16. De las 1.226 empresas transnacionales identificadas como activas a través de filiales en Sudáfrica, 563 liquidaron sus intereses de capital entre 1984 y 1988, es decir el 46% del número total de empresas transnacionales de Sudáfrica. En la actualidad, las empresas transnacionales que tienen intereses de capital en Sudáfrica o Namibia representan algo más del 50%. Unas 31, es decir, el 2,5% de las empresas transnacionales han reducido sus intereses de capital en empresas, y 16, o sea el 1,3% de éstas, se encuentran en el proceso de liquidar sus intereses de capital. De los principales países, los Estados Unidos han liquidado casi el 62% de sus inversiones, el Reino Unido el 31% y la República Federal de Alemania aproximadamente el 22%. El Canadá ha retirado a 31 de 39 empresas, o sea el 80%, Australia el 70%, Suecia el 59%, los Países Bajos el 45%, Francia el 42% y Suiza el 14%. Finlandia, Irlanda y Noruega liquidaron la totalidad de sus inversiones, pese a que su presencia en Sudáfrica era relativamente reducida. Por otra parte Portugal, España y Luxemburgo, cada una de las cuales sólo tiene una empresa en Sudáfrica, no han liquidado en parte alguna sus inversiones. Pese a que el cómputo estadístico de las desinversiones es impresionante, es punto capital en el examen de éstas el alcance y naturaleza de los vínculos distintos a la participación en el capital que la empresa extranjera mantiene después de vender su participación en el capital de una filial sudafricana.

17. Debería señalarse en este lugar que las restricciones a las inversiones directas en Sudáfrica mediante leyes y decretos son las medidas económicas más comunes adoptadas por los gobiernos en materia de inversiones de capital directas. El rasgo característico de la mayoría de estas leyes es que permiten la existencia de niveles de inversión, si bien prohíben la realización de nuevas inversiones mediante la introducción o transferencia de capital o la ampliación de las actividades. Ya en 1978 los países nórdicos habían promulgado leyes al efecto reemplazadas después por medidas más avanzadas que aplicaron posteriormente. Por ejemplo, la prohibición de Suecia de realizar nuevas inversiones entró en vigor el 1° de julio de 1985. En ella se daba una definición bastante rigurosa de nuevas inversiones, que incluía el arrendamiento de equipo de capital aunque con excepciones en el caso de nuevas inversiones en "capacitación, salud y otros sectores sociales" relacionadas con actividades humanitarias. Esta fue la política seguida por el Consejo de Ministros de la CEE en octubre de 1986 al adoptar la decisión de suspender las nuevas inversiones directas en Sudáfrica, aunque permitiendo excepciones en el caso de actividades relacionadas con los intereses de las víctimas del apartheid. En los Estados Unidos, la sección 5.060 de la Ley contra el apartheid prohíbe las nuevas inversiones, la aportación de fondos y la concesión de créditos y cualquier otra ampliación de los créditos aunque no incluía la reinversión de las utilidades. De igual forma, los Gobiernos de Australia, Austria, Irlanda, Luxemburgo, Francia y España han promulgado leyes que prohíben la realización de nuevas inversiones en Sudáfrica. Sin embargo, las restricciones impuestas mediante medidas legislativas a la corriente de inversiones extranjeras directas a Sudáfrica no implica una liquidación real de sus inversiones, pese a tener graves consecuencias para el futuro crecimiento económico de Sudáfrica. Al lado de estas limitaciones a las restricciones de efectuar nuevas inversiones impuestas mediante actos legislativos, a la liquidación de inversiones por parte de las empresas transnacionales ha seguido en muchos casos la concesión de licencias u otras formas de acuerdos contractuales subrepticios con sus antiguas filiales en los que se contempla la transferencia de tecnología, vital para las industrias sudafricanas. En los párrafos que siguen se examinan algunas de las cuestiones relativas a la concesión de licencias y al mantenimiento de vínculos distintos a la participación en el capital por parte de las empresas transnacionales.

C. Procedimientos de desinversión

18. La retirada de las inversiones adopta distintas formas, si bien a los efectos de este documento pueden agruparse a grandes rasgos en tres categorías: en primer lugar, cierre total de las operaciones, incluidas las oficinas de venta y de representación y las filiales; en segundo lugar, reducción de la inversión directa, es decir, ventas parciales y dilución; en tercer lugar, venta de un segmento de las actividades a terceros, a la gerencia local y a una sociedad fiduciaria. En todas estas modalidades de retirada se han utilizado acuerdos sobre concesión de licencias, las cuales constituyen componentes decisivos de todas las opciones salvo la primera. Se examinan a continuación los tres métodos de retirada de las inversiones con referencia a los casos específicos de desinversión al objeto de determinar en qué medida las empresas que abandonan el país mantienen mediante otros acuerdos vínculos económicos con Sudáfrica.

1. Cierre total de las operaciones: oficinas de venta y de representación y filiales

19. Desde 1984, 32 empresas transnacionales han seguido este método de desinversión, lo que representa el 9% del total de las desinversiones identificadas con la información de que se dispone. Entre las empresas que han escogido liquidar sus inversiones siguiendo este procedimiento, 29 eran estadounidenses, una del Reino Unido y dos de la República Federal de Alemania. El Dresdner Bank de la República Federal de Alemania y el Chase Manhattan Bank de los Estados Unidos fueron los dos bancos transnacionales importantes que cerraron sus oficinas de representación en Sudáfrica. Sin embargo, el cierre al que se dió mayor publicidad fue el anuncio en 1987 por la Eastman Kodak Company de los Estados Unidos de la venta e interrupción de las actividades de comercialización y fotocopia, aun cuando la empresa no tenía instalaciones fabriles en Sudáfrica. Kodak anunció asimismo que por ningún conducto se venderían sus productos a los clientes sudafricanos. Sin embargo, Kodak volvió a estar presente directamente en Sudáfrica en 1988 al adquirir Sterling Drug Inc. y sigue siendo posible adquirir sus productos en Sudáfrica pese a que no está claro cómo entran en el país. Por consiguiente, el cierre de las operaciones no significa necesariamente el término de los futuros compromisos con Sudáfrica. Trece de las 32 compañías que han seguido este procedimiento de desinversión mantienen relaciones activas de un tipo u otro con Sudáfrica.

2. Reducción de las inversiones directas

20. Este método incluye la venta parcial y la dilución de activos. Puesto que tanto una como la otra suponen una reducción más que una liquidación de los activos africanos, se infiere que la existencia de relaciones activas constituye parte integrante de estas retiradas. Los dos métodos constituyen también las primeras etapas de lo que será en última instancia una liquidación total. Este es el caso de Hill Samuel, Standard Chartered PLC y Metal Box que liquidaron totalmente sus inversiones en Sudáfrica tras reducir primeramente su participación. La información hasta ahora recibida es que un total de 31 empresas han reducido sus intereses de capital por este método en Sudáfrica y Namibia, lo que representa el 2,5% de la desinversión total. De éstas, 15 empresas procedían del Reino Unido, 12 de Estados Unidos y una de Austria, Francia, Países Bajos y Suiza, una por cada país. Aunque con este método de desinversión, por venta parcial o dilución mediante fusión con otras compañías, se consigue una reducción de su nivel de actividad en Sudáfrica sin una retirada efectiva de capital, es difícil determinar las consecuencias económicas o políticas de estas medidas que serán comparativamente inferiores a las de otros métodos de retirada en gran escala. En muchos casos, las ventas parciales no suponen nada más que un cambio de titularidad y la empresa matriz conserva más o menos la misma participación en los mercados financieros y comerciales.

3. Venta de un segmento de las actividades

21. Como se expuso más arriba, este método suele adoptar tres formas: a) venta a terceros; b) venta a la gerencia local; c) venta a una sociedad fiduciaria.

a) Venta a terceros

22. Este es el método más sencillo de retirada de Sudáfrica. Fue adoptado por 118 empresas y representó el 35% de las 339 liquidaciones de inversiones identificadas hasta mediados de 1988. Algunos alegan que la partida de las empresas de una nación sólo supone su sustitución por las transnacionales de otras naciones. Pese a que el 70% de las empresas de los Estados Unidos vendidas a terceros lo fueron a empresas sudafricanas, en 28 casos sigue sin conocerse la identidad del comprador.

23. Es más, la información de que se dispone sobre empresas que han liquidado sus inversiones muestra que en todos los casos conocidos de venta a terceros se seguían manteniendo relaciones activas y que dos tercios de esas compañías habían establecido vínculos distintos a la participación en el capital. No cabe duda de que se ha producido una disminución general de la importancia de las inversiones extranjeras en Sudáfrica. En otras palabras la sustitución de los extranjeros por inversores sudafricanos ha llevado a un gran aumento del control interno del capital y a una mayor participación de nacionales sudafricanos en la gestión de los negocios. Sin embargo, algunos de esos nuevos inversores siguen sencillamente realizando las mismas actividades sin ningún cambio o las ajustan a las estructuras del viejo régimen. Lo que es más, algunos de los que se encuentran próximos a los grupos gubernamentales han podido efectuar adquisiciones importantes y estratégicas gracias al proceso de desinversión, proporcionando al Gobierno de esta forma acceso cada vez mayor a la tecnología extranjera a cambio de las facilidades que se le ofrecieron para adquirir las empresas. Por ejemplo, Allied Technologies (Altech), que es una de las principales empresas de la industria de telecomunicaciones de Sudáfrica, con oficinas en los Estados Unidos, el Reino Unido y el Japón, depende vitalmente de esos vínculos para conservar su acceso a la tecnología de telecomunicaciones más reciente. Altech posee el 55% de las acciones tanto de la antigua filial de la ITT, la Standard Telephone and Cables, como de la antigua filial del grupo de electrónica y radiocomunicaciones de los Estados Unidos, Motorola, denominada en la actualidad Alcom Systems. Entre los aparatos de electrónica y telecomunicaciones fabricados por Altech, un producto es famoso: un aparato de radiocomunicaciones bidireccional de alta frecuencia, favorito de las fuerzas de seguridad sudafricanas. En la lista de clientes conocidos de Altech figura el South African Reserve Bank, el Consejo de Investigaciones Científicas e Industriales, los Servicios de Transporte Sudafricanos, el Departamento de Relaciones Exteriores y Correos. En circunstancias semejantes a Altech se encuentran las poderosas sociedades de financiación de la minería y las instituciones de ahorro nacional de Sudáfrica que han tenido una participación personal en esas lucrativas adquisiciones. En resumen, algunas de las multinacionales que han liquidado sus inversiones no han desaparecido completamente de Sudáfrica; por el contrario, las antiguas filiales siguen en realidad firmemente enraizadas en el país gracias a ingeniosos procedimientos como las fusiones voluntarias y las adquisiciones fáciles.

b) Venta a la gerencia local

24. Esta forma de venta se ha utilizado en 36 casos o sea en el 11% de las desinversiones comunicadas en Sudáfrica. El procedimiento normalmente seguido en la venta a la gerencia es que ésta solicite un préstamo a un banco de inversiones normalmente con ayuda de la empresa matriz y lo destine a adquirir

el control de la filial. Sin embargo, en Sudáfrica la práctica normal ha sido que las mismas empresas que liquidan sus inversiones se encarguen de la labor de hallar fondos y concertar acuerdos. El procedimiento les conviene por cuanto permite que las actividades corran a cargo, como de costumbre, de un equipo gerente que conocen y en el que confían. La "antigua filial" paga regalías o derechos de licencia por la utilización de la tecnología y los procesos de la empresa matriz, además del precio de compra. El equipo de gerencia que efectúa la compra es más dependiente de la empresa matriz en materia de tecnología, patentes y suministros de lo que sería un tercero. Esta dependencia es conveniente por cuanto ofrece mejores perspectivas de relaciones a largo plazo con la nueva compañía en razón de las disposiciones recogidas en los acuerdos. En las grandes liquidaciones de inversiones, entre ellas las de la General Electric, General Motors y la International Business Machines de los Estados Unidos y el Grupo Rover del Reino Unido, se han realizado ventas a la gerencia local. La General Motors se vendió a su gerencia local. La venta de la General Motors a su gerencia local se efectuó en condiciones que implicaban la entrega por la empresa matriz de 100 millones de rands y al frente de la gerencia local de la filial se encontraba un antiguo director americano de la General Motors. Está muy extendida la idea de que en el contrato, ninguno de cuyos detalles se conoce, figura una cláusula de retroventa que permitiría a la empresa matriz operar abiertamente cuando las circunstancias lo permitan.

c) Venta a una sociedad fiduciaria

25. En este tipo de venta, la empresa que abandona el país transfiere sus activos a una asociación fiduciaria constituida al efecto que paga dichos activos con los futuros ingresos de la empresa. El carácter frecuentemente complejo y confidencial de las asociaciones financieras ofrece ventajas a las empresas que tratan de mantener abierta la posibilidad de volver a operar en el mercado sudafricano. Entre las empresas de los Estados Unidos que han utilizado este sistema figuran Exxon, International Business Machines, Johnson Controls y Ford Motor Company. El grupo de ingeniería sueco, Alfa Laval, anunció en 1987 la transferencia de la propiedad de su filial sudafricana a una sociedad fiduciaria domiciliada fuera de Sudáfrica. Cuando en 1986 la General Motors (Estados Unidos) decidió abandonar Sudáfrica siguió, para liquidar sus inversiones, una fórmula combinada de venta a la gerencia local y sociedad fiduciaria de empleados, estableciéndose en la sociedad fiduciaria una opción de retrocompra en favor de la empresa matriz.

4. Vínculos distintos a la participación en el capital

26. La liquidación de inversiones por las empresas transnacionales no significa necesariamente el término de los vínculos comerciales con Sudáfrica. Las empresas hallan nuevas formas de hacer negocios en Sudáfrica que quizás resultan incluso más rentables. Este tipo de vínculos permiten a las empresas transnacionales realizar negocios más lucrativos que antes en Sudáfrica gracias a los acuerdos de concesión de licencias y otros contratos con las empresas locales, sin la implicación política que supone la inversión directa. Este método se conoce de forma eufemística como el "modelo japonés", ya que son varias las naciones occidentales que están liquidando sus inversiones en Sudáfrica siguiendo un modelo que el Japón utiliza desde hace tiempo. Los intereses económicos japoneses están constituidos por empresas

con oficinas de venta y de representación en Sudáfrica y por vínculos indirectos tales como acuerdos de arrendamiento y de distribución. Por ejemplo, las empresas automovilísticas japonesas como Toyota, Mazda y Nissan conceden en exclusiva la fabricación de sus productos a fabricantes sudafricanos que utilizan piezas suministradas por los japoneses y tecnología japonesa para montar los vehículos. Las computadoras, los productos químicos y los aparatos electrónicos han pasado a ser sus nuevas esferas de interés en Sudáfrica.

27. Los acuerdos de concesión de licencia tienen una ventaja adicional con respecto a otras formas de vínculos comerciales con Sudáfrica. Producen regalías y derechos de licencias que pueden transferirse al tipo más elevado aplicable al "rand comercial" en tanto que el producto de las liquidaciones de las inversiones ha de depositarse en cuentas en "rands financieros" y sólo puede remitirse al extranjero a un tipo de cambio más bajo correspondiente al "rand financiero". Además en los acuerdos de vínculos económicos distintos a la participación de capital suelen figurar contratos de suministro, con lo que las antiguas empresas matrices se aseguran mercados de exportación para las piezas y productos acabados. Los datos más recientes (1988) sobre vínculos distintos a la participación en el capital de las empresas transnacionales en Sudáfrica muestran que 85 de las 207 empresas que han liquidado sus inversiones han mantenido algún tipo de vínculo distinto a la participación en el capital con empresas sudafricanas. Cuarenta y siete de 77 empresas de los Estados Unidos han mantenido estos vínculos: así como 10 de 55 empresas del Reino Unido, 10 de 17 de Alemania (República Federal), 4 de 11 empresas francesas; 3 de 13 empresas canadienses. Los productos objeto de licencia van desde computadoras y equipos electrónicos a equipos petroquímicos, productos farmacéuticos, tecnología de telecomunicaciones y productos agroindustriales. Por esta razón sólo unas pocas empresas transnacionales han interrumpido todos sus vínculos comerciales con Sudáfrica -situación bastante distinta a la impresión que dan las estadísticas sobre desinversión.

III. LA ECONOMIA SUDAFRICANA: SANCIONES Y REACCIONES

A. Debilidades estructurales de la economía de apartheid

28. Debido a los defectos estructurales de su economía, hace tiempo que Sudáfrica depende de los fondos extranjeros para financiar su crecimiento económico, por lo que se ha vuelto sumamente vulnerable a las sanciones económicas. Esta marcada dependencia de la financiación exterior tiene su origen en la incapacidad de la economía sudafricana de generar suficiente ahorro interno con que cubrir la reinversión en el país, así como en la tendencia a que la balanza de pagos por cuenta corriente sea deficitaria durante los períodos de crecimiento económico. Ello se debe en gran parte al propio sistema del apartheid. Desde hace 20 años la economía sudafricana está sufriendo un desgaste progresivo que se ha enmascarado con importantes préstamos del exterior y alzas ocasionales del precio del oro. Las sanciones no han hecho más que agudizar ese declive.

29. En los años sesenta y setenta Sudáfrica experimentó dificultades cada vez mayores para hacer frente a sus necesidades en materia de inversión. Disminuyó el ahorro interno al reducirse la tasa de crecimiento, aumentar el desempleo y descender los ingresos per cápita. Al intensificarse la inflación y la presión fiscal, el consumidor blanco sólo pudo mantener su nivel de vida limitando el ahorro. También en el sector público el ahorro quedó muy por debajo de la demanda de inversiones. En 1977, las inversiones del sector público representaron alrededor del 30% del gasto interno bruto que las autoridades de la administración sólo pudieron financiar en un 22,6% con sus excedentes de explotación. Entre 1956 y 1983 se aceleró la participación del sector público en el total de las deudas en cuenta extranjera. El hecho de que el Estado y las empresas públicas dependan cada vez más del crédito externo repercute en una mayor susceptibilidad de la economía sudafricana a las presiones internacionales.

30. Las grandes dimensiones del sector público en Sudáfrica reflejan una política de distribución de capital basada, no en factores sociales o económicos, sino en consideraciones relativas a su importancia estratégica para la supervivencia del sistema de apartheid, lo cual entraña un enorme costo. Las fuerzas o servicios armados absorben el 20% del presupuesto anual del Estado y el 5% del PNB. En 1988 las partidas de gastos relativas al ejército y la policía aumentaron en un 22%, y en 1989 en un 25% hasta alcanzar la cifra de 14.900 millones de rands. Cerca del 40% del producto interno bruto corresponde en total al gasto público, la mayor parte del cual va a parar al ejército, la policía y actividades semejantes, en tanto que el sector público emplea a un tercio aproximadamente de la mano de obra del país.

31. El ahorro interno no sólo está disminuyendo sino que no se traduce en inversiones internas en capital fijo. Por el contrario, desde 1960 la participación de la inversión interna en capital fijo en el crecimiento del PIB sufre una continua reducción. Pese al bajo tipo de interés, la inversión interna bruta de capital fijo cayó nada menos que en un 31% (en términos reales) entre 1981 y 1987, lo que refleja un ambiente de pérdida de confianza del sector comercial. El descenso fue especialmente señalado en el sector de las manufacturas donde las inversiones productivas no lograron siquiera cubrir la amortización. A consecuencia de ello se ha debilitado el potencial, se ha

recortado la producción, se ha perdido competitividad internacional y ha seguido creciendo el desempleo. En el decenio de 1980 se ha disparado el desempleo hasta llegar al nivel actual del 25 al 30%. Así pues, en términos económicos prácticos, las empresas nacionales y extranjeras habían empezado ya a liquidar sus inversiones mucho antes de que surtiera efecto la campaña pública en favor de las sanciones y la desinversión. Pero mientras Sudáfrica tuvo libre acceso al capital extranjero, pudo camuflar esas distorsiones de su sistema de ahorro e inversión recurriendo a préstamos masivos del extranjero.

32. El defecto básico de la economía sudafricana radica en la estructura de su régimen de exportaciones. Sudáfrica depende en gran medida del comercio exterior, que se eleva al 60% de su PIB anual. Sus ingresos de exportación provienen de los productos primarios y semielaborados: los minerales representan más del 80%, y solamente el oro, más del 40%. De hecho, al margen del crédito externo, la fuerte alza del precio del oro es lo que básicamente ha permitido a Sudáfrica mantener el equilibrio de su balanza de pagos. En cambio, las manufacturas no han logrado ser competitivas en el mercado mundial. Como los mercados internos son pequeños y escasa la mano de obra calificada, consecuencia todo ello de un sistema que se basa en mantener a las masas negras sumidas en la pobreza y el analfabetismo, el sector manufacturero no ha podido obtener economías de escala o acumular en el país conocimientos técnicos especializados.

33. Esta dependencia de las exportaciones primarias hace a la economía sudafricana vulnerable a los cambios que se producen en las economías de sus principales interlocutores comerciales y a las fluctuaciones de los precios mundiales. Además, una productividad cada vez menor está afectando también a las industrias primarias de Sudáfrica. No es fácil ver cómo podría competir la minería del oro de Sudáfrica con los países que han incrementado su cuota de mercado recurriendo a nuevos métodos de extracción y a una tecnología de bajo costo.

34. Sudáfrica es muy partidaria de importar durante los períodos de crecimiento, lo que origina un déficit constante de su cuenta corriente. El país ha dependido en alto grado de la importación de bienes de capital, de bienes intermedios, como el petróleo, y de otros productos estratégicos, como armas y productos químicos, que no puede producir por sí misma. Además, el consumidor blanco suele exigir importaciones de gran calidad. El crecimiento se orienta cada vez más hacia el consumidor, y toda recuperación pasajera de la economía suele ir acompañada de una expansión del crédito al consumo y de un aumento de la demanda de bienes de importación.

35. La razón de esta dependencia de las importaciones hay que buscarla en parte en las distorsiones de la economía del apartheid. Se tiende cada vez más a adoptar métodos de producción de gran intensidad de capital, debido a la escasez de mano de obra calificada, como consecuencia de las trabas impuestas a la educación de los no blancos, de la prohibición de facto de admitir trabajadores negros en puestos reservados a los blancos, y de los elevados sueldos que cobran los trabajadores calificados. Además, Sudáfrica no ha logrado desarrollar su propio sector de bienes de capital. Pese a sus intentos de promover la sustitución de importaciones, sigue dependiendo de las importaciones; buena parte de la producción nacional en los sectores de la electrónica y del automóvil, por ejemplo, se reduce a montar en el país las

piezas importadas o a producir bajo licencia. Uno de los principales obstáculos para que Sudáfrica se convierta en una nación industrial moderna es el propio sistema del apartheid. Los mercados internos son demasiado pequeños para financiar los gastos de investigación y desarrollo y es indispensable contar con personal calificado para elaborar tecnologías de vanguardia.

36. Como Sudáfrica depende en gran medida del capital importado y de los bienes intermedios, toda expansión de su actividad económica tiende a incrementar la demanda de productos importados a expensas de la balanza de pagos del país. Antes, a Sudáfrica, le bastaba simplemente con aumentar sus préstamos del exterior para compensar el déficit por cuenta corriente en lugar de desacelerar su economía. Las sanciones financieras han privado a Sudáfrica de esa posibilidad y han hecho además que el país tenga mayores dificultades para reembolsar su deuda actual. El reembolso de la deuda exige ya un superávit comercial que, desde luego, cada vez es más difícil de obtener. Las sanciones, la falta de competitividad y la inestabilidad de los precios de las exportaciones primarias privan a Sudáfrica de toda posibilidad de ampliar sus exportaciones. Las autoridades se han visto forzadas a recortar las importaciones, adoptando una política restrictiva y frenando la economía. En el último trimestre de 1987 y 1988 se vio claro que era imposible generar un crecimiento sostenido del PIB de más del 2% sin comprometer la situación de cuenta corriente. Se calcula que la tasa de crecimiento anual del PIB necesaria para hacer frente a la galopante tasa de desempleo entre la población negra oscila entre un mínimo de 3,5 ó 4% a un máximo del 6%.

B. Medidas adoptadas por el Gobierno de Sudáfrica para contrarrestar las sanciones

1. Moratoria y reescalonamiento de la deuda

37. El hecho de que gran parte de los préstamos obtenidos por Sudáfrica se caracterice por un vencimiento a corto plazo la hace aún más vulnerable a la pérdida de la confianza de las instituciones financieras internacionales. Las matanzas de Shaperville, en 1960, y la represión de los motines de Soweto, en 1976, tuvieron una repercusión en los préstamos a medio y largo plazo que se convirtieron en deuda a corto plazo. Ante la presión internacional contra los préstamos directos al régimen de Pretoria, se produjo un desplazamiento hacia los préstamos interbancarios privados, lo que permitió camuflar esas transacciones.

38. Los disturbios políticos registrados a raíz de los cambios constitucionales de 1983 y de las elecciones de 1984, la política represiva y la declaración del primer estado de excepción en julio de 1985, y las presiones subsiguientes en favor de las sanciones, son factores todos ellos que contribuyeron a provocar importantes salidas de capital y la retirada del crédito a Sudáfrica. La confianza financiera internacional se había debilitado considerablemente. A mediados de 1985 Sudáfrica tuvo que afrontar una grave crisis financiera al informar The New York Times (el 31 de julio de 1985) que el Chase Manhattan se había negado a renovar los préstamos a corto plazo y a conceder nuevos créditos, y que otros bancos de los Estados Unidos se disponían a seguir el ejemplo. La crisis de 1985 dejó a Sudáfrica al margen de los grandes mercados de capitales y sin posibilidad de obtener nuevos préstamos de las condiciones normales del mercado.

39. En septiembre de 1985, para impedir la sangría de sus reservas de divisas, el Gobierno sudafricano tomó dos medidas que habrían de contribuir decisivamente a contrarrestar los efectos de las sanciones financieras. Primera, imponer una moratoria unilateral al pago de capital de las deudas internacionales a corto plazo que vencieran en los cuatro meses siguientes, moratoria que prorrogó luego hasta finales de marzo de 1986. Segunda, reimplantar el sistema de doble tipo de cambio, abandonado en 1983, con el que se pretendía incentivar las inversiones de capital en Sudáfrica elevando el costo de su repatriación.

40. En su afán por restaurar unas relaciones normales con la comunidad financiera internacional y abrir de nuevo el acceso a los mercados financieros internacionales, el Gobierno sudafricano redactó además, en 1986, 1987 y 1989, tres acuerdos sucesivos con sus acreedores. Con ello, trataba de retener parte de sus fondos y de ganar tiempo para restablecer la credibilidad del país. Los acuerdos segundo y tercero brindaban "opciones de salida" que permitían convertir deudas bloqueadas a corto plazo en préstamos a largo plazo (diez años).

41. Los distintos acuerdos de reescalonamiento aliviaron considerablemente la presión sobre Sudáfrica al proporcionarle un balón de oxígeno financiero con que poder atender sus obligaciones de reembolso. Al transformar las deudas a corto plazo en opciones de salida a diez años, con mejores condiciones para el reembolso, se obviaban las sanciones financieras y se permitía, además, que esas opciones funcionaran como préstamos. De no haberse tomado esas medidas, las salidas de capital habrían sido mucho más importantes y habrían hecho falta mayores superávits en la cuenta corriente de la balanza de pagos para compensar el déficit de la cuenta de capital (el superávit en cuenta corriente que obtuvo Sudáfrica entre 1985 y 1989 se debió en gran parte a las ventas de oro, pese a la tendencia a la baja de su precio).

42. El reescalonamiento de la deuda no ha servido, sin embargo, para restablecer la credibilidad de Sudáfrica y el país no ha logrado atraer nuevos préstamos e inversiones. Al mismo tiempo, la obligación de atender al reembolso de la deuda y al pago de intereses ha supuesto una verdadera sangría para su economía, pues tampoco se han registrado nuevas entradas de capital. La crisis del endeudamiento volvió a hacer su aparición en 1988, cuando el reembolso de la deuda, un aumento de las importaciones estimulado por una ligera recuperación económica y la caída de los precios del oro contribuyeron en conjunto a un rápido descenso de las reservas de divisas de Sudáfrica hasta niveles apenas suficientes para afrontar las importaciones de dos meses. A pesar de las ventajosas condiciones del segundo acuerdo provisional, en septiembre de 1989 la situación había empeorado tanto que las reservas de divisas del país se cifraban sólo en 48 millones de rands, o sea, para cubrir las importaciones de tres o cuatro días.

2. El sistema de doble tipo de cambio

43. El Gobierno sudafricano adoptó otra medida para aliviar la crisis de la deuda de 1985: volver a implantar el sistema de doble tipo de cambio, que consta de un "rand comercial" y un "rand financiero". El tipo más alto, el del rand comercial, se aplica a todas las transacciones registradas en la cuenta corriente de la balanza de pagos, así como a los préstamos exteriores. El tipo de cambio más bajo, el del rand financiero, se aplica a las

transacciones que inciden en la cuenta de capital, excluidos los préstamos. Con ello se pretende fomentar nuevas inversiones directas y disuadir de su propósito a las empresas extranjeras que estén pensando en repatriar los fondos generados por la desinversión y a las empresas sudafricanas que pretenden invertir en el extranjero. La utilización del rand financiero para la repatriación de los fondos procedentes de la desinversión limita la sangría que padecen las reservas de divisas del país. La merma del caudal de divisas repercutiría en la capacidad del país para hacer frente a sus obligaciones de reembolso de la deuda y para financiar la importación de productos esenciales.

44. En general, el sistema de doble tipo de cambio no ha afectado más que de manera muy limitada a las entradas y salidas de capital. Pese a las expectativas del Gobierno sudafricano, parece que las trabas puestas a la repatriación más que atraer ahuyentan a la inversión directa. Por otra parte, los desinversores reducen algunas de sus pérdidas recurriendo a vínculos distintos de la participación en el capital social con objeto de repatriar las regalías y los derechos de franquicia y licencia al tipo de cambio más alto, el del rand comercial.

3. Formas de eludir las sanciones comerciales y la obligación de efectuar compras de contrapartida

45. Al no haber entradas de capital, Sudáfrica se ha visto forzada a generar superávits en la cuenta corriente de su balanza comercial para compensar las sumas destinadas al reembolso de la deuda. A fin de eludir las sanciones comerciales, el Gobierno sudafricano ha buscado diversos medios de fomentar su inobservancia, el comercio de contrapartida y las medidas destinadas a "burlar" las sanciones. A tal fin ha creado una Secretaría de comercio no convencional encargada especialmente de establecer redes que permitan eludir las sanciones y prestar asesoramiento a los importadores y exportadores. El Comité de asesoramiento al exportador del sector privado anima al capital privado a participar en actividades destinadas a burlar las sanciones. Se pide, por ejemplo, a las empresas extranjeras que desean vender tecnología a Sudáfrica o adquirir en el país minerales estratégicos, que compren productos de exportación sudafricanos y que proporcionen importaciones estratégicas, como petróleo y armas. Gran parte de ese comercio se hará luego a través de un tercer país a fin de enmascarar su procedencia. El Gobierno sudafricano facilita también el comercio "no convencional", ocultando información sobre el comercio exterior y el transporte marítimo. Está prohibido divulgar información sobre todo lo relacionado con el petróleo, el uranio y la tecnología nuclear.

46. Eludir las sanciones comerciales entraña necesariamente un costo enorme, sobre todo porque hay que aumentar el número de intermediarios y crear en el extranjero una red de empresas de tapadera u otros vínculos. El coste de mantener la infraestructura necesaria para ese comercio clandestino ha de sufragarlo en parte el propio Gobierno sudafricano. El comercio no convencional supone además, pagar una prima a la importación y vender con descuento los productos de exportación. En el informe del Commonwealth sobre las sanciones se apunta que el embargo de petróleo, pese a no haber conseguido acabar con el suministro a Sudáfrica, sí ha logrado en cambio gravar con un "impuesto de apartheid" cada litro de combustible consumido por los sudafricanos. El costo de las sanciones ha forzado al régimen a invertir

dinero en la creación de una red de depósitos "estratégicos". Por ejemplo, de enero a abril de 1986 se destinó la cantidad de 2,6 millones de rands a pagar las "importaciones sin clasificar". Todo ello contribuye a reducir aún más los recursos financieros de la economía.

4. Ajuste estructural

47. El Gobierno sudafricano ha recurrido al ajuste estructural como medida a largo plazo para liberar recursos internos con que atender al pago de la deuda. Es decir, ha buscado una vía de crecimiento que no obligue a echar mano de los escasos recursos de capital con que cuenta el país y que tampoco dependa de las importaciones. Entre esas medidas cabe señalar la liberalización del sector oficial (como parte de una estrategia más amplia de "industrialización autárquica"), la sustitución de las importaciones, y la privatización de las empresas y sociedades públicas, incluidos algunos servicios públicos.

48. Un importante sector de economistas y políticos sudafricanos sostienen que las sanciones ayudarán a Sudáfrica a depender cada día más de sus propios recursos, mediante la sustitución de importaciones y la industrialización "autárquica". Pero los mercados internos son demasiado pequeños para permitir un crecimiento sostenido. Pese a los esfuerzos realizados en el último decenio para lograr la autosuficiencia, Sudáfrica sigue dependiendo de las importaciones tal como antes. La industria de Sudáfrica exige insumos de tecnología avanzada que no pueden producirse en el interior, y una mano de obra altamente calificada, que el apartheid no permite desarrollar plenamente.

49. Sin embargo, Sudáfrica ha invertido grandes sumas en la producción interna de bienes "estratégicos", como combustible sintético, armamentos, computadoras, productos químicos y automóviles, en cuya fabricación interviene un alto componente de importaciones. Las reducidas dimensiones de los mercados internos y la necesidad de financiar costosas importaciones de capital y de bienes intermedios hace que esos proyectos muestren una relación costo-eficacia muy desfavorable. El Estado ha tenido que subvencionar masivamente algunos proyectos, como las instalaciones de conversión del carbón en petróleo de la SASOL y el proyecto Mossel Bay, de "combustible a partir del gas" con los que sólo se pretende cubrir el 20-25% y el 10% respectivamente de las importaciones sudafricanas de crudos. Sudáfrica depende en gran medida de la tecnología extranjera para la exploración y fabricación de combustibles líquidos. Se ha estimado que los combustibles líquidos obtenidos por la SASOL cuestan como mínimo tres veces más que el petróleo comprado en el mercado internacional. Según los expertos internacionales, con el proyecto Mossel Bay sólo podrán producirse unos 25.000 barriles de combustible al día a un costo de 5.500 millones de rands, mientras que un proyecto semejante en el extranjero produciría cuatro veces más y sólo costaría 100 millones de rands.

50. El programa de reforma estructural del Gobierno sudafricano prevé también la privatización de las empresas y sociedades públicas. Se supone que los beneficios derivados de la privatización se destinarán a rescatar la deuda pública y a desarrollar la infraestructura y la pequeña empresa. Parte de ellos irá sin duda encaminada a sufragar la política de "reforma represiva" del Gobierno, política que consiste en asignar casas nuevas con agua y electricidad a un pequeño grupo de negros del medio urbano en determinadas

barriadas clave, dentro de un programa de mejora de los asentamientos urbanos, mientras se intensifica al mismo tiempo la represión para silenciar a la mayoría. Algunos observadores creen, sin embargo, que el objetivo de la privatización es el de contrarrestar aquellas sanciones que van dirigidas sobre todo contra el Estado y las entidades estatales. En fin, otros ven en ella un intento de apropiación para mantener las riendas de la economía en manos de los blancos ante la eventualidad de que el control político pase a la mayoría negra. Con las entidades paraestatales en manos de un sector privado controlado por blancos, los resortes políticos y económicos de cualquier futuro gobierno quedarían notablemente reducidos.

51. Las diversas propuestas de reforma tropiezan con las graves limitaciones del propio sistema de apartheid. En el plano internacional, las sanciones supondrán un problema continuo para acceder a los mercados; a nivel nacional, decir apartheid será tanto como decir pequeños mercados internos y escasez de mano de obra calificada.

C. Insuficiencia de las medidas adoptadas por
los gobiernos extranjeros

52. Las respuestas del Gobierno sudafricano a las sanciones económicas han revelado algunas de las lagunas y deficiencias de las medidas actualmente en vigor: incapacidad para adoptar sanciones amplias y obligatorias, debido a la oposición de algunos en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas; ámbito de aplicación limitado e interpretación restrictiva de las sanciones; y mecanismos de aplicación, seguimiento y coordinación insuficientes.

53. Con respecto al comercio, Sudáfrica ha podido eludir las sanciones desviando las importaciones y exportaciones a través de terceros países e instalaciones en aguas costeras, como puertos francos y zonas de libre comercio. En los países intermediarios se utilizan varias técnicas para ocultar el origen sudafricano del producto. Entre esas prácticas cabe citar las que consisten en aplicar un etiquetado falso o en falsificar certificados de origen y transformación, como ocurre con el carbón enviado a Europa vía Rotterdam y Amberes. Prácticas que a menudo no se detectan debido a la escasa prioridad que se concede a las tareas de asegurar y controlar el cumplimiento de lo dispuesto.

54. A socavar la eficacia de las sanciones contribuye también la actitud de terceros países que se aprovechan de las sanciones impuestas por otros Estados. A medida que los Estados Unidos, los países nórdicos y algunos países del Commonwealth van reduciendo su comercio con Sudáfrica, algunos países del Lejano Oriente y de Europa están incrementando el suyo. Sin embargo, el informe del Commonwealth aconseja no dar excesiva importancia a las medidas destinadas a burlar las sanciones y a desviar el comercio. Entre 1985 y 1989, el comercio de Sudáfrica con sus interlocutores comerciales tradicionales, como Alemania Occidental, Japón, Taiwán y España, ha sido mucho mayor que el mantenido con nuevos países.

55. El uso de definiciones estrictas limita asimismo la gama de productos que se suponen incluidos en la prohibición. Por ejemplo, el epígrafe "hierro y acero" suele interpretarse en el sentido de excluir el mineral y las aleaciones de hierro, productos ambos que constituyen partidas esenciales de

las exportaciones sudafricanas. Japón prohíbe la importación de hierro y acero sudafricano, pero importa grandes cantidades de mineral de hierro. Los Estados Unidos continúan importando hexafluoruro de uranio, por entender que cae fuera de la prohibición relativa a "mineral y óxido de uranio".

56. El trueque, el comercio de contrapartida y la comercialización conjunta están en alza, pues las empresas y el Gobierno de Sudáfrica aprovechan las lagunas de una normativa que no impide a las empresas registradas en el país comerciar en terceros países o en alta mar con bienes afectados por las sanciones. Las medidas destinadas a eludir las sanciones son también consecuencia de la expansión de las inversiones sudafricanas en el extranjero (véase el anexo). Su principal punto de destino es Europa, los países de la Comunidad Económica Europea absorben el 34,8%, mientras que el 3,2% corresponde a "otros" países europeos, sobre todo Suiza. Las inversiones en el exterior inciden en mercados clave para los bienes sudafricanos y mejoran el acceso a las nuevas tecnologías, a los productos esenciales y a los recursos financieros, todo ello de un valor estratégico para la supervivencia del régimen de apartheid. El acuerdo del Commonwealth de agosto de 1986 se refiere únicamente a las empresas sudafricanas de propiedad mayoritariamente sudafricana y a las que tienen su sede en Sudáfrica. Los grandes consorcios sudafricanos han escogido Luxemburgo y Suiza porque no imponen sanciones y porque su legislación permite mantener en secreto todo lo relativo a las actividades de las empresas.

57. En cuanto a las inversiones extranjeras directas, la mayoría de las prohibiciones se aplican únicamente a las nuevas inversiones directas y, a excepción de los países nórdicos, excluyen los vínculos "distintos de la participación en el capital social". El resultado es que las empresas extranjeras pueden seguir comerciando con Sudáfrica gracias al sencillo expediente de dejar de obtener beneficios directamente para obtenerlos indirectamente. Es más, la desinversión ha permitido a algunas empresas ampliar sus mercados en Sudáfrica. La prohibición de conceder nuevos préstamos y créditos a Sudáfrica ha sido la forma de presión más eficaz contra el régimen del apartheid. Pero Sudáfrica ha sabido aplicarse un balón de oxígeno financiero explotando las lagunas existentes en la legislación sobre sanciones. El reescalonamiento y la conversión de la deuda a corto y medio plazo en préstamos a largo plazo tal vez no puedan considerarse "nuevos préstamos", pero funcionan como si lo fueran. Además, todavía pueden recurrir al préstamo las empresas sudafricanas registradas en el extranjero. Es probable que Sudáfrica explote cada vez más esta laguna para mejorar su acceso al crédito externo.

58. La exclusión del crédito comercial desde la moratoria de 1985 y la mayor parte de la legislación sobre sanciones han hecho que ésta sea prácticamente la única fuente de financiación externa que le queda a Sudáfrica, y de vital importancia, por cierto, para su supervivencia financiera. Desde mediados de 1986 viene aumentando la disponibilidad de créditos comerciales, sobre todo en forma de "créditos al proveedor", para financiar las exportaciones a Sudáfrica". Cabe citar, entre otras cosas, las garantías, seguros y créditos comerciales oficiales, así como el apoyo concedido al margen del balance, como las permutas de oro y los préstamos en oro proporcionados por bancos suizos. Según un informe reciente del Centro contra el Apartheid, los gobiernos

extranjeros, a través de sus organismos oficiales de crédito a la exportación, están respaldando alrededor del 30% del comercio sudafricano, con el Reino Unido y Japón como principales aseguradores.

59. Las estadísticas comerciales para el período 1986-1988 muestran que ha habido un sensible incremento de los productos exportados a Sudáfrica por los países más ricos: un alza del 72% para la República Federal de Alemania (que hay que ponderar teniendo en cuenta el aumento de la cotización del marco frente al dólar, lo que, en la moneda de los Estados Unidos, equivale a sobrevalorar el monto de las exportaciones pagadas en marcos), del 50% para Japón (con las mismas matizaciones), 54% para Gran Bretaña, 41% para los Estados Unidos y 44% para Francia. Exportaciones que no habrían podido pagarse si los principales interlocutores comerciales de Sudáfrica no hubieran proporcionado créditos a la exportación debidamente avalados.

60. En general, las medidas sancionadoras adoptadas, sobre todo por parte de los principales interlocutores comerciales de Sudáfrica, distan mucho de ser satisfactorias. El escaso interés de esos países por limitar las importaciones de minerales estratégicos y su actitud de mantener abiertos ciertos cauces por donde afluye el crédito y la transferencia de tecnología, ha reducido considerablemente la eficacia de aquéllas.

IV. FUENTES UTILIZADAS PARA LA PREPARACION DEL INFORME

61. El presente informe actualiza los que fueron presentados a la Subcomisión en su 40° (E/CN.4/Sub.2/1988/6 y Add.1) y 41° períodos de sesiones (E/CN.4/Sub.2/1989/9 y Corr.1 y Add.1). La actualización se basa en información y material obtenidos en diversas fuentes consultadas desde la terminación del informe anterior y recibidos por el Relator Especial antes del 25 de junio de 1990.

62. Entre las diversas fuentes consultadas, la mayoría de las cuales se obtuvieron en respuesta a la petición de documentación pertinente que, de conformidad con la resolución 43/92 de la Asamblea General, se dirigió a los gobiernos, organismos y órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados y otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales se han seleccionado como nuevas fuentes para la lista actualizada los documentos que figuran más adelante.

<u>Título del documento</u>	<u>Número de la fuente 2/</u>
Naciones Unidas Consejo Económico y Social Comisión de Empresas Transnacionales. Segundas audiencias públicas sobre las actividades de las empresas transnacionales en Sudáfrica y Namibia. Ginebra, 4 a 6 de septiembre de 1989 Lista de las empresas transnacionales que tienen intereses en Sudáfrica y Namibia Informe del Centro de las Naciones Unidas sobre las empresas transnacionales (E/C.10/AC.4/1989/8)	1990-1
Consejo de las Naciones Unidas para Namibia Informe de las relaciones entre los Estados Miembros y Sudáfrica desde la aprobación de la resolución 43/26 A de la Asamblea General de 17 de noviembre de 1988 Informe del Secretario General (A/AC.131/315)	1990-2
Naciones Unidas Informe del Grupo Intergubernamental encargado de vigilar el abastecimiento y el transporte de petróleo y productos derivados a Sudáfrica (A/44/44)	1990-3
Naciones Unidas Asamblea General Cuadragésimo cuarto período de sesiones Informe del Comité Especial contra el <u>Apartheid</u> (A/44/22)	1990-4

Título del documento

Número de la fuente 2/

Naciones Unidas
Consejo Económico y Social
Comisión de Empresas Transnacionales.
Audiencias públicas sobre las actividades
de las empresas transnacionales en
Sudáfrica y Namibia.
4 a 6 de septiembre de 1989
Papel de los bancos transnacionales en
Sudáfrica
Informe del Centro de las Naciones Unidas
sobre las Empresas Transnacionales
(E/C.10/AC.4/1989/6)

1990-5

Naciones Unidas
Consejo Económico y Social
Comisión de Empresas Transnacionales.
Audiencias públicas sobre las actividades
de las empresas transnacionales en
Sudáfrica y Namibia.
4 a 6 de septiembre de 1989
La economía de Sudáfrica y las empresas
transnacionales
Informe del Centro de las Naciones Unidas
sobre las Empresas Transnacionales
(E/C.10/AC.4/1989/5)

1990-6

Cartas recibidas de los gobiernos

Dinamarca (2 de marzo de 1990)

1990-7

V. OBSERVACIONES RECIBIDAS POR EL RELATOR ESPECIAL

63. De conformidad con la resolución 43/92 de la Asamblea General, el Secretario General envió a los gobiernos una nota verbal, de fecha 22 de enero de 1990, y con la misma fecha, sendas cartas a los órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados y organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales interesadas, en las que les pedía material adecuado que pudiera utilizarse en la actualización de la lista.

A. Observaciones recibidas de los gobiernos

64. Hasta el 25 de junio de 1990, se habían recibido respuestas de los Gobiernos que siguen: Checoslovaquia, Dinamarca, México, Marruecos, Panamá, República Socialista Soviética de Bielorrusia y Uruguay. A continuación, se reproduce un resumen de las respuestas sustantivas 3/.

CHECOSLOVAQUIA

[7 de julio de 1989]

[Original: inglés]

1. Checoslovaquia opina que una de las formas más eficaces de obligar al Gobierno de Sudáfrica por medios legales a modificar su política respecto de la mayoría negra del país consiste en que todos los Estados y, en especial los más influyentes, aislen por completo a Sudáfrica en todas las esferas, inspirándose en las decisiones de las Naciones Unidas.

2. Checoslovaquia ha demostrado con hechos concretos la actitud de rechazo de su Gobierno a cualquier forma de cooperación con el régimen sudafricano de apartheid, así como su apoyo incondicional a todas las actividades de la comunidad de países, órganos y organizaciones internacionales y, en particular las Naciones Unidas y otras organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, encaminadas a combatir las políticas y las prácticas de apartheid. El mejor ejemplo de lo firme de la postura de Checoslovaquia lo constituye el hecho de que, ya en 1962, cortó todas las relaciones diplomáticas, económicas, científicas, culturales y deportivas con Sudáfrica y ha tomado medidas internas estrictas para aislar completamente al régimen racista de Sudáfrica. En la actualidad no mantiene relación alguna con Sudáfrica ni opera en territorio checoslovaco empresa transnacional alguna que mantenga ese tipo de relaciones. Los contactos económicos con Sudáfrica están prohibidos en la República Socialista Checoslovaca por una norma legal universalmente vinculante [Decreto del Ministerio Federal de Comercio Exterior, publicado en la Colección Legislativa con el N° 65/1980, relativo a la prohibición de contactos económicos con Sudáfrica].

DINAMARCA

[2 de marzo de 1990]
[Original: inglés]

1. Hasta la fecha de hoy, las empresas danesas que a continuación se mencionan son las únicas que siguen desarrollando actividades económicas en Sudáfrica. Por consiguiente, en la lista del próximo informe sólo deberán incluirse las siguientes empresas danesas: East Asiatic Company; Sophus Berendsen A/S (Rentokil); Novo-Nordisk A/S y F.L. Smidth & Co. A/S.

2. Las empresas danesas mencionadas en las páginas 10 y 11 del informe de 1989 (E/CN.4/Sub.2/1989/9/Add.1) han cesado todas sus exportaciones y demás actividades económicas en Sudáfrica y deberán por consiguiente excluirse de la lista: Aarhus Oliefabrik A/S; Andersen & Bruun's Fabrikker A/S; Esbjerg Matador Maskiner A/S; Schmidt & Jessen A/S; Skandinavisk Holdings; Danfoss A/S; Bruel & Kjaer A/S y Bang & Olufsen.

MARRUECOS

[8 de mayo de 1990]
[Original: francés]

Marruecos respeta enteramente las medidas adoptadas por los diferentes órganos de las Naciones Unidas dentro del marco del embargo impuesto a Sudáfrica y, por consiguiente, no mantiene con el Gobierno de ese país relación política, económica, militar o comercial alguna.

MEXICO

[22 de marzo de 1990]
[Original: español]

1. El Gobierno de México se ha pronunciado a favor de la imposición de sanciones amplias y obligatorias en contra de Sudáfrica, de conformidad con el Capítulo VII de la Carta de la ONU, y ha adoptado diversas medidas tendientes a ejercer mayor presión sobre las autoridades sudafricanas para que abandonen sus políticas discriminatorias, de acuerdo con lo dispuesto en las resoluciones pertinentes de la Asamblea General de la ONU.

2. México no mantiene relaciones diplomáticas o consulares con Sudáfrica. De conformidad con lo dispuesto en la resolución 2671 (XXV) de la Asamblea General de la ONU, México clausuró su consulado en Sudáfrica en 1974. El Gobierno de México ha procurado cumplir estrictamente con lo contemplado en las resoluciones adoptadas por la Asamblea General de la ONU, en relación con la suspensión de relaciones económicas, financieras, comerciales y de otra índole con Sudáfrica. Asimismo, México ha cumplido plenamente con el embargo de armas contra Sudáfrica, impuesto por el Consejo de Seguridad mediante la resolución 418 (1977).

3. Por otra parte, México ha acatado las diversas resoluciones relativas al embargo de petróleo contra Sudáfrica, adoptadas por la Asamblea General de la ONU. Para tal efecto, se ha adoptado que en todos los

contratos de compraventa de crudo que celebra Petróleos Mexicanos (PEMEX), se establezca que la venta de crudo mexicano se hará únicamente a usuarios finales, con lo que se pretende evitar la realización de acciones de reventa o permuta de nuestro petróleo. Además, se ha estipulado que PEMEX informe regularmente a sus clientes que cualquier operación de este tipo excluye a Sudáfrica y que el incumplimiento de esta obligación causaría la terminación del contrato.

4. Por último, cabe destacar que el 30 de octubre de 1987, se publicó en el Diario Oficial el decreto mediante el cual se prohíbe importar y exportar mercancías originarias o provenientes de Sudáfrica o con destino a ese país, respectivamente, incluso si dichas mercancías transitan por terceros países pero tienen su origen o destino en el mismo.

PANAMA

[12 de marzo de 1990]
[Original: español]

La República de Panamá, consecuente con su política, no ha suscrito tratados o convenio alguno con Sudáfrica y no tiene relaciones diplomáticas, consulares, ni comerciales con este Gobierno.

REPUBLICA SOCIALISTA SOVIETICA DE BIELORRUSIA

[6 de julio de 1989]
[Original: ruso]

1. La República Socialista Soviética de Bielorrusia respalda la conclusión de que la cooperación y el apoyo de tipo económico, técnico y militar que reciben los círculos dirigentes de Sudáfrica de los monopolios internacionales y nacionales y de una serie de países fortalecen el régimen criminal del apartheid y perpetúan la opresión de la mayoría africana de la población del país. Contribuyen a intensificar la represión contra los que luchan por los derechos civiles, políticos, económicos y otros derechos. De esta manera, por su colaboración con Sudáfrica, recae directamente sobre las empresas transnacionales la responsabilidad de participar en actos que, según el artículo II de la Convención Internacional sobre la Represión y el Castigo del Crimen de Apartheid, se califican de "crimen de apartheid".

2. En cumplimiento de las resoluciones pertinentes de las Naciones Unidas, la RSS de Bielorrusia no ha entablado ni mantiene ningún tipo de relaciones con Sudáfrica en las esferas política, económica, militar ni en ninguna otra esfera. En consecuencia, no ha suscrito ningún acuerdo contractual o de concesión de licencias con el régimen racista de Pretoria.

3. Las organizaciones y departamentos competentes de la RSS de Bielorrusia velan por el estricto cumplimiento en la práctica de las correspondientes resoluciones y decisiones del Consejo de Seguridad y de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que tienen por objeto aislar al régimen de apartheid de Sudáfrica.

URUGUAY

[10 de febrero de 1990]
[Original: español]

La República Oriental del Uruguay, respetuosa de las decisiones adoptadas por la comunidad internacional, no presta asistencia política, militar, económica o de otra índole al régimen racista de Sudáfrica. En cuanto a las medidas que nuestro país ha tomado en el ámbito de la condena al sistema institucionalizado de discriminación racial, cabe destacar las siguientes:

- a) la decisión del Estado uruguayo de transformar la Representación Diplomática en ciudad de El Cabo en Consulado General,
- b) la exigencia de extender visas a ciudadanos sudafricanos con autorización expresa de la Cancillería,
- c) la recomendación a los deportistas y artistas uruguayos a que se abstengan de participar en eventos deportivos o culturales organizados por Sudáfrica.

B. Observaciones recibidas de órganos y organismos especializados de las Naciones Unidas 4/

65. El Centro de las Naciones Unidas contra el Apartheid transmitió un ejemplar del informe del Comité Especial contra el Apartheid (A/44/22) correspondiente a 1989, así como el informe del Secretario General sobre política de apartheid del Gobierno de Sudáfrica (Medidas restrictivas que afectan a esferas en que la economía sudafricana depende del exterior. Informe del Centro contra el Apartheid. (A/44/555)).

66. El Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales transmitió unos ejemplares de los informes preparados por el Centro para las audiencias públicas sobre las actividades de las empresas transnacionales en Sudáfrica y Namibia, celebradas en Ginebra del 4 al 6 de septiembre de 1989 y el informe sobre medidas relativas al comercio, las finanzas, las inversiones y las transferencias de tecnología en Sudáfrica, preparado para el 16° período de sesiones de la Comisión de Empresas Transnacionales (E/C.10/1990/8).

67. El Comisionado de las Naciones Unidas para Namibia transmitió un ejemplar del informe correspondiente a 1989 del Consejo de las Naciones Unidas para Namibia (A/44/24).

68. Se recibieron también respuestas del Comité para el Ejercicio de los Derechos Inalienables del Pueblo Palestino, el Comité Especial de los 24, el Centro de las Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, la Oficina del Coordinador de las Naciones Unidas para el Socorro en Casos de Desastre (ONUSCD) y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales.

69. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) remitió un ejemplar del informe especial del Director General concerniente a la aplicación de la

Declaración referente a la política de apartheid en Sudáfrica y Namibia, presentado en el 77° período de sesiones de la Conferencia Internacional del Trabajo, 1990.

70. La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) comunicó que la Organización no mantenía relación alguna con ningún banco, empresa transnacional ni otro tipo de organización que prestara ayuda al régimen racista y colonialista de Sudáfrica.

71. La Unión Postal Universal (UPU) recordó que, por su resolución C7 de 1984, el Congreso Postal Universal de Hamburgo de 1984 excluyó a Sudáfrica de la UPU a causa de su política de apartheid y que la Oficina Internacional interrumpió desde entonces toda relación con la administración postal de ese país.

72. Se han recibido también respuestas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y de la Organización Marítima Internacional (OMI).

C. Otras respuestas 5/

73. También se recibieron respuestas de las organizaciones siguientes:

Organizaciones intergubernamentales regionales

- Comisión de las Comunidades Europeas
- Liga de los Estados Arabes
- Organización de la Unidad Sindical Africana

Organizaciones no gubernamentales

- Fondo Internacional de Ayuda y Defensa para Africa Meridional
- International Federation Terre des Hommes
- Unión Interparlamentaria
- Liga de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja
- Congreso Musulmán Mundial.

VI. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA LISTA ACTUALIZADA

A. Guía de la lista general actualizada

74. En la lista general actualizada (contenida en el Add.1 del presente documento), figuran nombres de empresas transnacionales, bancos, compañías de seguros, firmas y otras empresas que proporcionan, directa o indirectamente, asistencia militar, económica, financiera y de otra índole al régimen racista y colonialista de Sudáfrica. Esta lista se ha actualizado sobre la base del material y la información examinados por el Relator Especial desde que se terminaron los anteriores informes (E/CN.4/Sub.2/1986/6/Add.1 y E/CN.4/Sub.2/1989/9/Add.1). Se adjuntan dos anexos a la lista actualizada. En el anexo I figuran nuevos nombres señalados a la atención del Relator Especial desde el informe anterior (E/CN.4/Sub.2/1989/9/Add.1). En el anexo II se presentan nombres que han sido excluidos de la lista con arreglo a la información de que dispone el Relator Especial o que se ha señalado a su atención para indicar que se han suspendido las actividades económicas y de otra índole con Sudáfrica.

75. Habida cuenta de que Namibia ha adquirido recientemente la independencia, se han suprimido de la lista los nombres de todos los bancos, empresas y demás instituciones que presten asistencia exclusivamente a Namibia, tal como figuraban en anteriores informes. También se han suprimido todas las referencias a Namibia en la columna que refleja el beneficiario de la asistencia (véase párr. 76 infra).

76. En la Adición 1 se incluye una lista por países. Esa lista se ha confeccionado por orden alfabético de nacionalidad de cada banco, compañía o firma citada. A continuación del código del país figura el nombre del banco o compañía implicados. En la tercera columna se indica el tipo de entidad a que pertenece, es decir, empresa, banco, institución financiera o compañía de seguros. La cuarta columna se refiere a la índole de asistencia proporcionada que, según el caso, se ha clasificado en económica, militar, financiera, nuclear o una combinación de varias de esas categorías. La última columna de la derecha indica el beneficiario de la asistencia (véase también párr. 75 supra).

77. En la segunda línea de cada anotación se hace referencia a la fuente en la que se encontró la información, seguida por la página y párrafo o apéndice correspondientes.

78. El informe se ha publicado en todos los idiomas oficiales de las Naciones Unidas. Habida cuenta del hecho de que la lista general actualizada (Add.1 del presente documento) se prepara mediante computadora, sólo está disponible en inglés.

B. Lista de símbolos y abreviaturas

79. A fin de facilitar la lectura y comprensión de la lista, se indica a continuación la clave de todas las abreviaturas utilizadas:

1. Países y territorios*

AUS	Australia
AUT	Austria
BEL	Bélgica
BHS	Bahamas
BRA	Brasil
CAN	Canadá
CHE	Suiza
DEU	Alemania, República Federal de
DNK	Dinamarca
ESP	España
FIN	Finlandia
FRA	Francia
GBR	Reino Unido
GRC	Grecia
HKG	Hong Kong
HSE	Santa Sede
ISR	Israel
ITA	Italia
JPN	Japón
LIE	Liechtenstein
LUX	Luxemburgo
MCO	Mónaco
MYS	Malasia
NLD	Países Bajos
NOR	Noruega
PRT	Portugal
SWE	Suecia
TAI	Taiwán, Provincia china de
USA	Estados Unidos de América

* Los códigos para la representación de los nombres de países se ajustan a los códigos Alpha 3 de la lista alfabética de entidades y códigos en inglés que figura en la sección primera de Codes for the representation of names of countries, segunda edición - 1981-05-15, Organización Internacional de Normalización, International Standard, ISO 3166.

2. Otros símbolos y abreviaturas

B	=	Banco/compañía de seguros, institución financiera
E	=	Asistencia económica
F	=	Firma (empresa)
Fi	=	Asistencia financiera
M	=	Asistencia militar
NI	=	No identificado
N	=	Asistencia nuclear
SA	=	Sudáfrica

1/ Revisado posteriormente (E/CN.4/Sub.2/383/Rev.2) y distribuido como publicación de las Naciones Unidas (N° de venta: E.79.XIV.3).

2/ A cada fuente se le ha atribuido un número (1990-...) para facilitar la referencia en la adición al presente informe. La referencia al año 1990 significa que se ha utilizado esa fuente en la preparación del informe actualizado de 1990.

3/ Los textos completos de esas respuestas están disponibles para su consulta en los archivos de la Secretaría.

4/ El texto completo de las observaciones recibidas está disponible a efectos de consulta en los archivos de la Secretaría.

5/ Los textos de esas comunicaciones están disponibles a efectos de consulta en los archivos de la Secretaría.

SOUTH AFRICAN TRANSNATIONAL CORPORATIONS ABROAD

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Abercom Group Ltd.	American Davidson Inc.	Engineering	U.S.A.
	Berry Davidson S.A.	Industrial fans	France
	Davidson of Australia (Pty) Ltd.	—	Australia
	Davidson & Company Ltd.	Power station fans	U.K.
	Davidson Group Ltd.	—	Jersey
	Davidson N.V.	—	Netherlands Antilles
	MacBoer B.V.	—	The Netherlands
Adcock Ingram Ltd.	SATAS (U.K.) Ltd.	—	U.K.
	Keatings Finance Establishment (Lichtenstein)	Financing	Lichtenstein
	Datlabs (PVT) Ltd. (Zimbabwe)	Pharmaceutical manufacture and distribution	Zimbabwe
Die Afrikaanse Pers (1962) BPK	Republican News Agencies (PVT) Ltd.	News Agencies	Zimbabwe
Allied Technologies Ltd.	Calvert Holding Inc.	Technologies	U.S.A.
Amalgamated Retail Ltd.	Scotts Retail (Lesotho) (Pty) Ltd.	Retailers	Lesotho
	Scotts Retail (Swaziland)	Retailers	Swaziland
	Geen & Richards (Swaziland) (Pty) Ltd.	Chain-stores	Swaziland
	Shoecorp Shoe Stores (Lesotho) (Pty) Ltd.	Shoe stores	Lesotho
	Shoecorp Shoe Stores (Swaziland) (Pty) Ltd.	Shoe stores	Swaziland
Anglo-American Coal Corp. Ltd.	Gatooma Magnesite (PJT) Ltd.	Magnesite	Zimbabwe
	Refractory Products Ltd.	Refractory products	Zimbabwe
Anglo-American Corp. of South Africa Ltd.	Angborne Investments Australia (Pty) Ltd.	Investments	Australia
	Ausrand (Pty) Ltd.	—	Australia
	Spinifex Finance (Pty) Ltd.	Finances	Australia
	Australian Anglo-American Services Ltd.	Services	Australia
	Anglo-American Investment Trust (Bermuda) Ltd.	Investment Trust	Bermuda
	Anglo-American Corp. Botswana (Services) (Pty) Ltd.	Services	Botswana
	West End Property Co. (Pty) Ltd.	Properties	Botswana
	Morupule Colliery (Pty) Ltd.	Mining	Botswana
	Compagnie Financière Eurafrique S.A.	Financing	France
	Bureau d'Opérations Industrielles et Commerciales	Industrial and commercial operations	France
	Charter France S.A.	—	France
	Charter France Services S.A.	—	France
	Anglo-American Lesotho Services Co. (Pty) Ltd.	—	Lesotho
	Allgro Holdings Ltd.	—	Liberia
	Anglo-Europlan Holdings Ltd.	—	Liberia
	Anmines Ltd.	Mining	Liberia
	Aval Holdings Ltd.	—	Liberia
	Benam Holdings Ltd.	—	Liberia
	Brazam Ltd.	—	Liberia
	Catalina Ltd.	—	Liberia
	Codemin Holdings Ltd.	—	Liberia
	Falcon Investments Ltd.	—	Liberia
	Hime Holdings Ltd.	—	Liberia
	Anglo-Australia S.A.	—	Luxembourg

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Anglo-American Corp. of South Africa Ltd. (cont'd)	Anglo-Rand Holdings S.A.	—	Luxembourg
	Axalux Holdings Ltd	—	Luxembourg
	Lighthouse Investments Ltd.	Investments	Luxembourg
	Orlop Investments Ltd.	Investments	Luxembourg
	Georgic Holdings N.V.	—	Netherlands Antilles
	Rockhold Antilles N.V.	—	Netherlands Antilles
	Anglo-American Services (Nederland) B.V.	Services	Netherlands
	Gallic Holdings B.V.	—	Netherlands
	Rockhold B.V.	—	Netherlands
	Swaziland Iron Ore Development Co. Ltd.	Mining	Swaziland
	Swaziland Industries (Pty) Ltd.	—	Swaziland
	Electramic Ltd.	—	U.K.
	Luxam Ltd.	—	U.K.
	Anglo-American Corp. (Central Africa) Ltd.	—	Zambia
	NRI Limited	—	Zimbabwe
	NEIL Chrome Mines Ltd.	Chrome	Zimbabwe
	Rhochrome Ltd.	Chrome	Zimbabwe
Anglo-American Gold Investment Co. Ltd.	Amgold Australia (Pty) Ltd.	—	Australia
	Anglo-American Corp. Argentina Holdings Ltd.*	—	Argentina
	Anglo-American Corp. Brazil Ltd.*	—	Brazil
	Australian Anglo-American Gold (Pty) Ltd.*	—	Australia
	New Zealand Holdings Ltd.	—	New Zealand
Anglo-American Industrial Corp. Ltd.	A.D.D. Investments (Pty) Ltd.	Investments	Australia
	Boart Australia Ltd.	Equipment and services to the mining industry	Australia
	Conlog (Australia) (Pty) Ltd.	—	Australia
	Longyear Australia (Pty) Ltd.	Exploration drilling equipment	Australia
	Civil and Mining Contracting Co. Ltd.	—	Bahamas
	Longyear do Brazil Limitada	Exploration drilling equipment	Brazil
	Boart International Finance Ltd.	Finances	British Virgin Islands
	Boart Canada Incorporated	Hard metals	Canada
	Longyear Canada Inc.	Exploration drilling equipment	Canada
	Longyear Co. Chile Limitada	Exploration drilling equipment	Chile
	Longyear Centroamericana S.A.	Exploration drilling equipment	Costa Rica
	Boart O.Y.	—	Finland
	Longyear France S.A.	Exploration drilling equipment	France
	Boart Harometals (Europe) Ltd.	Hard metals	Ireland
	Conlog Ltd.	—	Israel
	Nippon Longyear Company Ltd.	Exploration drilling equipment	Japan
	Wendt Japan K.K.	—	Japan
	Longhold Ltd.	—	Liberia
	Boart International Luxembourg S.A.H.	—	Luxembourg
	Chrisbros S.A. de C.V.	—	Mexico
	Longyear de Mexico S.A. de C.V.	Exploration drilling equipment	Mexico
	Boart Antilles N.V.	—	Netherlands
	Boart Drilling International B.V.	Drilling equipment	Netherlands
	Longyear Nederland B.V.	Exploration drilling equipment	Netherlands
	Portadrill B.V.	—	Netherlands
	Longyear Papua New Guinea (Pty) Ltd.	Exploration drilling equipment	Netherlands
	Longyear New Zealand Ltd.	Exploration drilling equipment	New Zealand
	Boart A.S.	Equipment and services to the mining industry	Norway

* Anglo-American owns 20 %.

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Anglo-American Industrial Corp. Ltd. (cont'd)	Longyear Philippines Inc.	Equipment and services to the mining industry	Phillippines
	Boart Drilling and Contracting (Portugal) Limitada	—	Portugal
	Diamantes Industriales Roder S.A.	Industrial diamonds	Spain
	Longyear Iberia S.A.	Exploration drilling equipment	Spain
	Boart (Sweden) A.B.	—	Sweden
	Wendt Slipsteknik A.B.	Grinding technique	Sweden
	Conlog A.G. Ltd.	—	Switzerland
	Bell Mining Equipment (U.K.) Ltd.	Mining equipment	U.K.
	Binvest Ltd.	—	U.K.
	Boart Investments (U.K.) Ltd.	Investments	U.K.
	Boart (U.K.) Holdings Ltd.	—	U.K.
	Conlog (U.K.) Ltd.	—	U.K.
	Dongray Industrial Ltd.	—	U.K.
	Longyear (U.K.) Ltd.	Exploration drilling equipment	U.K.
	Boart Hardmetals Inc.	Hard metals	U.S.A.
	Conlog Incorporated	—	U.S.A.
	Longyear Americas Inc.	Exploration drilling equipment	U.S.A.
	Longyear Company	—	U.S.A.
	Longyear International Inc.	—	U.S.A.
	Portadrill Inc.	—	U.S.A.
	Wendt Gringing Corp.	Grinding technique	U.S.A.
	B.B.G. Betonbohr-Beteiligungs G.M.B.H.	Concrete drills	West Germany
	Boart G.M.B.H.	—	West Germany
	Boart H.W.F., G.M.B.H. & Co. KG	—	West Germany
	Longyear Deutschland G.M.B.H.	Exploration drilling equipment	West Germany
	Wendt G.M.B.H.	Grinding technique	West Germany
	Amalgamated Construction Co. Ltd.	—	Zambia
	Boart Zambia Ltd.	—	Zambia
	The Deep Drilling Co. Ltd.	—	Zambia
	Boart Drilling and Contracting Ltd.	Drilling and contracting	Zimbabwe
	Shepherd's Engineering (PVT) Ltd.	Engineering	Zimbabwe
	Steel Engineering Co. (PVT) Ltd.	Engineering	Zimbabwe
Anglovaal Industries Ltd.	Bitumat Ltd. (Zimbabwe)	Road emulsions	Zimbabwe
Anglovaal Ltd.	Anglo Transvaal Trustees Ltd.	—	U.K.
Argus Printing and Publishing Company Ltd.	Accounting Systems Botswana (Pty) Ltd.	Accounting systems	Botswana
Associated Furniture Companies Ltd.	Duncan Bayne Swaziland (Pty) Ltd.	Furniture	Swaziland
	Sealy (Zimbabwe) (PVT) Ltd.	Furniture	Zimbabwe
Bank Holding Corp. of South Africa Ltd.	SAGIT AG Zurich	Banking	Switzerland
Barlow Rand Ltd.	J. Bibby & Sons (U.K.)	Confectioners	U.K.
T.W. Beckett & Company Ltd.	Rosebeck A.G. (Lichtenstein)	—	Lichtenstein
Berzack Brothers (Holdings) Ltd. (U.K.)*	BIVEC Confirming (U.K.) Ltd.	—	U.K.
	Eastman Machine Co. Ltd.	Machinery	U.K.
	Eastman Machine Manufacturing Co. Ltd. (U.K.)*	Machine manufactory	U.K.
	Bivec Confirming (USA) Inc.	—	U.S.A.

* B.B. holds 50 %.

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Bonuskor Ltd. (Volkskas Group)	SACOEX S.A.	Exports	Spain
Bradlows Stores Ltd.	Bradlow's Stores (Zimbabwe) Ltd.	Chain stores	Zimbabwe
Bromain Holdings Ltd.	Atir Ltd. (Israel)	Electronics	Israel
	Salton Holdings BV	Domestic appliances	Netherlands
	Salton Deutschland GMBH	Domestic appliances	West Germany
Buffalo Corporation Ltd.	Buffalo GMBH	—	West Germany
Cape Wines & Distillers Ltd.	Allan Cameron & Sons (Edinburgh) Ltd.	Dormant	U.K.
	Bergkelder Wine (Toronto) Ltd.	Dormant	Canada
	Castle Wine & Brandy (Zimbabwe) (PVT) Ltd.	Investment	Zimbabwe
	Henry C. Collison & Sons Ltd. (London)	Wholesale	U.K.
	Mountain Cellar Wine (Toronto) Ltd.	Dormant	Canada
	Richelieu et Cie Société Anonyme	Trading	France
	Swaziland Liquor Distributors Ltd.	Wholesale	Swaziland
	Vins et Spiritueux Richelieu S.A. (Zurich)	Investment holding	Switzerland
Charter Consolidated P.L.C.*	Anderson Mavor (USA) Ltd.	Mining	U.S.A.
	Anderson Strathclyde Australia (Pty) Ltd.	Mining	Australia
	Anderson Strathclyde PLC	—	U.K.
	Barnato (Holdings) U.K. Ltd.	—	U.K.
	Beral Tin & Wolfram (Portugal) SARL	Minerals	Portugal
Clicks Stores Ltd.	Okelemp Corp. Inc (USA)	—	U.S.A.
C.N.A. Gallo Ltd.	Central News Agency (SWA) Ltd.	Retailers	Namibia
	Kincen Holdings Ltd.	Holding company	Bahamas
	Censure Investments Ltd.	Insurance	Bermuda
	Raltons Holdings Ltd.	Dormant	Cayman Islands
Consolidated Gold Fields Ltd. (AAC)	Clwyd Road Surfacing Ltd. (Wales)	Road surfacing	U.K.
	Craig-Yr-Hesg Aggregates Ltd. (Wales)	—	U.K.
	Cornish Road Metal Ltd.	Road metals	U.K.
	Cwmrhydyceirw Quarry Co. Ltd. (Wales)	Quarrying	U.K.
	CGF Iron Holdings (Pty) Ltd.	—	Australia
	New Guinea Goldfields Ltd.	Mining	Australia
	Arc Estates Ltd.	Estates	Barbados
	Devesse & Simon N.V.	—	Belgium
	Tennant International (Belgium) S.A.	—	Belgium
	Zeemineralen N.V.	Minerals	Belgium
	Gold Fields (Bermuda) Ltd.	—	Bermuda
	Gold Fields Canadian Mining Ltd.	Mining	Canada
	Union Filters Ltd.	Filters	Canada
	Union Tractor Industries (1981) Ltd.	Tractors	Canada
	Gold Field Greeland A/S	—	Denmark
	Spollen Concrete (Dublin) Ltd.	Concrete	Ireland
	Bassett Metalhandel GMBH	Metals	West Germany
	Gold Fields Insurance Ltd.	Insurance	Guernsey
	N.V. Dragrata Lanaken	—	Netherlands

* AAC via her subsidiary «Minorco»

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Consolidated Gold Fields Ltd. (AAC) (cont'd)	Jonker Beton B.V.	Concrete	Netherlands
	B.V. Der Kempen	—	Netherlands
	C. Van Den Heuvel en Zonen's Grint- en Zandhandel B.V.	Gravel and sand	Netherlands
	Van Nieuwpoort Scheepvaart B.V.	Shipping	Netherlands
	Amey Roadstone Asia Ltd.	Roadstones	Hong Kong
	Alumasc (Luxembourg) S.A.	—	Luxembourg
	Ulster Limestone Corp. Ltd.	Limestone	U.K.
	Gold Fields Espanola S.A.	—	Spain
	Gold Fields Holding A.G.	—	Switzerland
	American Tractor Parts Inc.	Tractor spares	U.S.A.
	Associated Sand and Gravel Co. Inc.	Sand and gravel	U.S.A.
	McKinley Iron Co.	Iron	U.S.A.
	Cargus Packaging (Pty) Ltd.	Packaging	U.S.A.
	Consol Glass (Pty) Ltd.	Glas	U.S.A.
Darling & Hodgson Ltd.	D&H Europe BV	—	Netherlands
	Case Co. SA	—	Switzerland
	Pioneer Ready Mixed Concrete (PVT) Ltd.	Ready mixed concrete	Zimbabwe
	Spot Construction Ltd.	Constructors	Jersey
De Beers Consolidated Mines Ltd.	De Beers Industrial Diamonds (Ireland) Ltd.	Industrial diamonds	Ireland
	De Beers Prospecting Botswana (Pty) Ltd.	Prospecting	Botswana
	De Beers Lesotho Mining Company (Pty) Ltd.	Mining	Lesotho
	De Beers European Holding S.A.	—	Luxembourg
	Debid (Pty) Ltd.	—	Australia
	De Beers Diamantas Industrias do Brazil Limitada	Industrial diamonds	Brazil
	—	—	—
Enyati Resources Ltd.	Tavares Investments N.V. (Netherlands)	Investments	Netherlands
	A.C. Marijnessen Holding B.V. (Netherlands)	—	Netherlands
	Rebemor S.A. (Switzerland)	—	Switzerland
	—	—	—
Federale Volksbeleggings BPK	Firestone Zambia Ltd.	—	Zambia
	Fed Electronic GMBH	Electronic	West Germany
	Farmac N.A. N.V.	—	Belgium
	Farmac Nederland B.V.	—	Netherlands
	Lenfarm AG	—	West Germany
	Swaziland Chemists (Pty) Ltd.	Chemists	Swaziland
	Zimbabwe Drug Houses Ltd.	Drug houses	Zimbabwe
Fedfood Beperk	Botswana Grain & Milling (Pty) Ltd.	Grain and milling	Botswana
	Botswana Bonemeal Factory (Pty) Ltd.	Bonemeal	Botswana
	FF Trading (Jersey) Ltd.	Trading	Jersey
	Simba-Quix Sales (Swaziland) Ltd.	—	Swaziland
	—	—	—
	Sideafa Agencies Establishment (Lichtenstein)	—	Lichtenstein
FINTEC Ltd.	Litemaster Industries (PVT) Ltd.	—	Zimbabwe
	Litemaster A.G. Zug	—	Switzerland
	Litemaster Industries Ltd.	—	U.K.
Fraser Alexander Ltd.	Boskop Graniet International BV (Holland)	Granite	Netherlands
	Boskop NV (Antilles)	—	Antilles
	Granite & Quartzite Centre Inc. (USA)	—	U.S.A.

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Fraser Alexander Ltd. (cont'd)	Dorking Agencies Ltd. (Hong Kong)	Granite	Hong Kong
	Mannheimer Granit Handel GMBH	Granite	West Germany
	Quick Chartering (1980) Ltd. (Bermuda)	—	Bermuda
Fraser Ltd.	Alexander Fraser & Son Ltd. (U.K.)	Financing	U.K.
	Fraser Ross Finance Ltd. (U.K.)	Financing	U.K.
	Fraser Air (Lesotho) (Pty) Ltd.	Air Charter	Lesotho
	Frasers (Botswana) (Pty) Ltd.	—	Botswana
	Frasers (Swaziland) Ltd.	—	Swaziland
Genbel Investments Ltd.	Greenwell GIC Securities Ltd. (U.K.)	Securities	U.K.
General Erection Holdings Ltd.	Genric Electrical (Botswana) (Pty) Ltd.	Electricity	Botswana
General Mining Union Corp. Ltd.	Union Corporation (Luxembourg) — S.A.	—	Luxembourg
	Union Corporation (Australia) (Pty) Ltd.	—	Australia
	General Australian Explorations (Pty) Ltd.	Explorations	Australia
	Gencor (Australia) Ltd.	Mining interests	Australia
	Union Holdings Ltd. (London)	—	U.K.
	Gencor (U.K.) Ltd.	Mining interests	U.K.
	Hume Pipe Co. Ltd.	Pipes	Zimbabwe
General Tire & Rubber Company (S.A.) Ltd.	Beroscar Ltd.	Dormant	U.K.
	Polyrub S.A.	Dormant	Switzerland
	Pigott Maskew Ltd.	Industrial rubber products	Zambia
	The General Tyre and Rubber Co. Ltd.	Distributors	Zambia
	General Beltings (PVT) Ltd.	Beltings	Zimbabwe
	Pigott Maskew (PVT) Ltd.	Industrial rubber products	Zimbabwe
	The General Tyre & Rubber Co. Swaziland (Pty) Ltd.	Dormant	Swaziland
Goldfields of S.A.	Gold Fields do Brasil Participaco es LDA (Brazil)	—	Brazil
	Terraservice-Projetos Geologicos LDA (Brazil)	Geological projects	Brazil
	Gold-Fields Botswana (Pty) Ltd. (Botswana)	Mining	Botswana
Grinaker Holdings Ltd.	Grinaker Precast (Swaziland) (Pty) Ltd.	Precast concrete	Swaziland
	S. Hilton-Barber (Swaziland) (Pty) Ltd.	Construction	Swaziland
	Grinaker Construction (Botswana) (Pty) Ltd.	Construction	Botswana
	O. Grinaker (Blantyre) (Pty) Ltd.	Dormant	Malawi
The Griqualand Exploration & Finance Co. Ltd.	Central Asbestos (Botswana) (Pty) Ltd.	Dormant	Botswana
	Asbestos Refining Co. (Zimbabwe) (Pty) Ltd.	Dormant	Zimbabwe
	Central Asbestos Co. Ltd.	Selling organisation	U.K.
	Central Tradimex Ltd.	Trade in minerals	U.K.
	Cenbes S.A.	Selling organisation	Switzerland
Gubb and Inggs	Stucken & Whittingham (Lesotho) Ltd.	Wool	Lesotho
	Texas International Mohair Inc.	Mohair	U.S.A.
Haggie Ltd.	African Wire Ropes Ltd. (Zambia)	Wire ropes	Zambia

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Haggie Ltd. (cont'd)	Copperbelt Rope Splicers Ltd. (Zambia)	Rope splicers	Zambia
	Haggie Gourouck (PVT) Ltd. (Zimbabwe)	—	Zimbabwe
	Haggie Wire & Rope Ltd. (Zimbabwe)	Wire rope	Zimbabwe
	Samuel Osborn (PVT) Ltd. (Zimbabwe)	—	Zimbabwe
	Rascon Holdings (PVT) Ltd. (Zimbabwe)	—	Zimbabwe
	Wire Industries (Botswana) (Pty) Ltd.	Wire manufacturer	Botswana
	Jupiter Holdings Ltd. (Jersey)	—	Jersey
	Neaspring Industries BV (Netherlands)	—	Netherlands
Hendlers Ltd.	Hendler & Hendler Swaziland (Pty) Ltd.	—	Swaziland
	Hendlers (U.K.) Ltd.	—	U.K.
Irvin and Johnson Ltd.	Irvin & Johnson (Australia) (Pty)	Frozen foods	Australia
	Irvin & Johnson (Great Britain) Ltd.	Frozen foods	U.K.
	Irvin & Johnson (Swaziland) Ltd.	Frozen foods	Swaziland
	Marshall Farm (PVT) Ltd.	—	Zimbabwe
Johannesburg Consolidated Investment Company (JCI) Ltd.	African Fencing & Wire Industries (PVT) Ltd.	Fencing and wire industry	Zimbabwe
	E.C. Lenning (PVT) Ltd.	—	Zimbabwe
	Prospects of Zimbabwe (PVT) Ltd.	Mining and prospecting	Zimbabwe
	P.O.Z. Nominees (PVT) Ltd.	Mining and prospecting	Zimbabwe
	Zimbabwe Mining Investments Ltd.	Mining and prospecting	Zimbabwe
	Barnato Brothers Ltd.	Finance	U.K.
John Orr Holdings Ltd.	John Orr (Zimbabwe) (Pty) Ltd.	Chain stores	Zimbabwe
Kaaap-Kunene Beleggings BPK	Consortium Enterprises Ltd.	—	Bermuda
	Sociedad Pesquera Atlantico Pacific Ltd.	Fisheries	Chile
Kirsch Trading Group Ltd.	African Interests Ltd. (Lichtenstein)	—	Lichtenstein
	Berger & Co. Ltd. (U.K.)	—	U.K.
	D.Q. Hendriques & Co. (Pty) Ltd.	—	U.K.
	Kalakreich Ltd. (U.K.)	—	U.K.
	Russell Furnishers (Pty) Ltd.	Furnishers	Swaziland
	Wanda Furnishers (Pty) Ltd.	Furnishers	Swaziland
L.T.A. Ltd.	James Thompson Ltd.	Builders	Zimbabwe
	Spencer (Melksham) (PVT) Ltd.	—	Zimbabwe
	J.C. Groenewald Construction (Botswana) (Pty) Ltd.	Construction	Botswana
	LTA Construction (Botswana) (Pty) Ltd.	Construction	Botswana
	LTA Construction (Swaziland) Ltd.	Construction	Swaziland
	Swaziland Concrete Contractors Ltd.	Concrete contractors	Swaziland
	Moolman Brothers Construction Co. (Pty) Ltd.	Construction	Lesotho
	C&P Holdings NV (Netherlands Antilles)	—	Antilles
Lucem Holdings Ltd.	C&P Plastics Inc. (USA)	Plastic	U.S.A.
Malbak Ltd.	Bakke International S.A.	—	Luxembourg

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Merhold Ltd.	Merchant International Holdings Inc. (Panama)	—	Panama
Messina Ltd.	M.T.D. Copper (Sales) Ltd.	Sales office	U.K.
Miscor Holdings Ltd.	Gateway International BV (Holland)	—	Netherlands
	Metlease Inc. (USA)	—	U.S.A.
	Wilmic (Canada) Inc.	—	Canada
	Wilmic International S.A.	—	Lichtenstein
	Gateway International Corp.	—	U.S.A.
	Metrek Corp.	—	U.S.A.
	Trekamerica Corp.	—	U.S.A.
	Trekamerica Limited	—	U.K.
	Mogate Holdings Limited	—	U.K.
	Gateway Management Services S.A.	Management services	Switzerland
Middle Witwatersrand (Western Areas) Ltd.	Harmony Lands & Minerals Ltd.	—	U.K.
Minerals & Resources Corp. Ltd. (Minorco) Luxemburg	Minorco Canada Ltd.	Mining	Canada
	Zamanglo Ltd. (Zambia)	Mining	Zambia
	Inspiration Copper (USA)	Mining	U.S.A.
	Terra Chemicals (USA)	Chemical	U.S.A.
	Inspiration Coal Inc.	Coal	U.S.A.
	Trend Oil Bermuda	Oil	Bermudea
Murray & Roberts Holdings Ltd.	Helicopteros Marino S.A. (Argentine) (Pty) Ltd.	Marine helicopters	Argentina
	Robair Switzerland (Pty) Ltd.	—	Switzerland
	Breitacker A.G. (Switzerland) (Pty) Ltd.	—	Switzerland
	Bitumen Products Manufacturing Co. Ltd. (Zambia)	Bitumen Products	Zambia
	Petrocental Ltd. (U.K.)	—	U.K.
	Causeway Shipping U.K. Ltd.	Shipping	U.K.
	Diving Services of Africa (Zambia) (Pty) Ltd.	Diving services	Zambia
	Bavaria Wadekor (Pty) Ltd.	Building contractors	West Germany
	Gillis Mason Construction Co. (Swaziland) (Pty) Ltd.	Construction	Swaziland
	Roberts-Union Corp. In. (USA) (Pty) Ltd.	—	U.S.A.
	Robcor International Corp. (USA) (Pty) Ltd.	—	U.S.A.
	Huddy Diamond Crown Setting Co. (Zimbabwe) (Pty) Ltd.	—	Zimbabwe
	Unidrilling Zimbabwe (Pty) Ltd.	—	Zimbabwe
Nasionale Pers BPK	Via Afrika (Botswana) (Pty) Ltd.	—	Botswana
Natal Bolts Ltd.	Dysaft Limited (U.K.)	—	U.K.
The Nedbank Group Ltd.	Lancelot S.A.	—	Luxembourg
	Nedeurope S.A.	—	Luxembourg
	N.B.S.A. Nominees Ltd.	—	U.K.
	Prime Securities S.A. (Luxembourg)	Securities	Luxembourg
	Ned Finance A.G. (Switzerland)	Finance	SWITZERLAND
	Ned Finance Asia Ltd. (Hong Kong)	Finance	Hong Kong
Oceana Fishing Group Ltd.	Tafelberg Fisheries (Australia) (Pty) Ltd.	Dormant	Australia

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
O.K. Bazaars (1929) Ltd.	OK Bazaars (Botswana) (1976) (Pty) Ltd.	Chain stores	Botswana
	OK Bazaars (Lesotho) (Pty) Ltd.	Chain stores	Lesotho
	OK Bazaars (Mbabane) (Pty) Ltd.	Chain stores	Swaziland
	OK Bazaars (Israel) Ltd.	Chain stores	Israel
	Worinag A.G. Switzerland	Chain stores	Switzerland
ORR-CO Retail Ltd.	John Orr & Co. (Zimbabwe) (PVT) Ltd.	Chain stores	Zimbabwe
Ovenstone Investments Ltd.	Kelvin Contracting (Pty) Ltd.	Building and construction	Lesotho
Pepkor Limited	Vans Stores (Pty) Ltd.	Clothes retailers	Swaziland
	PEP Stores (Pty) Ltd.	Clothes retailers	Lesotho
	Half Price Stores (Pty) Ltd.	Clothes retailers	Botswana
Plascon-Evans Paints Ltd.	Parthenon Paints (Lesotho) (Pty) Ltd.	Paints	Lesotho
	Plascon-Evans Paints (Swaziland) (Pty) Ltd.	Paints	Swaziland
Power Technologies Ltd.	Consolidated Lighting (PVT) Ltd. (Zimbabwe)	Lighting	Zimbabwe
Reunert Ltd.	Sucaro Investments (Jersey) (Pty) Ltd.	Investments	Jersey
	Telettra Swaziland (Pty) Ltd.	-	Swaziland
Rentmeester Beleggings	Luxavia (Pty) Ltd.	Air liners	Benelux
Rustenburg Platinum Holdings Ltd.	Matthey Rustenburg Refiners (U.K.) Ltd.	Mining	U.K.
Saficon Investment Ltd.	Lectrolite Products (Ireland)	Lectrolite products	Ireland
	Lectrolite Products (Swaziland) Ltd.	Lectrolite products	Swaziland
S.A. Manganese Amcor Ltd. (Samancor Ltd.)	Auvernier Ltd. (U.K.)	Mining	U.K.
	Samancor Overseas Ltd. (U.K.)	-	U.K.
	Samancor Botswana (Pty) Ltd.	-	Botswana
	Samancor Metals & Minerals Ltd. (Virgin Islands)	Metals and minerals	Virgin Islands
	Metmarks A.G. (Switzerland)	-	Switzerland
	Anglo American de Portugal Holding Ltd. (Portugal)	-	Portugal
	Euromina SARL (Lisbon)	-	Portugal
SAPPI Ltd.	Sappi (Zimbabwe)	Manufacturing and marketing	Zimbabwe
	Bondite (Australia) (Pty) Ltd.	-	Australia
	Boxes and Shooks (Swaziland) (Pty) Ltd.	-	Swaziland
Searcel Investment Corp. Ltd.	Harven Manufacturing Co. (PVT) Ltd.	Manufacturing	Zimbabwe
S.A. BIAS HOLDINGS LTD.	Merchant Shippers (U.K.) Ltd.	Shipping	U.K.
Sun Hotels International Ltd.	Swazispa Holdings Ltd.	-	Botswana
	Sun International (Botswana) (Pty) Ltd.	Hotel	Botswana
	Sun International of Lesotho (Pty) Ltd.	Hotel	Lesotho
	Sun Hotels International (Bermuda) Ltd.	Hotel	Bermuda
	Casino de Maurice Ltd.	Casino	Mauritius
Television and Electrical Holdings Ltd.	Tedelex London (Pty) Ltd.	Computers/electronics	U.K.
	Tedelex (Zambia) Ltd.	Computers/electronics	Zambia
	Systema (U.K.) Ltd.	Electronics	U.K.
	Tedelex (Israel) Ltd.	Computers/electronics	Israel

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Tiger Oats and National Milling Co. Ltd.	Combined Shipping and Trading Co. Ltd. (U.K.)	Shipping and trading	U.K.
	Imex Mercantile (U.K.) Ltd.	Imports/exports	U.K.
	Comshipco (London) Ltd.	Shipping	U.K.
	C.S. & T. Ltd. (U.K.)	-	U.K.
	Exeter Sales (London) Ltd.	-	U.K.
	Schwarz Services Ltd. (U.K.)	-	U.K.
	Comshipco Schiffarts GMBH (Germany)	Shipping	West Germany
	Crown Oil Mills (Hong Kong) Ltd.	Oil mills	Hong Kong
	Crown Oil Mills (Zimbabwe) (PVT) Ltd.	Oil mills	Zimbabwe
	Tiger Oats and National Milling Co. (Zimbabwe) (PVT) Ltd.	Millers	Zimbabwe
	Edible Products (Africa) (Pty) Ltd. (Botswana)	Edible products	Botswana
	Tati Agric. Ltd. (Botswana)	-	Botswana
	Gazellant N.V. (Netherlands)	-	Netherlands
	Serat N.V. (Netherlands)	-	Netherlands
	Donge Exploitiemaatschappij (Netherlands)	-	Netherlands
	Weesperkarspel B.V. (Netherlands)	-	Netherlands
	Maluti Distributors (Pty) Ltd. (Lesotho)	Distributors	Lesotho
	Lesotho Milling Co. (Pty) Ltd.	Millers	Lesotho
	N.F.H. Investments (Jersey) Ltd.	Investments	Jersey
	Pacific Imex (New Zealand) Ltd.	Imports/exports	New Zealand
	Comshipco (USA) Ltd.	Shipping	New Zealand
	Macvic Trading Ltd. (Canada)	-	Canada
Trade and Industry Acceptance Corp. Ltd.	Trade and Industry Acceptance Corp. (Australia) (Pty) Ltd.	-	Australia
	Trade and Industry Acceptance Corp. (Belgium) S.A.	-	Belgium
	Trade and Industry Corp. (Bermuda) Ltd.	-	Bermuda
	Commercial & Industrial Credit Insurance Corp. Ltd.	-	Bermuda
	Trade & Industry Acceptance Corp. (Far East) Pty Ltd.	-	Hong Kong
	Hawkesley Ltd.	-	Hong Kong
	T.I.A.C. (Asia) Ltd.	-	Hong Kong
	Trade & Industry Acceptance Corp. (Israel) Ltd.	-	Israel
	Anglo African Shipping Co. of Israel Ltd.	-	Israel
	Fedship (Netherlands Antilles) N.V.	-	Netherlands Antilles
	Selhurst Corporation N.V.	-	Netherlands Antilles
	Fedship B.V.	-	Netherlands
	M.D.C. Shipping (Netherlands) B.V.	Shipping	Netherlands
	Farley Corporation	-	Panama
	Anglo Overseas	-	Panama
	Trade & Industry Acceptance Corp. (Far East) Pty Ltd.	-	Singapore
	Iverford (Pty) Ltd.	-	Singapore
	Commonwealth Shippers (Swaziland) (Pty) Ltd.	Shipping	Swaziland
	T.I.A.C. AG	-	Switzerland

COMPANY	SUBSIDIARY	TYPE OF INDUSTRY	COUNTRY OF INVESTMENT
Trade and Industry Acceptance Corp. Ltd. (cont'd)	Trade and Industry Acceptance (London) Ltd. Corporation	—	U.K.
	Affiliated Exporters (London) Ltd.	Exporters	U.K.
	Commonwealth International Shippers (U.K.) Ltd.	Shippers	U.K.
	Landau & Coetsee Ltd.	—	U.K.
	Trade and Industry Acceptance Corp. (South East Asia) Ltd.	—	U.K.
	Anglo African Shipping Co. (U.K.) Ltd.	Shipping	U.K.
	Anglo Commercial Finance Co. Ltd.	Commercial finance	U.K.
	Beechbray Ltd.	—	U.K.
	Knightbest Ltd.	—	U.K.
	Manufacturers Development Co. Ltd.	—	U.K.
	Trade and Industry Corp. (USA) Inc.	—	U.S.A.
	Commonwealth Shippers (USA) Inc.	Shippers	U.S.A.
	Empire State Buying Corp.	—	U.S.A.
	Anglo African Shipping Co. of New York Inc.	Shippers	U.S.A.
	Anglo Commercial Corporation	—	U.S.A.
The Union Steel Corporation of SA, Ltd.	Veldmaster Incorporated	—	U.S.A.
The Unisec Group Ltd.	L. Suzman (U.K.) Ltd.	Tobacco	U.K.
Veka Ltd.	M. Bertish & Co.	—	U.K.
W & A Investment Corporation Ltd.	Elfstern N.V.	—	Belgium
	Amethyst Services (Jersey) Ltd.	—	Jersey
	Mei Mei N.V.	—	Netherlands Antilles
	Cymot Namibia (Pty) Ltd.	—	Namibia
	Beleggingsmaatschappij Almere B.V.	Investments	Netherlands
	Valreal A.G.	—	Switzerland
	Bowman Securities Ltd. (U.K.)	Securities	U.K.
	Poole Securities Ltd. (U.K.)	Securities	U.K.
	Dewhurst Dent PLC (U.K.)	—	U.K.
	Keted Investment S.A. (U.K.)	Investments	U.K.
Williams Hunt S.A. Ltd.	Motor & General Supplies (Botswana) (Pty) Ltd.	Motor and general supplies	Botswana
	E.W. Tarry P.L.C.	Motors	U.K.
	Williams Hunt Motors & Tools (U.K.) Ltd.	Motors and tools	U.K.
	Burgasvet Securities Ltd.	Securities	U.K.
	Mukwa Properties (PVT) Ltd.	Properties	Zimbabwe

Source: Apartheid for Export? South African Transnational Corporations Abroad, ICFTU, Brussels, June 1989.