

Número 23

INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL
EN ÁFRICA SUBSAHARIANA

Eduardo Bidaurrezaga Aurre

EDUARDO BIDAURRAZAGA AURRE es profesor del Departamento de Economía Aplicada I de la UPV/EHU, miembro de Hegoa.



Facultad de Ciencias Económicas
Avenida Lehendakari Aguirre, 83
48015 BILBAO
Tfno.: 944 47 35 12
Fax: 944 76 26 53
Email: hegoa@bs.ehu.es
<http://www.ehu.es/hegoa>

Manuel Iradier, 6 bajo
Tfno. y fax.: 945 13 15 87
Email: hegoavitoria@sarenet.es
01005 VITORIA-GASTEIZ

INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL
EN ÁFRICA SUBSAHARIANA
Eduardo Bidaurrezaga Aurre

Cuadernos de Trabajo de Hegoa
Número 23
Octubre 1998

D.L.: Bi-1473-91
ISSN: 1130-9962

Impresión: LANKOPI, S.A.

CUADERNOS DE TRABAJO DE HEGOA es una publicación destinada a difundir los trabajos realizados por sus colaboradores/as, así como aquellos textos que por su interés ayuden a la comprensión de los problemas del desarrollo y las relaciones internacionales.

ÍNDICE

0	Introducción	<i>5</i>
1	Integración y cooperación económica como conceptos	<i>7</i>
2	Primeros pasos de la integración económica regional	<i>9</i>
3	Últimas tendencias de la economía internacional	<i>11</i>
4	África Subsahariana: marginación y exclusión	<i>13</i>
5	Integración económica regional entre economías en desarrollo	<i>21</i>
	5.1. Diferentes enfoques teóricos	<i>21</i>
	5.2. El enfoque ortodoxo y su escasa aplicabilidad	<i>23</i>
	5.3. Enfoques alternativos y sus limitaciones	<i>25</i>
6	Proyectos de integración económica regional en África Subsahariana	<i>27</i>
	6.1. Principales organizaciones regionales: sus características y dificultades	<i>28</i>
	6.1.1. África Occidental	<i>28</i>
	6.1.2. África Central	<i>32</i>
	6.1.3. África Oriental y Austral	<i>34</i>
7	Conclusiones.	<i>41</i>
	Bibliografía.	<i>45</i>

África Subsahariana: Fechas de independencia



0. INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas se ha producido un importante avance en cuanto a la consolidación de grupos económicos regionales entre economías industrializadas, siendo los casos más significativos los desarrollados en torno a dos de las tres principales áreas económicas del planeta, mediante proyectos como el de la Unión Europea o la NAFTA. Parece como si el estado-nación hubiera dejado de ser un punto de referencia válido para garantizar niveles adecuados de crecimiento económico y bienestar. De esta manera, las ventajas obtenidas de la ampliación de mercados, la especialización o las economías de escala convierten a la integración en un instrumento apto para favorecer la obtención de determinados objetivos macroeconómicos generales, que al parecer se antojan cada vez de más difícil consecución en el ámbito de cada estado-nación individualmente.

Siendo las experiencias de las economías industrializadas en materia de integración las más nombradas, sin embargo, los casos de integración formal entre las economías del Sur son mucho más abundantes, a pesar de que su experiencia histórica al respecto no pueda ser calificada de excesivamente exitosa. Además de en Latinoamérica, esta realidad es particularmente evidente, en el caso del continente africano. Dentro de esta amplia casuística, todos los proyectos de integración en el continen-

te africano no han tenido el mismo origen, siendo algunos de ellos promovidos desde el exterior por las antiguas potencias coloniales mientras que otros eran creados como una manera de contrapesar la influencia de éstas¹.

Las economías industrializadas han tendido a agruparse en bloques económicos regionales, bien sea entre ellas como con otras del Tercer Mundo², interpretando la integración económica como un instrumento que permite el mantenimiento o incremento de sus “niveles de desarrollo”. Por ello, cabe preguntarse si la integración económica puede de la misma manera ser considerada para los países del Sur, y especialmente para una de las áreas más marginadas y pobres del planeta como el África Subsahariana, una estrategia de desarrollo válida. Dicho de otra manera, ¿es la integración económica regional un instrumento adecuado para la consecución de mayores niveles de bienestar, en términos de satisfacción de necesidades básicas, para la mayoría de la población del continente africano?

A lo largo de este trabajo se intenta de alguna manera dar respuesta a esta pregunta analizando las distintas formas que la integración económica regional puede adoptar, así como los pros y contras que un proyecto de este tipo puede tener en una región de unas características tan peculiares como el África al sur del Sahara.

¹ Entre los primeros, el caso más evidente corresponde a la zona del franco CFA, mientras que entre los segundos cabría citar a la SADC (Southern African Development Community), por ejemplo.

² Entre los casos más significativos habría que nombrar la NAFTA y la APEC, ambas incluyendo la participación de los EEUU.

1. INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN ECONÓMICA COMO CONCEPTOS

Los manuales de economía al uso habitualmente distinguen entre cinco formas diferentes de integración (zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, unión económica y unión política), estableciendo un esquema progresivo que parte de la eliminación de diversas discriminaciones en los mercados de bienes y servicios, trabajo y capital, hasta llegar a diferentes grados de coordinación de las políticas económicas.

Este esquema tradicional da a entender que se establece una línea bien delimitada entre unas y otras fases de ese proceso de integración así como entre éste y la cooperación económica. Los diversos estudios sobre la materia, sin embargo, ponen de manifiesto que caben muy diferentes interpretaciones al respecto.

Detrás de ese esquema típico que divide la integración económica en las citadas cinco diferentes fases está implícita la idea de desaparición de las discriminaciones entre los países participantes, y no la mera disminución de las mismas³, excluyendo de tal clasificación otras formas de cooperación entre países a diversos niveles. En este sentido, es evidente que la cooperación económica puede quedar

reducida al uso compartido de una serie de recursos, conocimiento, colaboración en proyectos conjuntos, etc. de tal manera que no tiene necesariamente por qué ser emprendida con el objetivo de promover integración económica (Davies, 1992; Kabunda, 1997a).

A pesar de ello, otros muchos autores son partidarios de un enfoque menos restrictivo a la hora de definir el concepto de integración económica⁴. Dentro de este grupo las interpretaciones tampoco son homogéneas, yendo desde la utilización de los conceptos de integración y cooperación como sinónimos (Kisanga 1991, Abegunrin, 1990; Matambalaya, 1995, Saasa, 1991,) hasta la aceptación de que, aunque la participación conjunta en proyectos sectoriales debe ser considerada como expresión de un proceso de integración, cualquier forma de cooperación no podría ser interpretada como tal (Hazlewood 1967).

Aceptando esta última idea de que cualquier forma de colaboración entre países no tiene necesariamente que tener como fin el logro de mayores niveles de integración, debe destacarse, sin embargo, que los esfuerzos para la reducción de las dis-

³ En esa línea de análisis cabría citar a Myrdal, Balassa o Robson, por ejemplo.

⁴ Entre otros, deben destacarse los trabajos de Weiller, Schneider o Hazlewood.

criminales o en favor de la movilidad de productos y factores de producción entre las economías participantes si suponen un claro intento de avanzar en la consecución de mayores niveles de integración. Es decir, las zonas de preferencia arancelaria, normalmente excluidas de la tipología anteriormente citada, deben ser consideradas no sólo una etapa dentro del marco de un proceso de integración, sino una de fundamental importancia. (Matambalya, 1995; Saasa, 1991).

Estas diferentes interpretaciones sobre los conceptos de integración y cooperación económica solamente pretenden poner de manifiesto la falta de acuerdo entre los estudiosos de esta materia, así como la posibilidad de utilización de un enfoque

más laxo y relajado. Por ello, a lo largo del siguiente trabajo se utilizará el término integración económica en un sentido amplio, en la línea de otros múltiples estudios sobre regionalismo y formación de grupos económicos regionales, de tal manera que proyectos como SADC (Southern African Development Community) o PTA (Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa) puedan ser tenidos en consideración en este análisis, y entendiendo que la coordinación de políticas económicas, la participación conjunta en proyectos sectoriales específicos o la reducción de discriminaciones en el ámbito comercial son piezas claves en el desarrollo de los esquemas de integración regional entre las economías menos avanzadas.

2. PRIMEROS PASOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

Siendo muy significativos los logros que en materia de integración económica se dieron entre algunos países europeos durante el siglo XIX⁵, es fundamentalmente a partir de la Segunda Guerra Mundial cuando empiezan a surgir los primeros trabajos sobre lo que durante tiempo ha sido el corpus teórico de la integración económica, y comienzan a formarse algunos de los grupos regionales actualmente existentes. Desde esa época el caso que más interés ha suscitado ha sido el europeo, habiéndose convertido frecuentemente en guía de muchos otros proyectos de integración regional.

Aunque los antecedentes teóricos de la integración económica harían que nos remontáramos hasta la economía clásica, y más concretamente a la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, es durante los años 50 y principios de los 60 de este siglo cuando la teorización sobre la integración económica toma un especial interés⁶. Posteriormente, tras un periodo en el que las aportaciones teóricas al

respecto fueron casi inexistentes, a mediados de los 80 vuelve a resurgir el interés por esta materia en los países industrializados.

En el contexto del periodo de posguerra se daban una serie de características que fomentaban la cooperación y la creación de vínculos económicos entre diferentes países. Por un lado, estaba el intentar alejar la posibilidad de que la experiencia de conflicto y enfrentamiento se repitiese. Por otro, estaban las condiciones establecidas tras la conflagración, con un orden económico en el que la implantación del Plan Marshall o el establecimiento de los acuerdos del GATT facilitaban la apertura comercial y fomentaban la cooperación internacional.

Así, en el ámbito europeo, tras la constitución en 1951 de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, y la posterior firma en 1957 del Tratado de Roma, nace la Comunidad Económica Europea,

⁵ Es particularmente destacable en este sentido, la constitución del Zollverein en 1833, que supuso la creación de un área de libre comercio en Alemania. Además en el periodo 1850-75 se conoce una fuerte apuesta por el libre cambio, siendo Gran Bretaña su primer y principal defensor (entre 1841 y 1881 redujo sus aranceles un 21%). Tras la incorporación a esta doctrina de Escandinavia, Países Bajos, Portugal y Suiza durante la década de 1850, a partir de 1860 la liberalización del comercio francés supuso un factor decisivo en cuanto a la reducción de las discriminaciones entre las economías europeas, firmándose ese mismo año un tratado comercial anglofrancés para tal fin. No debe olvidarse tampoco, que los estados integrantes del Zollverein, Italia, Francia, y Gran Bretaña negociaron una serie de tratados comerciales que incluían la cláusula de nación más favorecida (Foreman-Peck, 1995).

⁶ Podrían ser destacadas, entre otras, las aportaciones de Viner, Bye, Tinbergen, Balassa, Johnson, Cooper o Massell.

embrión de la actual Unión Europea, considerado por muchos el más exitoso de los proyectos de integración en curso, y por tanto, modelo a seguir para otras muchas experiencias integradoras en todo el mundo.

En cuanto a las economías en desarrollo, las áreas en donde los proyectos de integración regional han proliferado más son América Latina y África. Así en una primera fase que abarca las décadas de los 50 y 60 surgen en América Latina una serie de proyectos fomentados por la CEPAL y la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), muy en la línea de sus propuestas de desarrollo en aquella época, es decir, desarrollo autocentrado e industrialización por sustitución de importaciones. De esta primera fase habría que destacar el Mercado Común Centroamericano y la Asociación Latinoamericana de Libre

Comercio, ambos surgidos mediante la firma de sus respectivos tratados en 1960.

En el caso africano, los primeros intentos de creación de esquemas de cooperación e integración regional son paralelos a la obtención de la independencia política de la gran mayoría de estos países durante los 50 y 60, y con el nacimiento en 1963 de la Organización para la Unidad Africana, se intenta dar un gran impulso a los proyectos de integración en el continente. En cualquier caso, y ante una primera etapa repleta de dificultades y bastante carente de logros, al igual que en Latinoamérica, es a partir de la década de los 70 cuando surgen diferentes reformulaciones y alternativas a esquemas anteriores, configurando el grueso de las organizaciones regionales actualmente existentes.

3. ÚLTIMAS TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Durante las dos últimas décadas se han producido una serie de acontecimientos en la economía internacional que han hecho que los debates sobre el concepto de globalización y sus consecuencias hayan proliferado enormemente.

Entre las imágenes estereotipadas sobre este fenómeno aparecen ideas como que estamos ante una situación histórica, como consecuencia de la dinámica liberalizadora que ha afectado a los diferentes mercados, en la que el grado de internacionalización de la economía es generalizado y de proporciones jamás antes conocidas. Otros de los elementos que suelen relacionarse directamente con el concepto de globalización son la pérdida del poder y autonomía de los estados-nación sustituidos por otros entes supranacionales, el papel de principal protagonista y beneficiario de esta tendencia hacia la mundialización por parte de las empresas transnacionales, o la función instrumental que en este proceso llegan a jugar los continuos avances en materia de alta tecnología en ámbitos como los transportes y comunicaciones.

Por último, otra idea que frecuentemente aparece en la literatura sobre el fenómeno de la globaliza-

ción es que los diferentes procesos de integración en curso forman parte de una fase intermedia entre la anterior, donde el estado-nación era una pieza clave del sistema, y aquella hacia la que nos encaminamos, es decir, la mundialización total de la economía (Vilaseca, 1995; Vidal, 1996).

Sobre esta serie de ideas que parecen caracterizar la denominada globalización se hace necesario realizar algunas apreciaciones que pueden ayudar a entender mejor el mundo en el que vivimos, y que frecuentemente poco tiene que ver con la imagen exagerada de una economía global en la que los movimientos de bienes y servicios, capital y trabajo carecen de trabas y obstáculos como consecuencia del proceso de liberalización de los citados mercados⁷.

Es innegable que durante las últimas décadas se han dado una serie de tendencias que llevan hacia un mayor grado de internacionalización de las economías de los estados-nación, formando parte de esta dinámica los diversos acuerdos y proyectos de carácter regional tanto en las economías industrializadas o en las del Tercer Mundo, como entre las primeras y las segundas, tal y como las últimas ten-

⁷ En esta línea de intentar relativizar y matizar la tendencia de la economía capitalista hacia la internacionalización, y poniendo en entredicho incluso la adecuada utilización del propio concepto de globalización, habría que destacar los trabajos de Sutcliffe y Glyn (1995, 1999), Hirst y Thompson (1996), Sideri (1996), o Hettne (1997), entre otros.

dencias en materia de integración parecen confirmar en la línea del denominado nuevo regionalismo. Esto, sin embargo, no quiere decir que esta realidad sea fielmente interpretable en términos de globalización y multilateralismo, ni tan siquiera que esa sea la tendencia hacia la que el mundo se aproxima progresivamente.

Es cierto que la década de los 90 ha sido bastante significativa a la hora de poner de manifiesto un nuevo impulso del regionalismo⁸. Pero la forma que estos grupos regionales toman no es homogénea ni la tendencia que seguirán en el futuro parece tampoco fácilmente predecible, lo que hace que surja el debate sobre si el regionalismo favorece la conclusión del proceso de globalización o si se convierte en un obstáculo para el mismo.

Así, la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea, la creación del Espacio Económico Europeo, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, o la Empresa para la Iniciativa de las Américas, marcan una clara tendencia hacia la configuración de grupos regionales que son objeto de diferentes interpretaciones en cuanto a su contribución al proceso de mundialización de la economía. En cualquier caso, en contra de lo que las tesis más optimistas sobre la rápida configuración de una economía global dan a entender, cabe mantener que en alguna medida estas iniciativas chocan con la filosofía que caracteriza a los acuerdos multilaterales tipo GATT (Bhalla, 1997).

A pesar de que en el marco de las rondas de negociaciones del GATT, o en el trabajo de su actual sustituto la OMC, exista un claro mensaje a favor de la no-discriminación, los problemas de interpretación e implementación del artículo xxiv, la regulación de tales excepciones en forma de "letra pequeña" de los acuerdos, y la ambigüedad con

que determinados casos son tratados, llevan a una situación de convivencia de situaciones supuestamente incompatibles. El principio de no-discriminación, característico de los acuerdos multilaterales, no parece muy compatible con la creación de acuerdos regionales, frecuentemente basados en la protección de determinados sectores y en la concesión de condiciones preferenciales para los países miembros en detrimento del resto del mundo (Calvo, 1994).

En contra de lo que mucha de la literatura existente sobre globalización indica, la apertura generalizada e indiscriminada de los mercados, característica del multilateralismo, no parece ser la forma más adecuada de interpretar la realidad que tenemos ante nuestros ojos. La proliferación de bloques económicos regionales es un hecho, y más que como una fase intermedia camino de una única economía global, y por tanto complementaria a ella, las formas de regionalismo actualmente existentes parecen presentarse como un proceso alternativo y sustitutivo de la denominada mundialización.

Los procesos de integración se están dando tanto en el Norte como en el Sur, como si se tratara de una carrera en la que nadie quiere perder el tren de lo que muchos consideran una nueva fórmula para mantener altos niveles de crecimiento, bienestar, supuesto desarrollo..., y en definitiva, para hacer que el sistema pueda seguir funcionando.

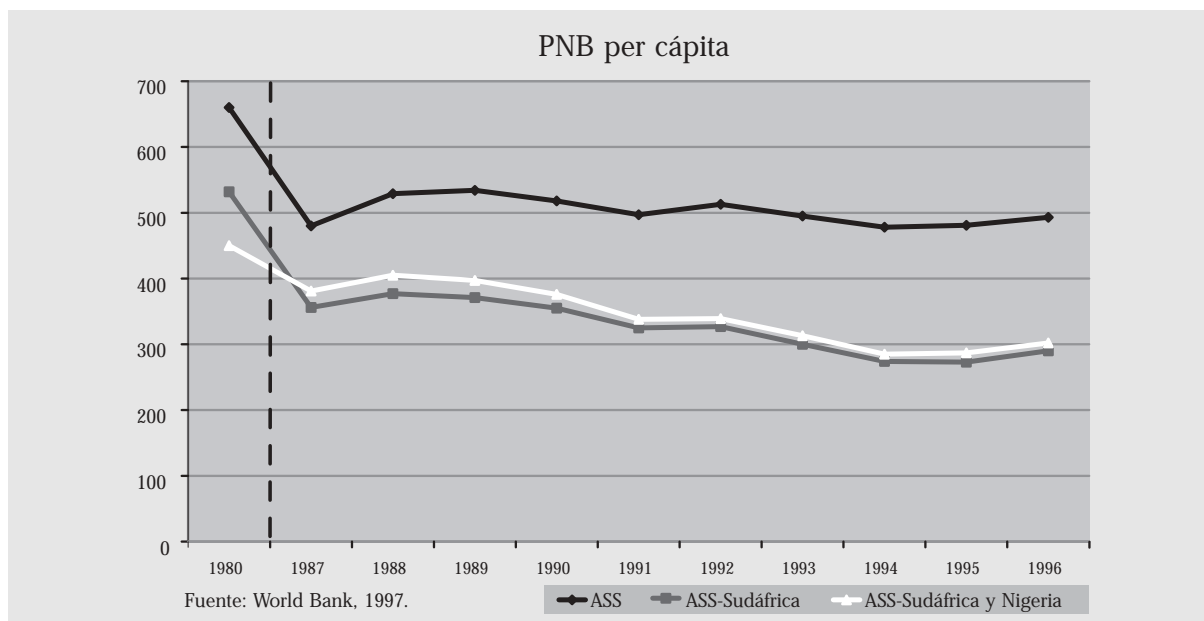
Para muchos países del Sur, además el interés es aún mayor ante la perspectiva de sus desestructuradas economías, sus pequeños mercados nacionales, sus abundantes experiencias integracionistas frustradas, y la posibilidad de quedar más indefensos y marginados aún ante las economías más potentes del planeta, ahora agrupadas y reforzadas en diferentes bloques.

⁸ Sin embargo no hay que olvidar que la desaparición del CAME o COMECON (Consejo de Ayuda Económica Mutua) a principios de 1991 rompe con un sistema comercial muy particular entre los países del bloque soviético basado en precios que nada tenían que ver con los del mercado mundial, suponiendo de esta manera un contrapeso a la citada tendencia hacia el establecimiento de grupos económicos regionales. En cualquier caso, los intentos actuales de formar parte de otras organizaciones regionales ya anteriormente constituidas son patentes entre algunos de estos países, como es el caso de algunos de Europa Oriental.

4. ÁFRICA SUBSAHARIANA: MARGINACIÓN Y EXCLUSIÓN

En referencia a esta zona del planeta cada vez son más frecuentes los análisis que nos llevan a utilizar conceptos como los expresados en el título de este apartado. De la misma manera que en algún tiempo se hablaba de este área en términos de explotación como consecuencia de la esquilma de sus múltiples recursos naturales efectuada por las potencias europeas durante el periodo colonial, hoy en día amplias zonas de este continente han

dejado de tener cualquier tipo de interés para las economías industrializadas, encontrándose excluidas⁹ del grueso de los flujos económicos internacionales. Esta extrema situación que padece el África Subsahariana (ASS), incluso en comparación con otras economías del Tercer Mundo, es la que ha llevado a hablar a algunos autores de “cuartomundización” para el caso de muchos de estos países (Founou-Tchuigoua, 1995).

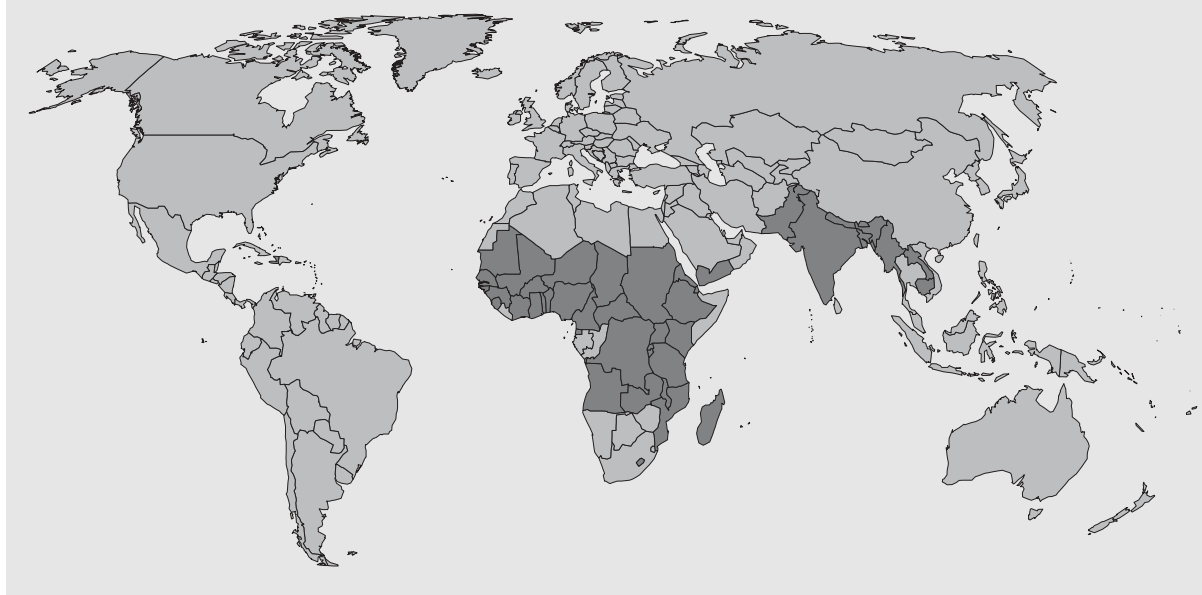


⁹ Este conjunto de países son denominados también “desconectados pasivos” o “desconectados a pesar suyo” (Amin, 1994).

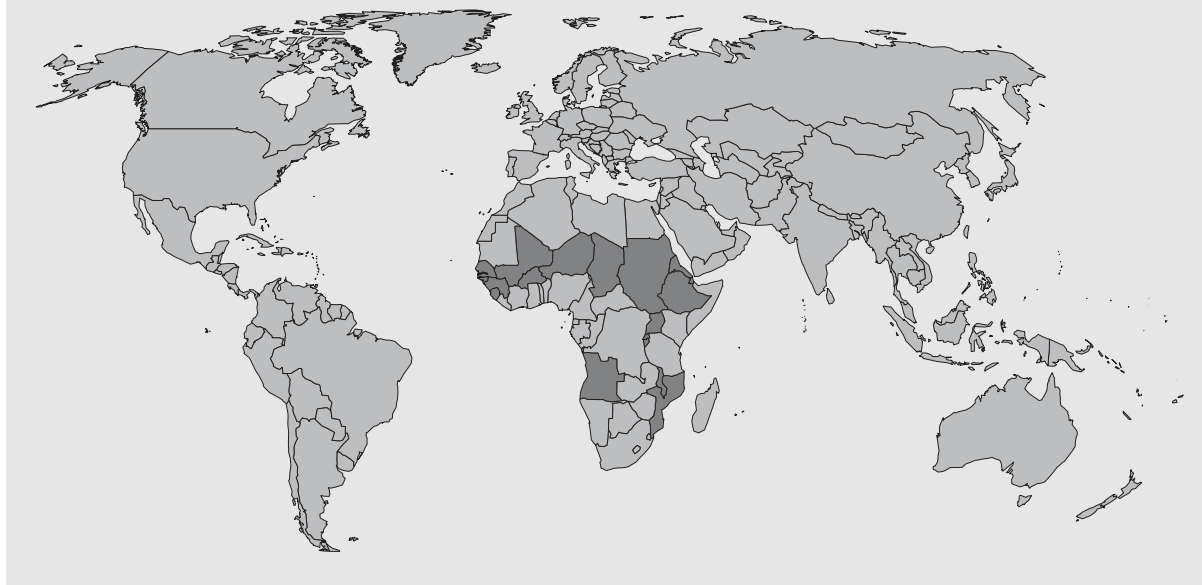
De hecho, el ASS fue la única región del planeta en la que la población acabó los 80 peor de cómo empezó en términos de renta per cápita (Maasdorp, 1996). Además la proporción que le corresponde respecto al total de la renta generada a nivel mundial es ridícula. Por cada dólar producido en el mundo en 1994, a ASS le correspondía el 1,1%, y excluyendo a Sudáfrica el 0,6%, mientras que esta región representa aproximadamente el 10% de la población mundial (UNCTAD, 1997a).

Según la clasificación utilizada por el Banco Mundial, de los 49 países de menores ingresos en 1995 31 pertenecían al ASS. De la misma manera los datos del IDH para 1994 revelan que los 19 países clasificados en los últimos puestos del ranking pertenecían a esta zona, quedando dentro de la clasificación de bajo desarrollo humano 45 países de los que 36 correspondía ASS.

Países de desarrollo humano bajo (IDH, 1994)



Los 19 países con menor IDH (1994)



Por otro lado, esta parte del mundo es frecuentemente relacionada con enfrentamientos étnicos y situaciones de conflicto en general en un alarde de exagerada simplificación de una realidad socio-política y económica fuertemente compleja¹⁰. Pero no debe olvidarse que el continente africano fue dividido en más de 50 diferentes colonias de una manera artificial y absolutamente arbitraria por parte de las correspondientes potencias europeas durante el siglo XIX, que durante el siglo XX ha sido convertido en múltiples ocasiones en campo de batalla de conflictos entre las diferentes potencias hegemónicas, y que todo ello subyace en el fondo de los innumerables conflictos que muchos de estos países hoy en día padecen.

En referencia concreta al factor étnico de los conflictos, la particular manera en que los estados-nación africanos fueron formados lleva a que se hable de altos niveles de diversidad étnica en el caso del África negra. En este sentido es común oír datos como los siguientes: de los 15 países del mundo con mayor diversidad étnica, 14 pertenecían al ASS (Easterly, 1996); si se utilizase el criterio étnico como base para la división de los estados-nación obtendríamos más de 700 en ASS, con un promedio de 15 por país¹¹ (Piris, 1997). Intentar relativizar estos datos, sin embargo, es

importante en tanto en cuanto ayuda a quitar peso a los análisis más simplistas que pretenden hacer de la compleja situación de muchos de estos países un mero problema de atraso y falta de civilización de unas sociedades ancladas en el pasado, como si su experiencia colonial y su relación con las economías industrializadas nada tuvieran que ver con la realidad que actualmente viven.

La balcanización del continente y su configuración en economías básicamente abastecedoras de materias primas para las potencias coloniales, reprodujo un esquema en el que la gran mayoría de los países africanos quedaban especializados en la producción para la exportación de unos pocos bienes primarios obtenidos del sector agrícola o del extractivo¹². Como consecuencia de la reproducción de este esquema, el 68% de su población activa se concentra en el sector agrícola¹³ (Banco Mundial, 1997), y la proporción de los productos minerales y agrícolas en las exportaciones de los países africanos no petroleros se halla en torno al 90% (M'Bow, 1995). Por todo ello, son muchos los autores que no dejan lugar a dudas en cuanto a la responsabilidad que el pasado colonial y los potencias occidentales tienen en la evolución económica del continente¹⁴.

¹⁰ Para un análisis más profundo de las causas y los diferentes tipos de conflicto en el ASS véase "Tipología, causas y evolución de la conflictividad en el ASS" de Luis Gómez Puyuelo (1997).

¹¹ Respecto a este tipo de clasificaciones y cuantificaciones sobre grupos étnicos, cabría mantener cuando menos una actitud de cautela en el sentido de que cabe establecer el concepto de identidad étnica en función de muy diferentes criterios que van desde la cultura, religión, lengua, dialectos, costumbres, etc. La utilización de criterios más o menos restrictivos no llevaría evidentemente a los mismos resultados en términos cuantitativos. Además parece existir una tendencia a utilizar conceptos como etnias o grupos étnicos únicamente para el caso de países en desarrollo, cuando la utilización de unos u otros criterios para la clasificación de un determinado grupo como etnia podría llevarnos a datos igualmente abultados para el caso de muchos de los denominados países industrializados. ¿Cuántos grupos étnicos se supone que existen en el estado español?, ¿y en EEUU?

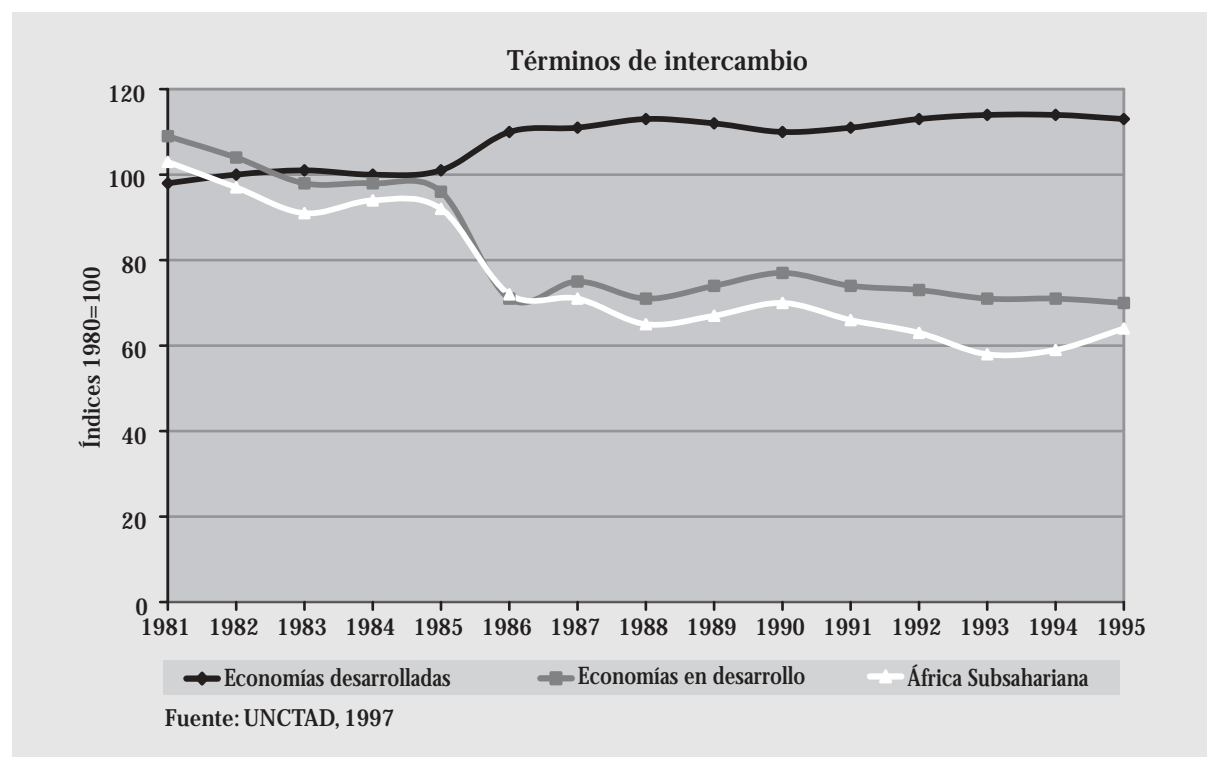
¹² El porcentaje del total de las exportaciones correspondiente a algunos productos es especialmente destacable en ciertos países: Angola (petróleo, 91,75%), Congo (petróleo, 86,87%), Etiopía (café y sustitutos, 63,54%), Gabón (petróleo, 87%), Malawi (tabaco, 71%), Nigeria (petróleo, 90,75%), Sierra Leona (minerales, 79,88%), o Uganda (café y sustitutos, 77,33%) (UNCTAD, 1997a).

¹³ En comparación con países como Japón, EEUU o Alemania con un 7%, 3% y 4% respectivamente de sus poblaciones activas trabajando en el sector agrícola, son especialmente significativos los casos de muchas de las economías del ASS con las siguientes proporciones: Malawi 95%, Malí y Uganda 93%, Ruanda, Burkina Faso y Burundi 92%, Níger 91%, Guinea 87%, Guinea Bissau 85%, Tanzania y Madagascar 84%, Mozambique 83%, Gambia 82%, Chad 81%, República Centroafricana, Kenia y Etiopía 80%, Senegal 76% o Zambia y Angola 75%.

¹⁴ En su obra "How Europe underdeveloped Africa" Rodney hace un profundo análisis sobre las relaciones entre Europa y el continente africano desde el siglo XV hasta mediados del XX, destacando las negativas repercusiones económicas, sociales y políticas que esta relación de dominación tuvo sobre éste último. En esta misma línea de análisis se sitúan otros de los denominados dependentistas africanos, entre los que cabe citar a Amín, Ake, Onimode, Nyanog'oro o Asante, entre otros (Ofuately-Kodjoe, 1991).

La fuerte caída de los precios de las materias primas a partir de la década de los 70 y la correspondiente tendencia decreciente de la relación real de intercambio, en un contexto de especialización en el sector primario tiene mucho que ver con la problemática que sufren muchas de estas economías. En 1986, por ejemplo, los precios de algunas materias primas habían bajado hasta el nivel que tenían en los años 30 (M'Bow, 1995).

En este mismo sentido habría que destacar los diferentes cambios operados en las relaciones económicas internacionales durante las últimas décadas que apuntan a una concentración de los flujos tanto comerciales como de capital en las economías industrializadas del centro en detrimento de las periféricas, con la única posible excepción de los Nuevos Países Industrializados.

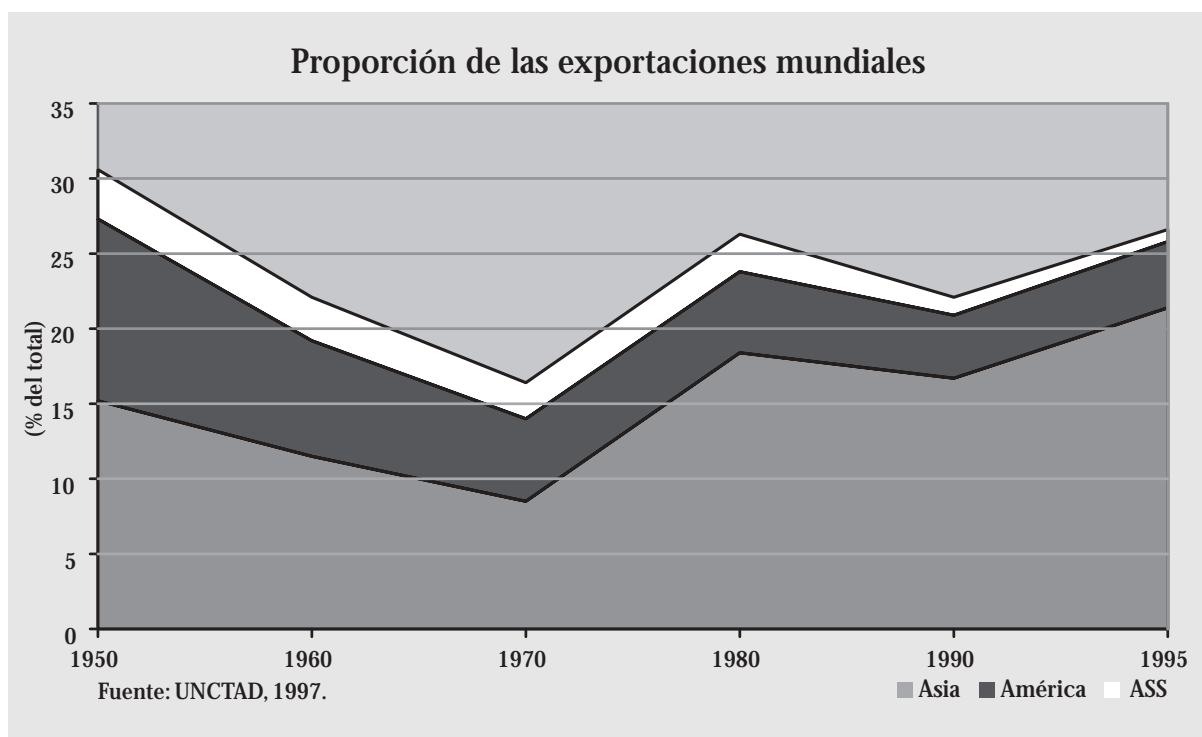


El porcentaje de participación en la industria manufacturera mundial que correspondía a África en 1975 era del 0,8%, pasando en 1995 al 0,3% de ese total (Kabunda, 1997b). Respecto a la inversión extranjera directa, mientras que en el periodo 1986-90 a África le correspondía el 11% del total dirigido a los países en desarrollo, en 1996 el dato pasaba al 3,8% (UNCTAD, 1997b). El porcentaje de las exportaciones del ASS respecto al total mundial, además de partir de niveles ínfimos, muestra también una clara tendencia decreciente ¹⁵.

Paralela a esta tendencia, y a pesar de la filosofía no discriminatoria de los acuerdos del GATT, las economías industrializadas han encontrado la

manera de proteger aquellos sectores que podrían ser más vulnerables a la competencia internacional como pueden ser el agrícola y el textil, por ejemplo. En el caso del sector textil destaca el Acuerdo Multifibra que limita el acceso de los productores competitivos del Tercer Mundo a los países industrializados. Respecto al sector agrario, la utilización de medidas proteccionistas por parte de estos últimos es muy significativa, siendo la PAC (Política Agrícola Común) europea uno de los casos más destacados. Prueba de esta realidad es que en 1995 los países industrializados, especialmente la Unión Europea y EEUU, gastaron 182.000 millones de dólares en ayudas públicas a dicho sector (UNCTAD, 1997b).

¹⁵ Para más detalle ver tabla 1 del anexo.



Es por ello que algunos autores señalan que el obstáculo principal para pasar de la producción primaria a la manufacturera ha sido el sistema de protección comercial de los mercados europeos y norteamericanos, que aplica unos derechos aduaneros mayores a medida que el valor añadido al producto aumenta ¹⁶ (Barratt-Brown, 1994).

Tampoco debe olvidarse a este respecto la sustitución de materias primas naturales (algodón, caña de azúcar, caucho natural, cobre...) por sintéticas que se está dando cada vez de una forma más generalizada en los países industrializados. Ante la pérdida de proyección hacia el exterior y la reducción de su peso en el comercio mundial, esta situación podría haber sido compensada mediante el incremento de los flujos comerciales intraafricanos. Sin embargo, estos intercambios siguen hoy en día siendo casi inexistentes, concentrándose el 82,5% de las exportaciones africanas en los países industrializados del Norte (UNCTAD, 1997a).

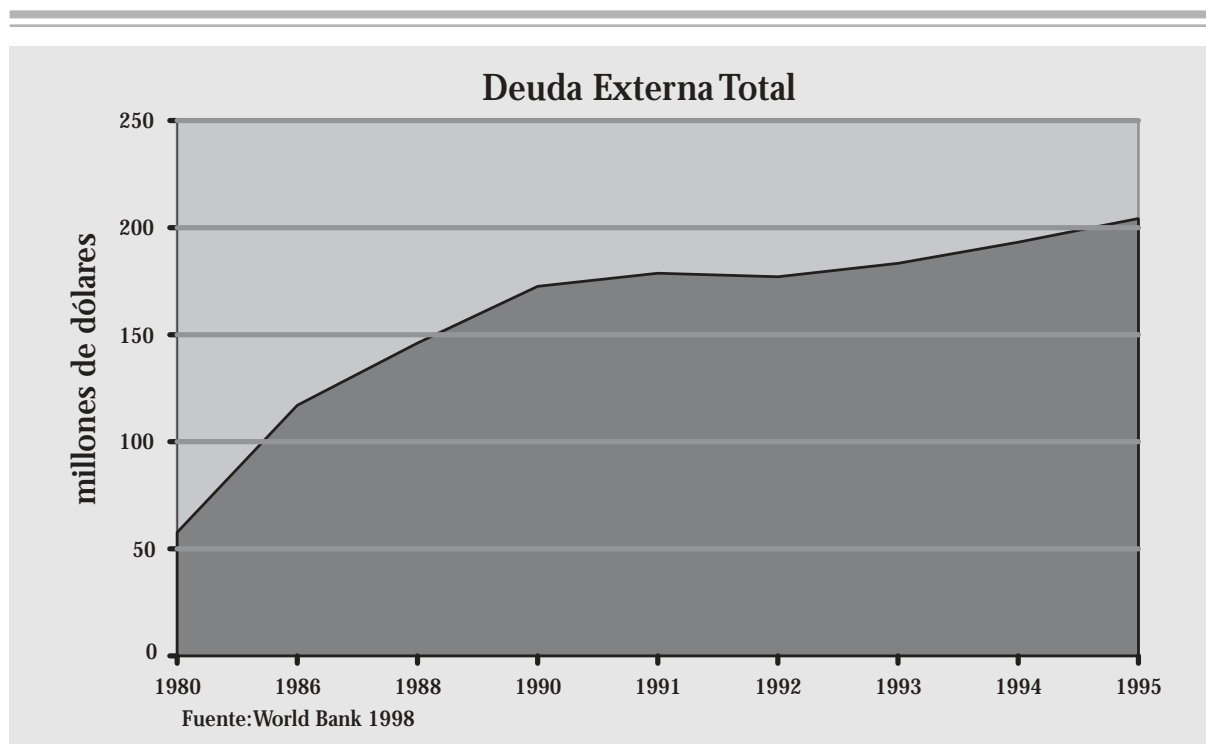
Todas estas circunstancias contribuyen directamente al déficit de balanza de pagos, que junto con el presupuestario produjo el endeudamiento

externo de multitud de países africanos. A partir de los 80, al igual que para muchas otras economías del Sur, el problema de la deuda externa se convirtió en fundamental para la evolución de muchas economías africanas y de sus poblaciones. Durante la década de los 80, 35 países del ASS aplicaron Programas de Ajuste Estructural, ascendiendo éstos a un total de 162, mientras que en el resto del mundo tan sólo fueron 126 (Arriabalo, 1997).

El resultado ha sido claramente decepcionante, como se da a entender en el propio título de un informe al respecto financiado por el propio Banco Mundial (“¿Por qué el ajuste estructural no tuvo éxito en el ASS?”), que posteriormente fue retitulado y matizado en sus conclusiones. De hecho, tras la primera aplicación de programas de ajuste estructural durante los 80, la renta per cápita del ASS descendió considerablemente, tal y como anteriormente hemos señalado.

La solicitud de ayuda al FMI y la condicionalidad impuesta por éste se tradujo en devaluación de sus monedas, recortes presupuestarios, privatizaciones, reducción de la protección industrial

¹⁶ Sobre el tabaco no elaborado el 24% y sobre el elaborado 79%; en el caso del café el 9% y preparados de éste el 18%.



local, etc. Las consecuencias de este tipo de políticas sobre inversiones amortizables a largo plazo como sanidad o educación han sido desastrosas debido a las drásticas reducciones de estas partidas de gasto público (Kabunda, 1995). Las repercusiones de este tipo de medidas en términos de hipoteca del capital humano futuro no son en absoluto desdeñables.

Lejos de conseguir la ansiada estabilidad macroeconómica de sus economías, el resultado ha sido el incremento de la pobreza y de la economía informal (Matala, 1997). Como consecuencia de todo ello, debe ser destacado el impacto desproporcionado que estos programas de ajuste han ocasionado sobre los más pobres, lo que no ha hecho dudar a algunos organismos internacionales a la hora de calificarlos de penosos (UNRISD, 1995).

A pesar de que las recomendaciones de la OUA¹⁷ mediante su Plan de Acción de Lagos o su Tratado de Abuja¹⁸ van en la línea de fomentar la autosuficiencia del continente y la cooperación regional, y poner fin a la dependencia respecto al sector exterior y a la concentración de sus exportaciones en unos pocos productos primarios, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han seguido manteniendo que las economías africanas deben seguir especializadas en aquellas producciones del sector primario en las que tienen una mayor ventaja comparativa y por tanto continuar fuertemente orientadas hacia el exterior¹⁹ (World Bank, 1989).

Desde esta perspectiva estos organismos interpretan que la problemática de las economías africanas proviene de la aplicación de políticas económicas equivocadas²⁰. Sin embargo, muy en contra de las previ-

¹⁷ La Organización para la Unidad Africana nace en 1963 en el contexto del entonces recién abierto proceso de independencia de las antiguas colonias con el objetivo de fomentar la cooperación entre los pueblos africanos, erigiéndose así en representante de los movimientos panafricanistas.

¹⁸ Tras sucesivos fracasos en los esfuerzos por cooperar e integrar sus economías los líderes africanos fueron convocados por la OUA en 1980 en Lagos (Nigeria) con el objetivo de establecer unas prioridades y un programa de acción para el desarrollo del continente, donde la integración de las economías africanas jugaba un papel fundamental. Posteriormente, en 1991, en el Tratado de Abuja (Nigeria) la OUA se ha reafirmado en su propósito de seguir caminando hacia la integración económica del continente mediante la creación de la Comunidad Económica Panafricana para el año 2025.

¹⁹ La recomendación de estos organismos de potenciación de las exportaciones (básicamente bienes del sector primario) ha hecho incrementar la oferta de estos en los mercados mundiales, impulsando los precios a la baja y empeorando aún más su situación (George, 1995).

siones del Banco Mundial²¹, la deuda externa del ASS subió a más del doble durante los 80, y a pesar de que en términos absolutos la deuda africana es bastante inferior a la latinoamericana, en términos relativos el continente africano es el más endeudado de todos.

Casos significativos de esta realidad son los siguientes datos sobre la deuda externa como porcentaje del PNB para el año 1996: Santo Tomé y Príncipe 638%, Mozambique 379%, Guinea-Bissau 352%, Angola 307%, Congo 279%, Mauritania 228%, República Democrática del Congo 212%, Zambia 216%, o Costa de Marfil 201% (World Bank, 1998b). Esta realidad lleva a que durante la década de los

90 la deuda total del ASS como porcentaje de sus exportaciones esté en niveles superiores al 200%, situación que el propio Banco Mundial califica de insostenible (George, 1995).

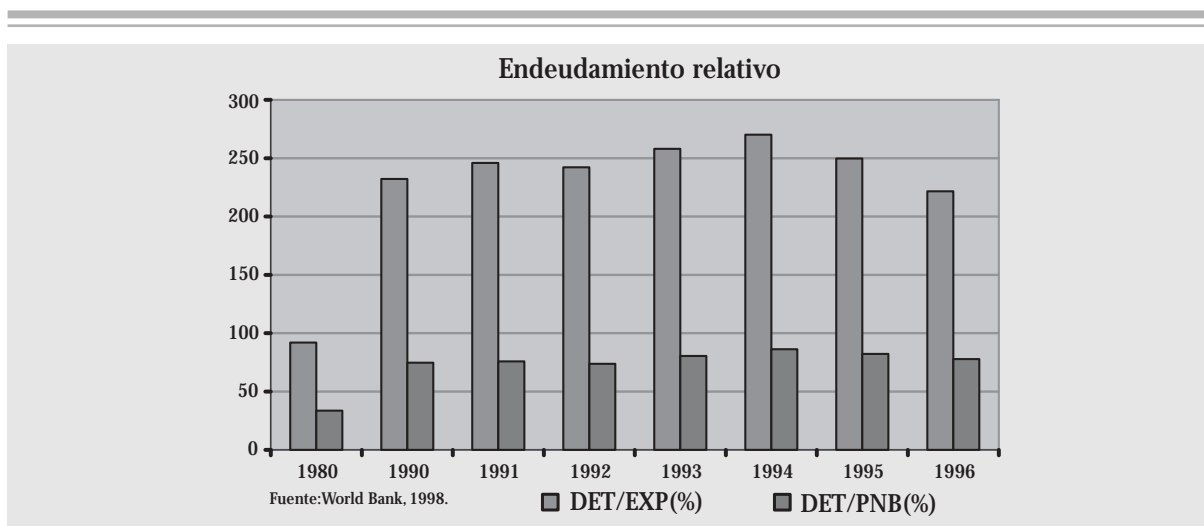
Algunos autores señalan también que las consecuencias del ajuste estructural han generado inestabilidad política y contribuido al desencadenamiento de conflictos, que acaban jugando en detrimento de la inversión extranjera, entrando en un círculo vicioso difícil de romper (Dan Smith, 1992).

Por otro lado, los efectos de la última ronda de Uruguay y la creación de la OMC no parece que vayan a suponer unos efectos excesivamente benefi-



²⁰ En esta línea, en un reciente trabajo Francis NG y Alexander Yeats (1997) dan a entender que las economías africanas obtendrían unos mejores resultados si liberalizaran su comercio. Además en este artículo se afirma que la protección de los países de la OCDE respecto a las economías africanas no supone un factor decisivo en la pérdida de importancia que éstas han sufrido en el comercio internacional durante las últimas décadas. En otras palabras, estos investigadores del Banco Mundial creen que la verdadera causa de la marginación que sufre el ASS está en su excesivo nivel de protección con respecto al exterior. En este mismo sentido cabe interpretar la respuesta de Easterly (1996) a la pregunta de por qué es África marginal en la economía mundial, donde subraya la importancia de unas adecuadas políticas económicas nacionales, es decir, orientadas hacia el mercado vía políticas de ajuste estructural, como una forma de acceder a los necesarios niveles de rápido crecimiento económico.

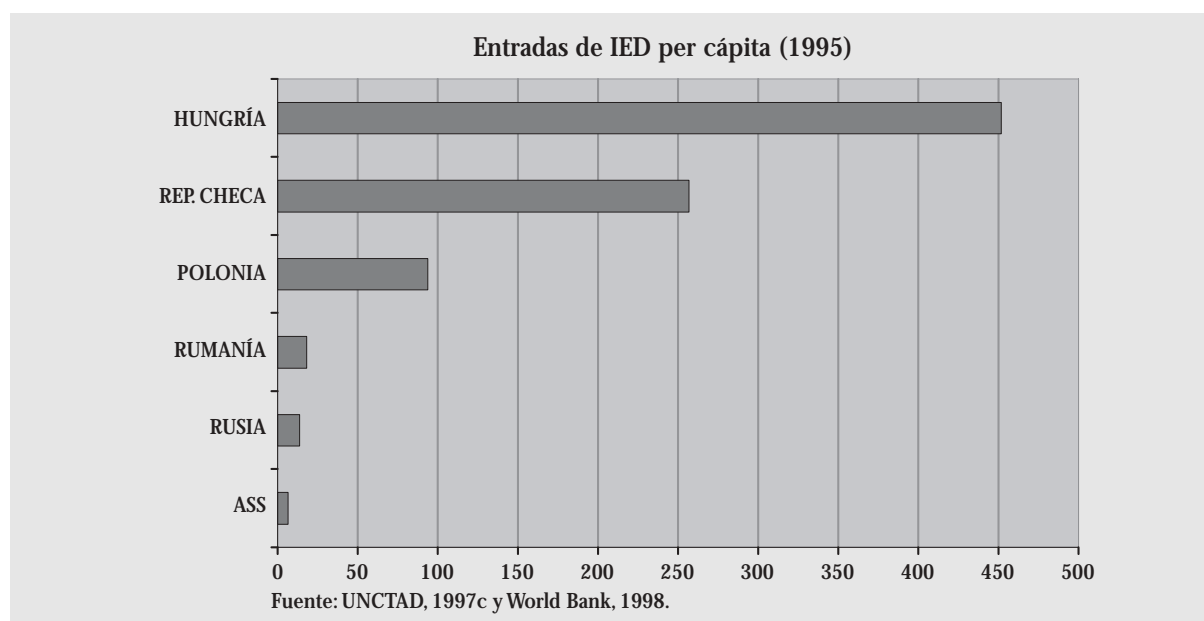
²¹ En su Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1986, el Banco Mundial predijo erróneamente tanto que los niveles de deuda para los países africanos de ingresos bajos se mantendrían a niveles de mediados de los 80, como la evolución de los precios de sus exportaciones, resultando ser estas últimas muy inferiores a las previsiones de este organismo (George, 1995).



ciosos para las economías en desarrollo²². De hecho, el GATT 1994, además de suponer muy pocas ventajas estáticas para la mayoría de las economías en desarrollo, reduce las posibilidades de uso de políticas proteccionistas excepto en el ámbito de áreas de libre comercio o uniones aduaneras (Robson, 1996).

Por último hay que destacar también que esta pérdida de interés del ASS respecto a las potencias

europas está también relacionada con la creciente atracción que para éstas suponen las economías del este de Europa²³. Prueba de ello es que países como Holanda y Gran Bretaña han creado fondos especiales de ayuda para estos países (Pulido, 1995). Los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia algunos países del este de Europa ponen también de manifiesto el interés que esta zona está empezando a suscitar.



²² Las economías del ACP saldrán perdiendo como consecuencia de la puesta en marcha de las resoluciones acordadas, ya que las ventajas y privilegios respecto a su acceso al mercado europeo se verán reducidas en aproximadamente un 30% (Gibb, 1998). Una predicción para el año 2002 estima que el ASS sufrirá una pérdida de 2,6 billones de dólares como consecuencia de dicho proceso de liberalización (Goldin, 1993). Así pues, la predicción del impacto de la ronda de Uruguay en el nivel de bienestar del continente africano es claramente negativa en el corto plazo.

²³ La situación actual de crisis y caos en la que Rusia se encuentra inmersa no la convierte en un destino en absoluto atractivo para los inversores extranjeros, pero el interés mostrado por las economías más ricas y por sus mercados financieros sobre la evolución de la crisis y el futuro de este país dejan muy de manifiesto su potencialidad económica.

5. INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL ENTRE ECONOMÍAS EN DESARROLLO

Intentando hacer un balance general sobre los logros en materia de integración entre economías en desarrollo desde mediados de los 60, cabría decir que las experiencias han sido bastante decepcionantes. Estos procesos de integración han sido en general lentos y no carentes de interrupciones. Prueba evidente de todo ello es la escasa proporción del comercio intraregional en la gran mayoría de las organizaciones. Sólo para el caso de ASEAN²⁴ el porcentaje de comercio intraregional respecto al total de las exportaciones superaba el 20% (21,2% en 1994), seguido a continuación de MERCOSUR²⁵ con un 18,2%²⁶. En el ASS, el promedio de este dato se halla en torno al 5%, destacando los casos de UEMOA con el 12% o de ECOWAS-CEDEAO con el 10,7%²⁷ (UNCTAD, 1997a).

Sin embargo, a pesar de su escaso éxito, los proyectos de integración regional entre las economías del Tercer Mundo han sido numerosos, y la intención de llevarlos adelante firme, por parte de sus gobiernos. Esta realidad deja bien claro que, aun-

que desde perspectivas diferentes, la integración económica es valorada como una opción beneficiosa para las economías menos avanzadas. Así, el centro del debate no está en si se deben o no acometer proyectos de integración entre las economías menos desarrolladas, sino en cómo se debe construir ese proceso. Por ello, para entender mejor el fenómeno de la integración económica regional entre estos países, es preciso desarrollar el marco teórico en torno a esta problemática en función de las distintas perspectivas de análisis existentes.

5.1. DIFERENTES ENFOQUES TEÓRICOS

Aunque la teoría de la integración económica ha sido básicamente desarrollada por autores pertenecientes a la ortodoxia neoclásica, pueden destacar-

²⁴ Esta Asociación de naciones del Sudeste Asiático nació en 1957 y está compuesta actualmente por Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia.

²⁵ Nacido mediante la firma del Tratado de Asunción en 1991, esta organización está compuesta por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

²⁶ Tómese como referencia que el dato correspondiente a la Unión Europea era en 1994 del 61,7% y el de la NAFTA del 47,6%.

²⁷ Mirar el gráfico sobre el comercio intrazonal del ASS en el anexo.

se diferentes enfoques desde los cuales examinar el problema de la integración económica internacional entre las economías en desarrollo.

Los criterios utilizados para establecer diferentes enfoques pueden ser muy variados y más o menos restrictivos, dando como resultado clasificaciones que aunque con diferentes epígrafes y mayor o menor amplitud, coinciden a grosso modo en su contenido²⁸. Por ello en un intento de simplificar las diferentes formas que la integración económica puede tomar, e intentando unificar criterios, soy partidario de establecer tres grandes enfoques:

- El conocido como ortodoxo, neoclásico, de mercado, o vineriano tiene su origen en Jacob Viner (1950), quien basándose en el análisis estático de la teoría de las ventajas comparativas, subraya la importancia de los beneficios obtenidos por los países que permiten que las fuerzas del mercado determinen sus relaciones comerciales en una situación de libre competencia. Su principal interés se halla pues en la liberalización del comercio mediante el establecimiento de áreas de libre comercio y uniones aduaneras.
- En segundo lugar tendríamos la integración dirigista, regulada, acordada, o de desarrollo, en la que mediante la planificación y regulación de las inversiones o el establecimiento de incentivos, o la firma de acuerdos entre los países implicados se pretende determinar el marco más apropiado dentro del que debe desarrollarse la especialización industrial, con el objetivo de racionalizar

y transformar la estructura productiva. La principal característica de este enfoque es su preocupación por la problemática del desarrollo y por las circunstancias especiales en que los procesos de integración se deben dar en las economías del denominado Tercer Mundo.

- Por último tendríamos el denominado enfoque neofuncionalista²⁹. Los actores en este modelo de integración neofuncionalista dejarían de ser los gobiernos para dar paso a diferentes grupos de interés entre los que cabría nombrar a industriales, comerciantes, sindicatos, o tecnócratas integracionistas. El modo de funcionamiento estaría basado en una cooperación en determinados sectores mediante la ejecución de proyectos conjuntos, lo que originaría un desequilibrio en comparación con los demás, que se acabaría convirtiendo en una presión al desarrollo de similares actividades y formas de integración en el resto de los sectores.

En cualquier caso, dejando a un lado las diversas denominaciones y los muy diversos criterios para establecer unas y otras clasificaciones sobre ésta materia, a grandes rasgos se puede mantener que el tema a debatir queda reducido al mayor o menor nivel de aceptación de la intervención tanto de los gobiernos implicados como de las instituciones supranacionales correspondientes en la actividad económica en general y en la comercial en particular; factor que acaba determinando el carácter de la liberalización comercial correspondiente y el grado de libertad con el cual el mercado puede funcionar.

²⁸ Algunos autores nos hablan de dos grandes clasificaciones, distinguiendo entre el enfoque neoclásico o de "laissez faire" y el de producción dirigida o regulado (Hazlewood, 1967; Saasa, 1991). Aunque en la misma línea de análisis, otros distinguen entre el análisis neoclásico, los acuerdos de complementariedad y los acuerdos intergubernamentales para el establecimiento de nuevas industrias (Robson, 1980; Kisanga, 1991). También hay análisis que diferencian entre integración institucional o federalista y la que proviene de las tesis funcionalistas (Adefulu, 1993; Weggoro, 1995). Combinando la lógica de las clasificaciones anteriores cabe establecer de igual manera un esquema dividido en tres grandes enfoques, de mercado, de desarrollo y el neofuncionalista (Ostergaard, 1993; Davies, 1992). Finalmente señalar que, con criterios más restrictivos, hay incluso quien destaca cuatro diferentes enfoques, distinguiendo entre el de mercado, el planificado, el de proyecto y el dirigista (Matambalya, 1995) o el federalista, el funcionalista, el pluralista y el neofuncionalista (Kabunda, 1997).

²⁹ El origen de las tesis neofuncionalistas habría que situarlo en Mitrany, principal representante del funcionalismo, que como reacción a la destructiva experiencia de la II Guerra Mundial, y en contra del planteamiento federalista de crear instituciones supranacionales, proponía el fomento de la cooperación en el ámbito de determinadas necesidades funcionales como transporte, salud, comercio, etc., como una manera de evitar la posibilidad de nuevos conflictos. La diferencia fundamental entre las tesis funcionalistas y neofuncionalistas nos lleva a resaltar una de las principales limitaciones del modelo de Mitrany, es decir, la separación entre la política y la economía de entre las funciones de los estados. Tal división es solventada por Haas durante los años 50, coincidiendo con el desarrollo de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, en un intento de combinar el método funcionalista con los objetivos federalistas.

5.2. EL ENFOQUE ORTODOXO Y SU ESCASA APLICABILIDAD

La teoría neoclásica establece que la liberalización del comercio es la más apropiada herramienta para acometer un adecuado proceso de integración económica regional tanto entre economías desarrolladas como en desarrollo. Básicamente el modelo está fundamentado en los efectos positivos y negativos de un proceso de integración en términos de creación o desviación de comercio.

Según este análisis, la creación de comercio, entendida como efecto beneficioso de la integración, se dará para aquellos países en los que una pequeña proporción de su gasto se realiza en comercio exterior y donde una gran proporción de este comercio sea efectuado entre los países miembros. Así, cuanto mayor sea la proporción del comercio interior con respecto al total, mayor será la posibilidad de crear comercio intracomunitario por medio de la unión, abandonándose las producciones nacionales de alto coste. Y de la misma forma, cuanto menos importante sea el comercio con países fuera de la unión, menor será el efecto de desviación desde las importaciones a bajo coste de fuera de la unión a las de mayor coste producidas por países miembros.

Así pues, aceptando las citadas condiciones como necesarias para la creación de comercio en el marco de una unión aduanera, parece lógica la desafortunada experiencia de integración entre economías del Sur, caracterizadas precisamente por lo contrario: su producción destinada al comercio exterior es en muchos casos superior a la destinada al mercado estatal, y el nivel de comercio intracomunitario alcanza generalmente cotas mínimas. Es decir, los beneficios relacionadas con la creación de comercio son inferiores a las desventajas ocasionadas por la desviación de comercio, siendo sus economías más competidoras que complementarias.

La aceptación de esta teoría nos llevaría a la conclusión de que la integración entre economías en desarrollo no tendría efectos positivos y que, por tanto, debería ser rechazada como alternativa válida. Por ello, la teoría de la integración de mercados ha sido extensamente criticada, tanto en lo que respecta a su propia lógica intrínseca como particularmente en relación a su escasa relevancia para proyectos de integración regional en el Tercer Mundo. Los críticos de esta teoría mantienen que el análisis estático³⁰ de Viner, basado en los conceptos de creación y desviación de comercio, no es apropiado para analizar la situación de las economías menos avanzadas³¹.

En este sentido, son muchos los autores que afirman que la cantidad de comercio creado o desviado no es un criterio representativo de las pérdidas y ganancias derivadas de una unión aduanera entre países en desarrollo, y que estas deben ser valoradas en función del grado de racionalización y transformación de su estructura productiva (Robson, 1980).

Para los casos de integración en el Tercer Mundo se ha reiterado la importancia de las economías de escala originadas como consecuencia de la ampliación del mercado, por el incentivo que éstas pueden suponer para el incremento de la capacidad productiva (Hazlewood, 1967). Además de éste, se han destacado también otros efectos dinámicos como el volumen de inversión, el grado de competencia, la relación real de intercambio, etc., como una manera de defender que la teoría tradicional de las uniones aduaneras poca utilidad o aplicabilidad puede tener para estos países (Kisanga, 1991; Weggoro, 1995).

Fuera del marco de análisis ortodoxo, otro elemento de gran importancia a la hora de fomentar la integración entre economías en desarrollo es el incremento de la capacidad y fuerza negociadora de todas ellas como grupo (Robson, 1980). Este argumento adquiere además una importancia aún más destacada ante la inserción de muchas de las

³⁰ Un análisis estático de la integración es aquel que considera los efectos derivados de una reasignación de los recursos existentes en términos de creación y desviación de comercio en un momento dado. Los efectos dinámicos de la integración, sin embargo, se desarrollan sobre la base de la alteración de dichos recursos a lo largo del tiempo.

³¹ Entre las primeras aportaciones que subrayan la irrelevancia del análisis estático en el estudio de la integración en las economías en desarrollo destacan los trabajos de Balassa, Seers y Mikesell durante la primera mitad de los 60.

economías industrializadas en diferentes grupos regionales. Aunque desde una perspectiva de análisis estático tendríamos muchos casos para los que la integración carecería de sentido ante la ausencia de creación de comercio, esta posibilidad de mejorar la capacidad de negociación del grupo en sus relaciones económicas exteriores se convierte en una razón de peso para el apoyo a proyectos de integración entre economías atrasadas.

Por todo ello la teoría tradicional de las uniones aduaneras es criticada respecto a los supuestos que establece en la línea de los utilizados por la teoría estática de las ventajas comparativas³². Es generalmente aceptado que estos supuestos distan mucho de aproximarse a la realidad, no sólo para el caso de las economías avanzadas que fueron tomadas como referencia para la elaboración de dicha teoría, sino particularmente para las menos desarrolladas (Ostergaard 1993). El análisis neoclásico de la integración económica toma como dados un considerable nivel de desarrollo político, infraestructural, industrial y económico, así como un alto volumen de comercio entre los futuros países miembros de la unión, características todas ellas ajenas a la realidad de los países del Tercer Mundo (Saasa, 1991).

En general, estas voces críticas con la ortodoxia neoclásica establecen que su análisis tiene una serie de claras carencias que se convierten en fundamentales para el estudio de los procesos de integración entre economías en desarrollo como consecuencia de los problemas estructurales que éstas padecen: la determinación apropiada del carácter y la dirección de la especialización industrial, el desarrollo y el comercio regional; la distribución igualitaria de los costes y beneficios de la integración; y las políticas de fomento de la inversión extranjera directa y el papel de las multinacionales (Robson, 1980; Kisanga, 1991).

Sin embargo, a pesar de una amplia literatura poniendo de manifiesto la escasa relevancia de la integración de mercado para el caso de las economías en desarrollo, cabría calificar cuando menos de paradójicos los múltiples casos de aplicación de este enfoque integracionista en el Tercer Mundo (Ostergaard, 1993).

En relación a la ausencia de atención del enfoque neoclásico respecto a la forma en que los potenciales beneficios de la integración son distribuidos, las críticas han sido también numerosas. En una situación en la que se producen disparidades económicas entre los países miembros, parece lógico mantener que el efecto de expansión y esparcimiento de la actividad económica tendrá menor influencia que el efecto de atracción de recursos desde las zonas pobres a las ricas, de tal manera que la aplicación de mecanismos de mercado en tales circunstancias tenga efectos muy perjudiciales para las economías menos avanzadas, incrementándose la polarización y las divergencias económicas regionales³³.

Dando una especial relevancia al tema del reparto de los beneficios de la integración, algunos autores no dudan en afirmar que, ha sido uno de los más importantes factores explicativos de los fracasos de los proyectos de integración entre economías en desarrollo, entendiéndose que un proyecto de integración vía mercado no haría sino perpetuar el estancamiento de los países menos industrializados en detrimento aquellos con una mayor tradición industrial (Saasa, 1991). En esa misma línea, algunos van incluso más lejos al mantener que una unión aduanera tipo "laissez faire", en la que los beneficios no sean igualitariamente distribuidos, no tienen muchas posibilidades de sobrevivir, pues las economías más débiles, incluso pudiendo estar equivocadas, tenderán a creer que su desarrollo sería más fácil y rápido si no formarían parte de la unión (Hazelwood, 1967).

Otro de los aspectos en los que el enfoque ortodoxo sobre la integración económica ha sido fuertemente criticado es su creencia de que el mayor impedimento para el desarrollo del comercio intraregional es el establecimiento de tarifas aduaneras. Así se ha defendido que entre los países en desarrollo, y en particular en el caso de África, la falta de comercio no tiene su mayor impedimento en las barreras aduaneras, sino en una estructura productiva especializada en la exportación de unas pocas materias primas, generalmente

³² Entre otros cabe citar el pleno empleo, la competencia perfecta, o la movilidad absoluta de factores de producción.

³³ Entre las primeras aportaciones en esta línea destacan las de Myrdal o Cooper y Massell.

no susceptibles de ser importadas por parte del resto de los estados miembros de cada grupo regional (Hazlewood, 1967; Ravenhill, 1986).

Además, no debe olvidarse que la gran mayoría de las exportaciones del Tercer Mundo se componen de productos primarios generalmente no protegidos (Ostergaard, 1993) y que, junto con la falta de complementariedad productiva, el escaso desarrollo de las infraestructuras de transportes y comunicaciones se convierte en uno de los factores que más ha contribuido a frustrar el comercio intraregional y la cooperación sectorial (Saasa 1991).

Todo esto implica que las ventajas vinculadas a la integración para estos países están centradas fundamentalmente en la diversificación y racionalización de su estructura productiva en el marco de la futura comunidad, lo que a su vez hará que se originen los cambios necesarios en sus patrones de comercio³⁴. Por todo ello, parece inevitable en este tipo de proyectos de integración económica seguir contando con argumentos en favor de cierto grado de proteccionismo de los países miembros respecto al resto (Robson, 1980). En otras palabras, la expansión del comercio entre las economías del Tercer Mundo debería ser considerada no un fin en sí mismo, sino un instrumento para la expansión de la producción industrial.

A pesar de todo, pretender que un modelo más regulado es fácil de implementar sería desconocer por completo su problemática, pues el establecimiento de criterios justos y en general la gestión de los aspectos distributivos de un proceso de integración no está carente de dificultades, ante la perspectiva de complejas negociaciones entre países con diferentes niveles de desarrollo, y por tanto, con intereses contrapuestos sobre el grado de redistribución y las medidas que deben ser implementadas (Saasa, 1991). Así, de la misma forma que los más avanzados del grupo estarán a favor de una estrategia expansiva, las más desfavorecidas apostarán por una distributiva que avance en el reparto de las ganancias de la integración, de tal manera que el logro de acuerdos entre las par-

tes en conflicto se convierte en una tarea realmente complicada.

5.3. ENFOQUES ALTERNATIVOS Y SUS LIMITACIONES

Desde enfoques analíticos regulados, y por tanto, opuestos al neoclásico, generalmente se considera que hasta que los países involucrados no alcancen un grado de desarrollo considerable, sus industrias manufactureras necesitarán un alto nivel de protección al no ser sus productos suficientemente competitivos. La utilización de cualquier tipo de medidas proteccionistas que encarezcan el producto, sin embargo, llevará a que surja el conflicto entre los países miembros para distribuir los posibles beneficios y costes de la integración.

Medidas correctoras de los posibles desequilibrios ocasionados por el mercado con el fin de proporcionar un desarrollo más equitativo y equilibrado van desde el uso de las transferencias de rentas e incentivos fiscales, hasta la especialización industrial acordada o la creación de bancos de desarrollo regional para el fomento de las inversiones.

Cuando estas medidas se implementan bajo la forma de algún tipo de planificación industrial o especialización acordada, y por tanto agudizando el carácter distributivo de la integración, las posibilidades de éxito parecen reducirse como consecuencia de las reticencias por parte de las economías más avanzadas, tal y como queda de manifiesto en la experiencia no muy fructífera de esta clase de estrategias (Robson, 1980).

Otra dificultad con la que se encuentran este tipo de enfoques intervencionistas está relacionada con los planes a corto plazo de los respectivos representantes políticos. La negociación y creación de un proyecto de integración regional sobre la base de un reparto equitativo de las ventajas del mismo, tienen siempre una clara connotación a largo plazo,

³⁴ Algunos autores como Nurkse, Prebisch o Seers han defendido que la clave se halla en la potenciación de transformaciones de carácter estructural en estas economías que permita la creación de una nueva capacidad productiva por medio de un sistema de protección que permita sustituir las importaciones con producción propia.

haciendo que en muchos casos los políticos se muestren reticentes a hacer concesiones en el ámbito regional, ya que ello implicaría favorecer la obtención de unos beneficios difícilmente palpables en un corto espacio de tiempo (Ravenhill, 1986).

Por todo ello, la prudencia ante la perspectiva de tantas dificultades lleva a algunos autores a recomendar la elaboración de acuerdos limitados a una serie de sectores o industrias, como un paso intermedio hacia poder acometer posteriormente acuerdos y proyectos con un grado mayor de implicación y exigencia (Robson, 1980; Ostergaard, 1993).

Este establecimiento de metas no muy ambiciosas y de cooperación sectorial ha sido identificado con el enfoque neofuncionalista³⁵, y entre las dificultades inherentes de este modelo se nombra su origen eurocentrista, que hace de su aplicación a otras áreas del planeta, y especialmente a las economías más deprimidas, no esté carente de problemas y limitaciones. Así, una de las debilidades más palpables en estos países y de crucial importancia para la puesta en práctica de este modelo, al menos en su versión más pura, es la carencia de un

tejido social lo suficientemente fuerte para generar una estructura asociativa rica y plural, compuesta principalmente por partidos políticos y diferentes grupos sociales que se unen a una gran variedad de agentes con intereses comunes. De esta forma, la ausencia o debilidad de esta estructura asociativa deja a los políticos y tecnócratas sin un potencialmente útil instrumento para impulsar la integración (Ravenhill, 1986).

Además, esta falta de agentes sociales activos y grupos de presión convierte a los representantes gubernamentales en las máximas autoridades en cuanto a la toma de decisiones, haciendo en ocasiones depender el éxito o fracaso del proceso de integración de sus decisiones individuales y de las relaciones más o menos cordiales entre ellos, lo que acaba conformando un perfecto caldo de cultivo para la corrupción. Por eso, a sabiendas de que en países con bajos niveles de desarrollo el tejido social está fuertemente desestructurado, la ausencia de la materia prima fundamental de este modelo convierte su aplicabilidad en una tarea de difícil ejecución (Ostergaard, 1993).

³⁵ Ostergaard defiende que la SADC, en contra de lo expresado por otros autores, no puede ser considerada un ejemplo típico de aplicación del modelo neofuncionalista, aunque reconozca que ésta contiene elementos tanto de éste modelo como del regulado.

6. PROYECTOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL EN ÁFRICA SUBSAHARIANA

Al tratar el tema de la integración económica entre estados africanos da la impresión de que hay mucho más que decir en cuanto a su carácter formal, y sus problemas y debilidades, que en referencia a los verdaderos logros y avances que se han producido en cuanto a la integración real de sus economías. La supuesta unidad entre estados africanos de la época colonial fue absolutamente artificial, y no era de extrañar que tras la retirada formal de las potencias europeas de la zona ese modelo de integración dependiente desapareciera.

En este como en muchos otros aspectos relativos a esta zona del planeta, la traumática experiencia de su pasado colonial y su posterior neocolonialismo, han dejado una profunda huella. A pesar de las circunstancias históricas, políticas y militares que rodearon el establecimiento de fronteras en el continente africano por parte de las potencias europeas, los nuevos estados independientes han luchado fervientemente por mantenerlas en la misma forma en que las heredaron. Como conse-

cuencia de ello, su interés por reforzar los lazos entre los nuevos territorios independientes parece haber estado siempre en un segundo plano, convirtiendo esta realidad en sí misma en un obstáculo para la realización de proyectos que impliquen algún tipo de pérdida de soberanía por parte de los estados-nación individuales.

Por todo ello, existen ya como punto de partida claras dificultades a la hora de acometer procesos de integración entre países con una historia como la de la mayoría de los del continente africano, pues incluso en sus formas más relajadas, la integración supone algún tipo de cesión en materia de autonomía tanto política como económica. En un principio, para aquellos países que acababan de obtener un alto grado de autonomía mediante la independencia, ésta cobraba una importancia fundamental y abría muchas expectativas hacia un futuro más optimista. Ante este panorama no es de extrañar que entre los países recientemente independizados fuera más fácil la formación de federaciones mediante disgregación que agregación.

6.1. PRINCIPALES ORGANIZACIONES REGIONALES: SUS CARACTERÍSTICAS Y DIFICULTADES

6.1.1. África Occidental



Zona del franco CFA

Herencia de la época colonial³⁶, agrupa a 14 países africanos (Benin, Burkina-Faso, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Comores, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Malí, Níger, República Centroafricana, Senegal y Togo) con una moneda común, el denominado franco africano o franco CFA, que mantiene una paridad fija respecto al franco francés. Inicialmente esta paridad fue establecida a 50 francos CFA=1franco francés, pero tras la devaluación de enero de 1994 se fijó en 100 francos CFA=1franco francés (Fontana, 1997).

La formación de este área monetaria común supone una serie de ventajas para los estados participantes en la misma, como el libre movimiento de capitales y la convertibilidad, que pueden generar efectos positivos sobre el nivel de inversiones o de comercio intraregional, respectivamente³⁷.

³⁶ El significado inicial de las siglas CFA (Colonias Francesas de Africa) fue cambiado en 1973 por el de Comunidad Financiera Africana.

³⁷ Aunque la existencia de una unión monetaria facilite los intercambios comerciales entre los países miembros, ésta puede ser considerada una condición necesaria, aunque no suficiente, para el incremento del comercio intraregional, como queda de manifiesto en los datos correspondientes a UEMOA, muy superiores a los de UDEAC, perteneciendo ambos grupos regionales a la zona del franco CFA.

³⁸ No debe olvidarse que esta organización no fue creada como consecuencia de las relaciones entre los países africanos que la componen, sino como producto de los vínculos sociales, políticos y económicos entre éstos y su antigua potencia colonial.

A pesar de ello, algunos autores son reticentes a creer que este área haya tenido destacables efectos beneficiosos sobre el nivel de desarrollo de la región, cuando ha contribuido a la huida de capitales y ha favorecido el consumo de bienes importados de los países industrializados en detrimento de la producción local. Además, a la cesión de autonomía que toda unión monetaria supone, al área del franco CFA hay que sumarle el agravante de la presencia de Francia en las instituciones correspondientes y su control sobre el proceso de toma de decisiones (Kabunda, 1997a).

Por otro lado, respecto al futuro de la comunidad se han abierto últimamente una larga serie de interrogantes como consecuencia de la consolidación de la Unión Europea y su firme propósito de crear una moneda común, el euro, lo que haría desaparecer la referencia básica del franco CFA. Entre las diversas posibilidades se ha apuntado la retirada de Francia de este esquema, lo que probablemente llevaría a la desaparición de la organización, al menos en su forma actual³⁸ (McCarthy, 1996).



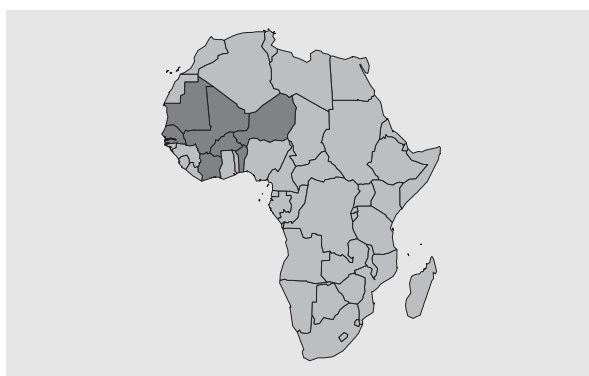
Unión del Río Mano (MRU)

Surge en 1973 por iniciativa de Liberia y Sierra Leona, incorporándose Guinea siete años más tarde. Su objetivo es la creación de una unión aduanera y económica y asegurar la justa distribución de los beneficios de la misma.

Se puede afirmar que los logros en materia de armonización arancelaria han sido significativos, gracias a la desaparición de los aranceles intrazonales y al establecimiento de un arancel exterior común. Sin embargo, el comercio entre los estados miembros todavía está restringido por medio de barreras no arancelarias de diverso tipo, como las que mantiene Sierra Leona en materia de licencias de importación o exportación o de requisitos documentales (Aly, 1994).

Otras de las dificultades con que la organización se ha encontrado pasan por la falta de complementariedad de sus sistemas productivos y por los problemas ocasionados por la inestabilidad política y repetidas situaciones de conflicto (Foroutan, 1993).

En cualquier caso, a pesar de determinados avances en un sentido formal, los datos no dejan lugar para la duda; siendo su nivel de comercio intraregional como porcentaje del total de exportaciones 0,8% en 1980, mientras que el dato correspondiente al año 1994 fue del 0% (UNCTAD, 1997a).



Comunidad Económica de África Occidental (CEAO)

Creada en 1973, y recientemente desaparecida, estaba constituida por Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Mauritania, Níger y Senegal (Rake, 1997). Esta organización surgió como respuesta al fracaso de dos proyectos anteriores en el área (UDAO creada en 1959 y UDEAO en 1966), y por iniciativa de Francia como una manera de contrapesar la influencia y dominio de Nigeria en el África Occidental. Su objetivo era fomentar el desarrollo de los países miembros mediante el mantenimiento de la libre circulación de sus productos y el establecimiento de un arancel exterior común.

Disponía de diversos mecanismos redistributivos que pretendían fomentar el reparto de los costes y beneficios de la integración. Entre ellos habría que destacar el Fondo de Desarrollo Comunitario cuyo objetivo es la compensación a los miembros por la pérdida de ingresos arancelarios, o una estructura arancelaria que permitía un mayor grado de protección a las economías menos avanzadas. Por ello, gracias a este tipo de iniciativas y a la disposición de fondos para el desarrollo de determinados sectores, puede mantenerse que la CEAO no limitaba su actividad al ámbito de los intercambios comerciales desde una perspectiva ortodoxa.

Como es habitual en la mayoría de los proyectos de integración en el continente africano, los objetivos marcados estuvieron lejos de ser conseguidos, y el grado de liberalización comercial fue limitado. Sin embargo, puede mantenerse que los logros en materia de comercio intrazonal y de movilidad de factores estuvieron por encima del nivel medio del ASS (Foroutan, 1993). Algunos lo consideran especialmente exitoso, ya que históricamente es la única excepción del continente africano a los típicos bajos niveles de comercio intraregional (por término medio inferiores al 5%) con niveles que han llegado a ser superiores al 10% (McCarthy, 1996).

Una de las dificultades con que la CEAO se encontró es la aplicación de criterios redistributivos, ante las reticencias de Senegal y Costa de Marfil a aceptar su función como principales financiadores de las contribuciones necesarias para este proceso de integración, a pesar de que las industrias manufactureras de la región quedaban fuertemente concentradas en torno a sus respectivas capitales (Aly, 1994). Otra de las dificultades fue de carácter estructural en el sentido de que la gran mayoría de su actividad económica se desarrollaba en el sector primario, con la consiguiente falta de complementariedad de sus estructuras productivas (Calvo, 1994).

La negativa influencia de las empresas transnacionales en la evolución de la CEAO ha sido también puesta de manifiesto al dar como resultado una destacada carencia de especialización, con duplicación de actividades y plantas, impidiendo aprovechar correctamente las economías de esca-

la, y reduciendo las posibilidades de desarrollo del comercio intraregional³⁹ (Robson, 1980).

Sin embargo, los problemas derivados del uso de diferentes monedas y la no-convertibilidad de las mismas quedaban resueltos en el caso de la CEAO al pertenecer todas menos Mauritania a la zona del franco CFA.



Unión Económica y Monetaria de África de Occidental (UEMOA)

Surge en 1994 como consecuencia de la transformación de UMOA creada en 1973, y compuesta por 7 países (Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Níger, Senegal, y Togo), se halla dentro de la denominada zona del franco CFA. Entre sus objetivos se encuentra formar una unión aduanera, la convergencia de sus economías en materia macroeconómica, y la creación de un mercado financiero regional. Hasta la instauración de una unión aduanera con un arancel externo común, se aplica desde 1996 un sistema de aranceles preferenciales.

Habría que destacar a la luz de este caso, entre otros, la escasa aplicabilidad a la experiencia del ASS del esquema típico de integración en diferentes fases sucesivas, empezando por las zonas de libre comercio hasta llegar a las uniones económicas y monetarias. La experiencia africana demues-

tra que es posible alcanzan grados de integración correspondientes a fases avanzadas, como la unión monetaria, sin que se cumplan los supuestos pre-requisitos para las mismas, como la libre circulación de bienes y servicios (Foroutan, 1993).

El hecho de contar con una moneda común y con la mayoría de los miembros de la antigua CEAO, puede ayudar a explicar el relativo éxito en materia de comercio intraregional, siendo el grupo regional que en los últimos años ha alcanzado el nivel más alto del continente, llegando al 12% del total de las exportaciones de la unión (UNCTAD, 1997a).



Comunidad Económica de Estados de África Occidental (ECOWAS-CEDEAO)

Nace en 1975 y está compuesta por 16 miembros (Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo), agrupando a los de la CEAO y la Unión del Río Mano, y convirtiéndose en el segundo grupo regional más numeroso del ASS. El principal promotor de la idea fue Nigeria, que pretendía mediante la creación de este grupo diversificar su estructura productiva y reducir su dependencia respecto a la exportación de petróleo, así como incrementar su influencia en una zona de dominación francesa.

³⁹ Los flujos de comercio interregionales en el ASS responden a las necesidades y estrategias tanto globales como regionales de las empresas multinacionales, que frecuentemente no coinciden con los intereses de organizaciones regionales que tratan de promover un mayor nivel de comercio intraregional mediante modelos de integración que promuevan una distribución equitativa de los beneficios. Además el uso de diferentes sistemas impositivos en unos y otros países o la concesión de incentivos conllevan una segmentación del mercado donde estructuras monopolísticas u oligopolísticas pueden mostrarse reticentes a renunciar a esos privilegios y competir con otras multinacionales en un mercado más amplio. Es cierto que la mayoría de las transnacionales son favorables a la integración de mercados porque eso amplía el campo de acción para introducir sus productos, pero cuando éstas funcionan en mercados estatales bajo la forma de acuerdos y licencias que les proporcionan ventajas monopolísticas, es muy probable que se opongan a la integración (Ostergaard, 1993).

Entre sus ambiciosos objetivos se encontraban la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, el establecimiento de un arancel exterior común, coordinación de políticas económicas y la potenciación de proyectos sectoriales en materia de infraestructuras. Los logros, sin embargo, han sido de nuevo muy escasos.

Entre las razones que pueden ayudar a entender el escaso crecimiento del comercio intraregional nos encontramos con el bajo nivel de complementariedad de sus economías, la falta de una adecuada infraestructura de transportes y comunicaciones o el conflicto entre los diferentes enfoques de dos países representantes de los dos grandes bloques existentes dentro de la organización Nigeria y Costa de Marfil (Fontana, 1997). Cabría citar también entre las dificultades con que la organización se ha encontrado las frecuentes situaciones de conflicto en la zona directamente relacionadas con violentos cambios de gobierno (Kabunda, 1997a).

Los problemas distributivos han sido también significativos en un contexto en el que un país como Nigeria⁴⁰ hacía temer de su hegemonía, y del consiguiente riesgo a la polarización, incluso a las economías más ricas del bloque francófono, es decir, Costa de Marfil y Senegal. Esta situación queda puesta de manifiesto en el caso de las compensaciones por la pérdida de ingresos aduaneros que se incluyen en el tratado, al no ser consideradas suficientes por las economías más atrasadas (Aly, 1994).

La creación del Fondo para la Cooperación, Compensación y Desarrollo, con el fin de aminorar los efectos negativos de la integración sobre las economías más pobres, no parece haber resuelto el

problema, estando las contribuciones a dicho fondo sujetas a constante controversia (Foroutan, 1993).

En este mismo contexto redistributivo habría que entender el fracaso de la implementación de diversos protocolos para garantizar el libre movimiento de personas. Las fuertes divergencias económicas entre los países miembros llevaban a la fuerte concentración del destino de las migraciones, siendo históricamente Nigeria, Ghana y Costa de Marfil, los principales receptores⁴¹. Sin embargo, las restricciones a la libre movilidad de la mano de obra no han estado ausentes, llegando incluso a situaciones extremas como en el caso de la expulsión por parte de Nigeria de 1,5 millones de inmigrantes desde 1983 a 1985 procedentes de la comunidad. (Aly, 1994; Stalker, 1994).

Otra de las dificultades con las que este grupo se ha encontrado es la necesidad por parte de las economías más pobres de sus ingresos aduaneros, alcanzando porcentajes con respecto al total de ingresos impositivos superiores al 50% para países como Burkina Faso, Benin, o Gambia (Calvo, 1994).

A pesar de la creación en 1975 de una cámara de compensación ("clearing house") para hacer frente al problema de escasez de divisa extranjera que desincentiva el comercio intraregional, algunos miembros siguen insistiendo en que ciertos productos clave deben ser excluidos de la lista de productos que es tratada mediante este sistema. Entre otros, éste sería el caso de Nigeria con el petróleo, que durante los 80 suponía el 97% de sus ingresos por exportaciones (Aly, 1994).

⁴⁰ Con una población de 115 millones de habitantes en 1996, Nigeria posee aproximadamente 1/6 de la población y 1/5 de la producción total del ASS, motivo por el cual, al igual que en el caso de Sudáfrica, en diversas estadísticas se diferencian los datos correspondientes a estos países de los del resto del continente (UNCTAD, 1997; World Bank, 1998).

⁴¹ África Occidental es la región con mayor número de inmigrantes africanos de todo el ASS. Esta realidad está directamente relacionada con la naturalidad con que desde siempre los habitantes de estos países se han movido por la región generalmente con carácter temporal e indocumentado, situación de hecho que se convirtió en oficial con la firma del protocolo de 1980 de CEDEAO-ECOWAS sobre el libre movimiento de la mano de obra. Hoy en día el país de la región con mayor número de inmigrantes es probablemente Costa de Marfil, (siendo Burkina Faso, Malí y Guinea sus principales fuentes de origen), a pesar de que ante el incremento de las tasas de desempleo en el país, éstos ya no sean tan bien recibidos. Las dudas sobre estos datos deben entenderse en el contexto de la falta de estadísticas fiables al respecto y de la existencia de enormes flujos de inmigrantes clandestinos (Stanton, Jacobsen y Dean, 1990; Stalker, 1994).

En cualquier caso, respecto a la falta de convertibilidad de las monedas, hay que destacar que el patrón de comportamiento no es igual para todos los miembros del grupo, alcanzando las economías pertenecientes al área del franco CFA mayores niveles de comercio intraregional que las del área anglófona. Sin embargo, por razones de carácter político, éstos últimos países son muy reticentes a aceptar el franco CFA como moneda común (Bhalla, 1997).

Todos los anteriormente citados obstáculos y sus intentos de solución nos deben llevar a la conclusión de que los cambios necesarios, al igual que en el resto del área subsahariana, deben ser de carácter estructural, de tal manera que se dé prioridad a la transformación del aparato productivo y a los patrones de especialización y comercio actualmente existentes⁴².

Por último, y en referencia a una problemática que afecta especialmente al África Occidental, debemos destacar el excesivo número de organizaciones regionales que frecuentemente se solapan en sus objetivos y actividades, llegando en algunas ocasiones incluso a ser incompatibles⁴³. Además de CEDEAO-ECOWAS, CEAO, UEMOA, o MRU existen en África Occidental más de 40 organizaciones intergubernamentales, situación que exige un especial esfuerzo por racionalizar sus estructuras (Kabunda, 1997a).

En un contexto de carencia de múltiples recursos y de recortes presupuestarios en la mayoría de estos países, dicha realidad sólo es explicable mediante el envío irracional de fondos desde los países industrializados⁴⁴, que no hace sino alimentar unas estructuras burocráticas que frecuentemente se solapan en sus funciones y en la práctica demuestran ser poco efectivas. Por todo ello, los esfuerzos por racionalizar estos proyectos y minimizar sus cuerpos de gestión adquieren una importancia fundamental.

6.1.2. ÁFRICA CENTRAL



Unión Aduanera y Económica de Estados de África Central (UDEAC).

Nace en 1964 y, compuesta por 6 países (Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón y Guinea Ecuatorial), es una reformulación de la antigua UDE, Unión Aduanera Ecuatorial, nacida en 1959. Aunque su objetivo principal es el establecimiento de una unión económica con arancel exterior común, dispone también de un banco de desarrollo y de un fondo de compensación que intentan equilibrar y repartir equitativamente las ventajas y costes del proceso de integración.

Dispone de su propio banco central producto de la división en 1955 del Banco Central para África Occidental (encargado de la coordinación monetaria en el área de las colonias francesas del África central y del oeste) en dos diferentes organismos, los dos en el marco de la zona del franco CFA. Tras la firma del correspondiente tratado, en 1994 la UDEAC se transformó en CEMAC: Comunidad Económica y Monetaria del África Central.

Entre los obstáculos con que se ha encontrado la organización están las notables diferencias económicas entre sus estados miembros, donde mientras Camerún podría calificarse de semiindustrializado, y Congo y Gabón cuentan con recursos

⁴² Este punto de vista es defendido por los denominados dependentistas africanos, entre los que podemos destacar a Asante (1991) por sus aportaciones al estudio del caso de ECOWAS-CEDEAO.

⁴³ La falta de cooperación entre CEAO y CEDEAO-ECOWAS ha llevado a la convivencia de dos diferentes e incompatibles sistemas de compensación y dos difícilmente reconciliables sistemas de liberalización comercial (Aly, 1994).

⁴⁴ En contra de lo que algunos autores creen, las antiguas metrópolis, y en general los países industrializados no están en contra de la organización de grandes espacios económicos en África ni en el resto del Tercer Mundo, siempre y cuando esto favorezca sus intereses particulares y no sea entendido desde la perspectiva de un "desarrollo autocentrado" (Amin, 1994).

petrolíferos, los otros tres estados son básicamente agrícolas y figuran entre los más pobres de la región (Foroutan, 1993).

Los problemas distributivos quedaron también claramente puestos de manifiesto en 1968 ante la decisión de República Centroafricana y Chad de dejar la organización para formar una nueva con Zaire, actual República Democrática del Congo⁴⁵. Tal decisión fue consecuencia de las disputas sobre el reparto de los recursos del fondo de solidaridad y la localización de nuevas industrias, en una situación en la cual la percepción de estos dos países era que Camerún y Gabón eran las economías que mayores beneficios obtenían de la unión (Aly, 1994).

La falta de una adecuada infraestructura de transportes fue destacada también desde un principio como uno de los principales obstáculos para que el comercio intraregional jugara un papel destacado en la industrialización de la zona (Hazlewood, 1967)

Por otro lado, se ha señalado que su sistema de incentivos a las inversiones ha fomentado el establecimiento generalizado de empresas transnacionales con intereses en muchas ocasiones contradictorios a los establecidos mediante planificación industrial en el ámbito regional (Kabunda, 1997a). La falta de especialización productiva, la segmentación de los mercados y las duplicidades en determinados sectores están pues directamente relacionadas con el destacado papel jugado por las empresas transnacionales en la región, tal y como la ECA (Comisión Económica de Naciones Unidas para África) ha expresado repetidamente en sus informes, favoreciendo la desintegración de la economía regional (Robson, 1980).

Las dificultades con relación a los mecanismos de pago, por el contrario, son muy inferiores a los de otras organizaciones del continente al contar todos los países miembros con una moneda común, el franco CFA, aunque tal y como ya ha sido apuntado, esa supuesta ventaja no es suficiente para garantizar el éxito de un proyecto que adolece de otras muchas limitaciones.



Comunidad Económica de Países de los Grandes Lagos (CEPGL)

Compuesta por la República Democrática del Congo, Burundi y Ruanda, fue creada en 1976 con el objetivo de eliminar todas las barreras al libre movimiento de mercancías y personas, e implementar diversos proyectos de desarrollo. Junto con la MRU, su proporción de comercio intrazonal respecto al total de exportaciones alcanzan los niveles más bajos de todo el ASS con un 1,2% en 1994 (UNCTAD, 1997a).

Entre las causas que provocan esta falta de avances se hallan principalmente las enormes disparidades existentes entre el antiguo Zaire, por un lado, y Ruanda y Burundi por otro. Además, la pertenencia histórica de Ruanda y Burundi a la PTA, con quienes realiza la mayor proporción de su comercio intracontinental, ha sido también un obstáculo importante al comercio intrazonal (Foroutan, 1993).

Los problemas de falta de estabilidad política, traducidos en conflictos bélicos en cada uno de los tres países miembros durante los últimos años, han supuesto también un fuerte obstáculo al desarrollo de este proyecto de integración (Kabunda, 1997). Ante esta perspectiva y la creación de una comunidad de mayor tamaño en la región, como la CEEAC-ECCAS, el futuro de la organización ha sido puesto en cuestión en repetidas ocasiones (Aly, 1994).

⁴⁵ La UEAC (Unión de Estados de África Central) tenía un carácter más político que económico, y ningún tratado de destacada relevancia fue nunca acordado. La República Centroafricana volvió a unirse a UDEAC en diciembre de 1968 y Chad lo hizo en 1984, tras la admisión de Guinea Ecuatorial.



Comunidad Económica de Estados del África Central (CEEAC-ECCAS)

Surgida en 1983, y compuesta por Angola, Burundi, Camerún, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Ruanda, República Centroafricana, República Democrática del Congo, y Santo Tomé y Príncipe, pretende la desaparición de aranceles y barreras no arancelarias, el libre movimiento de personas y capitales, y la creación de un fondo de desarrollo para la compensación de pérdidas de ingresos aduaneros. A pesar de su establecimiento formal, y de algunos importantes proyectos de infraestructuras, en la práctica esta organización no funciona, no habiendo tenido repercusión en su comercio intraregional, y en una situación en la que los países miembros dejan de hacer frente a sus aportaciones al presupuesto comunitario frecuentemente (Fontana, 1997).

Entre los problemas a los que se enfrenta este proyecto, al igual que muchos otros en el ASS, cabría citar las enormes divergencias económicas entre sus miembros, su alta dependencia respecto a las economías del Norte, su bajo nivel de industrialización, y la existencia en la zona de cinco monedas inconvertibles (Kabunda, 1997a).

Finalmente, destacar las dificultades inherentes al solapamiento de multitud de proyectos de integración también en esta región, con el agravante de que en este caso aparecen también duplicidades de carácter extraregional con casos como Ruanda y Burundi miembros de CEPGL y CEEAC-ECCAS en la región y PTA fuera de ella, o Angola participando en CEEAC-ECCAS y SADC a la vez (Aly, 1994).

6.1.3. ÁFRICA ORIENTAL Y AUSTRAL



Comunidad Económica de África del Este (EAEC)

Nacida en 1967, y formada por Kenia, Tanzania y Uganda, desapareció 10 años después, a pesar de que algunas de las instituciones creadas siguen hoy en día funcionando, como el Banco de Desarrollo del África del Este.

Este es considerado uno de los casos típicos de mala distribución de los costes y beneficios de la integración en el ASS, en una situación en la que Kenia era claramente la más favorecida de las tres economías participantes. A pesar de que se tomaron diferentes medidas para favorecer la equidad y un desarrollo industrial equilibrado⁴⁶, su impacto sobre la distribución de los costes y beneficios de la integración fue muy limitado.

En la práctica, dejando a un lado estos criterios equitativos, se seguían estableciendo empresas en función de criterios puramente nacionales. Además cuando se produjeron desequilibrios en la balanza de pagos, como a primeros de los 70, cada país empezó a buscar sus propios intereses mediante el establecimiento de controles de cambios o medidas proteccionistas (Aly, 1994).

Por otro lado, la experiencia de la EAEC ha puesto de manifiesto que la aplicación criterios redistributivos puede ocasionar situaciones no deseadas, como la duplicación de actividades e inversiones favorecidas por la puesta en marcha de un sistema de transferencias impositivas (Ostergaard, 1993).

⁴⁶ Entre las medidas destacaban el sistema de transferencias impositivas a favor de las industrias nacientes, la creación del Banco de Desarrollo del África del Este para contribuir al desarrollo de los menos industrializados, el sistema de licencias industriales para evitar la duplicación de actividades, o la armonización de incentivos fiscales para reducir las posibilidades de competencia desleal (Saasa, 1991).

Entre otras muchas dificultades, Hazlewood (1985) nombra las de carácter político-ideológico, con Tanzania y Kenia como representantes de dos sistemas económicos contrapuestos, como reflejo de las dos grandes potencias enfrentadas en el periodo de Guerra Fría; y la llegada al poder en Uganda mediante golpe de estado del general Amin, que dio como resultado la paralización del órgano supremo de decisión de la comunidad.

En cualquier caso, no debemos olvidar que estas diferencias ideológicas tenían un claro reflejo sobre las condiciones en las que la actividad económica se desarrollaba. Así mientras Tanzania daba especial importancia al control estatal de los principales sectores productivos, Kenia basaba su modelo en el libre mercado, la empresa privada, y un control y regulación por parte del gobierno reducidos al mínimo imprescindible (Saasa, 1991).

De la misma manera que la falta de una adecuada infraestructura de transportes es habitualmente nombrada como una de las causas que han contribuido al escaso progreso conseguido por muchas de las organizaciones regionales africanas, es dudoso que este factor haya sido relevante en el caso de EAEC (Hazlewood, 1967).



Mercado Común del África Oriental y Austral (COMESA).

Creada en 1981 como área de comercio preferencial (PTA), está compuesta por 21 países (Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia,

Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, República Democrática del Congo, Ruanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe), configurando el grupo regional más numeroso de los del ASS (www.comesa.int)⁴⁷. La transformación de PTA en COMESA se produjo en 1993.

Su objetivo es el establecimiento de un mercado común, mediante la creación en primera instancia de una zona de comercio preferencial en base a una serie de productos incluidos en una lista común. Además del ámbito comercial, esta organización pretende profundizar en otras materias por medio de la coordinación de políticas económicas y sectoriales.

Al igual que CEDEAO-ECOWAS, PTA ha recibido siempre un claro apoyo por parte de la Comisión Económica de Naciones Unidas para África (ECA) en su intento de potenciar la formación de grandes grupos regionales con mercados ampliados que contribuyan a la autosuficiencia del continente mediante la creación de nuevas industrias bajo un sistema de sustitución de importaciones.

El progreso, sin embargo, ha sido mínimo, no dándose acuerdo ni tan siquiera a la hora de configurar la lista de productos que obtendrían un trato preferencial, o sobre como establecer mecanismos compensatorios para aquellos países que sufrieran una pérdida de ingresos aduaneros (Foroutan, 1993). Además, la existencia de barreras no arancelarias y de controles de cambios se convierte también en un importante obstáculo al crecimiento del comercio intrazonal (Bhalla, 1997).

Entre los problemas que han obstaculizado los logros de esta organización habría que citar además la enorme importancia de las tarifas aduaneras como proporción del total de ingresos públicos en muchas economías africanas, lo que suele llevar a actitudes reticentes a la liberalización comercial como fue el caso, entre otros, de Djibouti o Comores (Aly, 1994).

A pesar de la existencia de una caja de compensación ("clearing house"), con el fin de hacer que

⁴⁷ Los datos respecto a los países miembros que integran la organización son muy contradictorios cuando se acude a diferentes fuentes como organismos internacionales o los artículos más recientes sobre esta materia. Así, el número de países miembros varía de 20 a 24 según la fuente. Respecto a la fuente supuestamente más fiable, es decir, la propia COMESA, los datos son también muy confusos apareciendo en su "home page" 21 países que no coinciden con los que figuran en otras páginas también ofrecidas por la organización, como la referente a datos estadísticos. Los países sobre los que los datos no coinciden son Lesotho, Mozambique, Djibouti, y Egipto.

estos países utilicen sus respectivas monedas para el comercio intraregional y hacer frente al problema de la escasez de moneda extranjera, gran parte de las operaciones se siguen realizando en divisas fuertes, anulando la posible reducción de su dependencia con respecto a ellas mediante este instrumento (Fontana, 1997).

La principal dificultad con la que se encuentran estos acuerdos de compensación es de carácter estructural y tiene su origen en la extraversion de sus economías y en la tendencia a la polarización del crecimiento a favor de las más avanzadas, que no hace sino reproducir año tras año el esquema de estas últimas obteniendo un saldo superavitario, mientras las más pobres se convierten en deudoras. La impaciencia de las economías acreedoras necesitadas de moneda fuerte, y la imposibilidad de las deudoras de hacer frente a su correspondiente pago, ha terminado anulando la efectividad de este tipo de mecanismos ante la ausencia de facilidades de crédito, llevando a que tanto unos países como otros hayan decidido excluir de la lista de bienes que reciben este tratamiento los más estratégicos, como es el caso del petróleo.

Las enormes diferencias entre Zimbabwe y Kenia, las economías más diversificadas e industrializadas, por un lado, y el resto de los países miembros, económicamente más desestructurados y dependientes de unos pocos productos para la exportación, por otro, ha marcado también la historia de la PTA como consecuencia de la falta de complementariedad intraregional⁴⁸ (Foroutan, 1993).

Los problemas relativos a la equitativa distribución de los beneficios de la integración tampoco han estado ausentes en la historia de la PTA, quedando la insatisfacción de las economías más pequeñas constantemente puesta de manifiesto⁴⁹, situación perfectamente previsible en el contexto de la creación de un área de libre comercio entre países con fuertes desigualdades económicas.

⁴⁸ Esta escasa complementariedad de las estructuras productivas es generalmente reconocida como uno de los principales obstáculos para el incremento del comercio intraregional. Sin embargo, mientras que los análisis de corte neoclásico creen que la competitividad en los mercados internacionales es la vía para llegar a la complementariedad regional, los enfoques más regulados creen que sólo la transformación de sus sistemas productivos podrá hacerlas complementarias entre ellas, de tal manera que posteriormente puedan acceder en condiciones más favorables en términos de competitividad al mercado mundial.

⁴⁹ En 1986 se llegó incluso a una no consumada amenaza de abandono de la organización por parte de Mauricio (Aly, 1994).

Los conflictos bélicos en los que se han visto envueltos muchos de los países participantes han supuesto también un claro factor desestabilizador que en nada ha ayudado al logro de los objetivos marcados (Kabunda, 1997a).

En general, las voces críticas con este proyecto han argumentado que habiéndose centrado éste en problemas arancelarios y dificultades de pago, no hace frente de una manera apropiada a factores de carácter estructural como la infraestructura de transportes y comunicaciones, o la falta de compatibilidad de las estructuras productivas de las economías participantes (Ofstad, 1993).



Area Monetaria Común del África Austral (CMA)

Creada en 1974, tras el acuerdo entre Sudáfrica, Lesotho y Swazilandia para establecer el Area Monetaria del Rand, conoció la incorporación de Namibia en 1992. El rand sudafricano funciona como moneda de curso legal, mientras cada país dispone de su moneda nacional que es directamente convertible en rands. Este régimen monetario permite la libre circulación de capitales, lo que da acceso a Lesotho, Swazilandia y Namibia al mercado de capitales sudafricano.

A pesar de la pérdida de autonomía que supone renunciar al control de la política monetaria, los

beneficios de la integración monetaria con Sudáfrica parecen ser lo suficientemente significativos para no hacer dudar de su participación en la unión, especialmente en el caso de los dos primeros. Aunque su tamaño puede ser considerado modesto en comparación al resto de proyectos de integración de la región, sus logros institucionales, junto a los de SACU son a menudo considerados modélicos (Maasdorp, 1993; Cockcroft, 1993).



Unión Aduanera del África Austral (SACU)

Formada en 1910, agrupa a todos los países del CMA más Botswana. Los bienes y servicios circulan libremente entre los países miembros y un arancel externo común es aplicado. La política en materia arancelaria es establecida por Sudáfrica, que como contraprestación realiza una transferencia de fondos del total de ingresos de la unión aduanera al resto de los países participantes. Siendo Botswana el único país no-miembro del CMA, su moneda es convertible, lo que supone que SACU funciona con un nivel excepcional de integración económica en el contexto del ASS (McCarthy, 1996).

Aunque entre las organizaciones africanas es considerada una de las que mayores logros ha alcanzado en materia comercial (Maasdorp, 1993; Cockcroft, 1993; Gibb, 1998) bajo la argumentación de que es la única de la región que cumple la definición de integración económica de los libros de texto, algunos autores ponen en cuestión su existencia futura ante la continua disputa sobre su fórmula para la distribución de los ingresos aduaneros (Fontana, 1997).

Sudáfrica considera excesivamente generosa la con-

traprestación que realiza, mientras que los demás entienden que la transferencia que reciben no es suficiente para compensar los efectos negativos que sobre ellos tiene la unión, en referencia a la "subsidiación" de la industria sudafricana que indirectamente efectúan⁵⁰. Otro problema con el que la unión se ha encontrado es el de las medidas proteccionistas puestas en marcha por Sudáfrica para evitar el crecimiento de la industria en BLNS (Botswana, Lesoto, Namibia y Swazilandia), como prácticas de dumping o establecimiento de barreras no arancelarias, todo ello partiendo de una situación inicial de claro dominio de una economía sudafricana mucho más diversificada (Bhalla, 1997).

Así, las interpretaciones de esta unión aduanera en términos de dominación y dependencia respecto a los BLNS no han estado ausentes de los debates respecto a su futuro, pero no para sugerir que tales relaciones deberían ser erradicadas, sino concluyendo que la desconexión respecto a dicho proyecto podría ser costosa y perjudicial para estas débiles economías (Isaksen, 1993).

A pesar de las dudas sobre su continuidad, la valoración de esta unión aduanera por parte de las empresas que operan en la región, al igual que en el caso de la CMA, es claramente positiva, al reducir los costes y facilitar las transacciones del sector privado (Maasdorp, 1993).

Sin olvidar otros de los principales problemas que atañen a la unión como la falta de mecanismos de consulta, la necesidad de democratizar el sistema de toma de decisiones, el retraso en los pagos a los denominados BLNS, o los insatisfactorios medios puestos al alcance de éstos para proteger sus industrias nacientes, cabe prever por parte del nuevo gobierno democrático sudafricano una mejor disposición y capacidad para hacer frente a esta serie de dificultades (Davies, 1993).

En cualquier caso, como consecuencia de los acuerdos de la última ronda del GATT, la continuidad de este sistema de distribución de los ingresos aduaneros está en peligro al irse reduciendo progresivamente las cantidades recaudadas por medio de su arancel externo común (Gibb, 1998).

⁵⁰ Para un análisis en detalle de sobre la fórmula de reparto de ingresos, su evolución y la polémica en torno a ella consultar el trabajo de Robert Davies "The Southern African Customs Union (SACU)". Centre of Southern African Studies. Bellville, 1994.



Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC)

Nacida en 1979 como SADCC⁵¹, tuvo en un primer momento como principal objetivo la reducción de la dependencia de la región con respecto a terceros países y en especial a Sudáfrica durante la era apartheid. Actualmente está compuesta por 14 países: Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, República del Congo, Seychelles, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe (www.sadc-usa.net).

Al contrario que la mayoría de las organizaciones regionales del ASS, su actividad ha estado centrada fundamentalmente en la coordinación de proyectos sectoriales en áreas como transporte, energía, agricultura, formación, seguridad alimentaria, etc. Otra de sus peculiaridades consiste en que la coordinación de las actividades de los diversos sectores son asignadas a diferentes países. Sin embargo, en 1992 la SADCC se convirtió en SADC en un intento de concentrarse también en temas relacionados con la liberación comercial⁵².

Los defensores del enfoque adoptado por este grupo regional creen que el rechazo del modelo de integración vía mercado⁵³, y la prudencia a la hora de establecer objetivos no muy ambiciosos es una de sus virtudes (Ostergaard, 1993). Parece también

generalmente aceptado su éxito relativo a la hora de hacer frente a uno de los principales problemas estructurales de la región, la pobre e inadecuada infraestructura de transportes.

Aunque haciendo en general un análisis optimista sobre el enfoque dirigista de esta organización, algunos autores han destacado su escaso éxito a la hora de implementar una planificación industrial que evite la concentración de las nuevas inversiones, así como el peligro que la dependencia de financiación exterior supone (Saasa, 1991). Esta excesiva dependencia de la ayuda extranjera hace que una de sus principales actividades, como es la implementación de proyectos, quede en manos de la voluntad de los países donantes, situación claramente contradictoria con uno de los principios fundamentales sobre los que fue creado este grupo regional (Aly, 1994).

Por otro lado, las voces más críticas con SADC interpretan que sus logros son escasos, su burocracia excesiva, su interés por las necesidades del sector privado mínimo, y su tardía decisión de concentrarse en la integración comercial un intento desesperado en su lucha por la supervivencia (Maasdorp, 1993). Pero en referencia a los pobres resultados macroeconómicos conseguidos por los países miembros, habría que destacar entre otras las dificultades añadidas a las que éstos tuvieron que hacer frente, como consecuencia de la estrategia de desestabilización dirigida por el régimen racista sudafricano. Además del enorme coste económico en términos de devastación⁵⁴ que los conflictos bélicos en Angola y Mozambique supusieron, la destrucción y cierre de diferentes vías de transporte fue constante, y la posibilidad de intercambios comerciales vía estos países, por tanto, fuertemente dañada (Blumenfeld, 1991).

Si las disparidades económicas entre las economías participantes y la necesidad de poner en marcha diferentes mecanismos redistributivos han sido una

⁵¹ Conferencia para la Coordinación del Desarrollo del África Austral.

⁵² En 1996 se firmó un protocolo comercial que pretende eliminar las tarifas a la importación en un periodo de ocho años, pero un año después sólo dos países lo habían ratificado (Gibb, 1998).

⁵³ Algunos autores mantienen que esta combinación del enfoque funcionalista y del análisis de la Teoría de la Dependencia son de gran relevancia para la construcción de un marco teórico que se adapte a las características de las economías de la región (Abegunrin, 1990).

⁵⁴ La SADCC estimó que durante el periodo 1980-88 1,5 millones de personas murieron como consecuencia de la campaña de desestabilización impulsada por Pretoria, y que los costes monetarios para la región ascendieron a 6.246 millones de dólares (Gibb, 1998).

constante en los análisis sobre el futuro de la SADC (Tostensen, 1993; Davies, 1993), este argumento toma especial relevancia ante la incorporación a la organización de la República Sudafricana. De hecho, en 1995 aproximadamente el 75% del PNB de la región correspondía a Sudáfrica. El cambio de rumbo de la organización al intentar profundizar más en la liberalización comercial, debe hacernos recordar que SADC no se ha enfrentado todavía de una manera adecuada al problema de las enormes desigualdades económicas en la región (Gibb, 1998).

El tema de los flujos migratorios como fórmula redistributiva puede ser particularmente polémico a este respecto en el África Austral, como consecuencia de la destacada tendencia polarizadora de las migraciones hacia Sudáfrica, principalmente desde Lesotho, Mozambique, Malawi, Swazilandia y Botswana. Históricamente la gran mayoría de estas inmigraciones correspondían mayoritariamente a mano de obra poco cualificada para el sector minero, siendo las entradas de trabajadores indocumentados hacia el sector agrícola también importante. Sin embargo, tras el fin del apartheid el número de médicos, ingenieros o profesores del resto del ASS que buscan en Sudáfrica mejores condiciones de vida está aumentando, lo que supone una preocupante pérdida de mano de obra cualificada por parte de los países vecinos (Stalker, 1994).

A pesar de ello, la participación de Sudáfrica en este proyecto ha sido por muchos valorada positivamente, entendiéndose que puede convertirse en foco de atracción de nuevas inversiones y motor del desarrollo de la región, mediante la expansión de sus sectores industrial y financiero. En cualquier caso, cierta dosis de realismo se hace necesaria al considerar estas previsiones futuras, pues en el contexto actual de las aún enormes diferencias entre la mayoritaria población negra y la blanca, e importantes carencias en materia de infraestructura social, parece difícil, al menos en el corto plazo, que la economía sudafricana tenga capacidad de proveer de inversiones significativas al resto de la región (Maasdorp, 1993; Bhalla, 1997; Gibb, 1998).

Por otro lado, el Banco Africano de Desarrollo, en referencia a la eterna problemática de falta de complementariedad de los sistemas productivos, mantiene una postura esperanzadora al considerar que mientras que Zimbabwe, Sudáfrica o Mauricio pueden consolidarse como en los suministradores de manufacturas de la región, el resto de países podrían colaborar al incremento de los bajos niveles de comercio intraregional mediante la exportación de productos agrícolas, agua, y energía. Además, la falta de competitividad de la economía sudafricana como consecuencia de sus altos costes laborales y su baja productividad podrían convertirse en un incentivo para la búsqueda de nuevas inversiones en las economías del entorno, que gozan de menores costes de mano de obra (ADB, 1993).

Finalmente, en referencia a una problemática que afecta a toda la región, debemos volver a resaltar la falta de racionalización de recursos humanos y financieros inherente a la multitud de proyectos de integración en los que diversos países participan. Las propuestas para que estas organizaciones se fusionen en otras, para que algunas de ellas finalmente desaparezcan, o al menos para que se coordinen han sido múltiples en los últimos años, particularmente para el caso de COMESA y SADC.

Durante algún tiempo fueron frecuentes los análisis que destacaban la importancia que sobre esta serie de incógnitas tendría la decisión del gobierno democrático sudafricano de participar en alguna de ellas (Cockcroft, 1993). Una vez confirmada la inclusión de Sudáfrica en SADC, su papel destacado en la misma⁵⁵, y la reciente incorporación de la República Democrática del Congo a la organización, parecen quedar despejadas todas las dudas que sobre la disolución de esta organización existían en algún tiempo⁵⁶. Además, parece generalizada la percepción de que SADC o SACU son más cercanas y sensibles a los problemas de los países del África Austral, con el consiguiente desinterés hacia una organización más grande y que abarca un conjunto de países menos homogéneo, como es el caso de COMESA (Kabunda, 1997a).

⁵⁵ La presidencia de la SADC es actualmente regentada por el presidente de la República Sudafricana, Nelson Mandela.

⁵⁶ A pesar de que Sudáfrica fue invitada a participar en COMESA, ésta oferta fue rechazada bajo el principal argumento de que la organización carece de mecanismos compensatorios o redistributivos para intentar reducir las disparidades económicas regionales. Además, en 1995 los miembros de SADC decidieron que la pertenencia simultánea a SADC y COMESA era incompatible, instando a los países pertenecientes a esta última a abandonar dicha organización (Gibb, 1998).

7. CONCLUSIONES

Llegar a algún tipo de conclusión sobre la realidad de la integración económica regional en ASS nos debe llevar a una clara diferenciación entre los conceptos de integración formal y real. En función de ese esquema puede establecerse que la multitud de organizaciones regionales existentes no han tenido excesivo éxito a la hora de incrementar sus flujos comerciales intrazonales, evidenciando, por tanto, que aunque los acuerdos y protocolos sean abundantes en la historia de estas organizaciones, los logros en general han sido escasos.

Sin embargo, también cabría argumentar en sentido contrario en determinados casos, como puede ser el de la economía informal en lo que respecta al contrabando o los masivos flujos transfronterizos de indocumentados. En este sentido algunos autores creen que tanto los flujos de bienes y servicios como los de factores productivos son muy superiores a los estimados por cualquier análisis basado en datos oficiales (Husain, 1993).

Intentar buscar una solución a esta cuestión nos debe llevar a diferentes recomendaciones, como la búsqueda de una mayor racionalidad que reduzca

el número de organizaciones regionales existentes y evite los solapamientos, o potenciar los esfuerzos que contribuyan a la estabilidad política de estos países y el establecimiento de regímenes democráticos⁵⁷, por ejemplo. Pero, sobre todo, la problemática de estas economías debe centrarse en un marco de análisis estructural.

Es decir, tal y como ya se ha apuntado anteriormente, la liberalización de los intercambios comerciales no sólo no consigue incrementar el comercio intraregional porque las estructuras productivas de la mayoría de estas economías distan mucho de ser complementarias, sino que además perpetúa la peligrosa tendencia hacia la especialización de estos países en la exportación de unos pocos productos primarios. Esta realidad obedece a los fuertes desequilibrios estructurales que padecen las economías de estos países.

Las verdaderas alternativas a esta situación pasan, sin embargo, por una diversificación y transformación de sus estructuras productivas que les permita acceder a mayores grados de industrialización y participar a medio o largo plazo en el mercado

⁵⁷ Poner fin a la historia de regímenes autoritario-represivos del continente es un paso fundamental en todo este proceso. Por ello, el apoyo más o menos encubierto a gobiernos corruptos por parte de ex-metrópolis y superpotencias con intereses económicos en éstos debe cesar. Así, mayores grados de democratización darán paso a la participación activa de diversos grupos sociales en el necesario proceso de establecimiento de vínculos interestatales que fomenten la integración regional.

mundial de manufacturas. Es aquí donde mediante el aprovechamiento de las ventajas de ampliar los mercados los procesos de integración regional pueden jugar un papel fundamental.

Pero no hablamos de un modelo de integración cualquiera⁵⁸, sino de la mezcla de: por un lado, un modelo regulado que favorezca la creación de nuevas industrias bajo algún tipo de protección y que establezca criterios redistributivos que eviten las desigualdades y la polarización; y, por otro, un esquema de integración sectorial vía proyectos que favorezca el desarrollo, entre otras áreas, de las infraestructuras de transporte y comunicaciones, de vital importancia para potenciar las relaciones económicas intracontinentales. El establecimiento de objetivos no excesivamente ambiciosos, sino realistas y concretos sería otra de las características de este modelo de integración.

La consecuencia final de este proceso debe ser la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo hacia fuera⁵⁹ en el sentido de incrementar la participación y competitividad de sus economías en el mercado mundial. En este sentido, debe entenderse que el incremento del comercio intraregional es un prerequisite del crecimiento en el comercio extraregional (McCarthy, 1996).

Ante la evidencia de la división del mundo en diferentes bloques regionales, cualquier tipo de iniciativa que consolide la unidad entre los países africanos, o entre grupos de ellos, puede contribuir a mejorar su posición negociadora con respecto a esos grandes bloques, y a construir en el futuro un orden económico internacional caracterizado por un policentrismo en el que las economías del Tercer Mundo no queden excluidas (Amin, 1994).

Así pues, bajo las citadas condiciones, los procesos de integración regional pueden tener importantes efectos beneficiosos para el desarrollo de los países del ASS y de sus gentes en términos de satisfacción de necesidades básicas y mejora de los niveles de bienestar. Es decir, en determinadas circunstancias la integración económica regional puede ser una estrategia de desarrollo eficaz para esta zona del mundo. Sin embargo, la insistencia en la implementación de medidas ortodoxas vía la apertura total de sus economías al exterior o la aplicación de programas de ajuste estructural, como queda evidenciado por la experiencia de las dos últimas décadas, no hace sino deteriorar aún más las condiciones de vida de los más desfavorecidos e hipotecar el futuro de sus economías.

Además, en lo que respecta a las múltiples dificultades con que los proyectos de integración se encuentran actualmente en ASS, debe señalarse que los programas de ajuste estructural se convierten en uno de los obstáculos más destacados a la puesta en práctica de políticas de desarrollo a largo plazo por medio de la integración.

Es decir, en cuanto a la deuda externa, las relaciones con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional suponen un tratamiento individualizado, puesto que la deuda es un problema individual de cada país. Como consecuencia de todo ello, la ya de por sí cortoplacista perspectiva de políticos y gobernantes temerosos del coste político de cesiones de algún grado de autonomía sobre organismos supranacionales, se ve acentuada por las exigencias de estas instituciones internacionales de tal manera que los gobiernos de estos países se vuelven obsesivos respecto a la obtención de divisas a corto plazo.

⁵⁸ Los argumentos en contra de la aplicación de un modelo de corte neoclásico, donde las fuerzas del mercado determinan el carácter de la integración, han sido ampliamente expuestos a lo largo de este trabajo.

⁵⁹ En contra de lo que el pensamiento ortodoxo argumenta para el caso de los Nuevos Países Industrializados (NPIs) del sudeste asiático, que en tantas ocasiones se nombran como ejemplo a seguir para el resto de las economías del Tercer Mundo, el éxito inicial de su estrategia de crecimiento vía exportaciones no fue inducido por las fuerzas del mercado en un contexto de economías abiertas y precios competitivos en el mercado mundial. De hecho, la experiencia de Taiwan o Corea del Sur pone de manifiesto que sus respectivos gobiernos intervinieron en la actividad económica activamente mediante planificación en la producción, y la aplicación de diversas medidas proteccionistas (Sasa, 1991). Además, parece que la falta de diversificación productiva de las economías del ASS, y su concentración en el sector primario, poco tiene que ver con la variada y sofisticada oferta de manufacturas en la que los mencionados países están especializados. Sin embargo, ha sido sugerido por algunos autores que más que en esta primera generación de NPIs del este asiático, habría que prestar atención a la experiencia de la segunda generación de NPIs en la zona (Indonesia, Malasia, o Tailandia) pues concentran su esfuerzo exportador tanto en el sector primario como en la producción de no muy sofisticadas manufacturas intensivas en mano de obra (Cheru, 1996).

Sólo como una consecuencia de estas presiones cabría entender la enorme incongruencia de los mandatarios africanos que en el seno de la OUA emiten discursos de corte panafricanista y apuestan por un modelo de integración basado en el contar con sus propias fuerzas o en la autosuficiencia colectiva, cuando por otro lado muchas de las políticas aplicadas día a día son de un claro carácter neoliberal y únicamente toman como marco de referencia el estado-nación.

Por último, señalar que aunque los datos estadísticos frecuentemente reflejan la gravedad de la situación que muchas de las economías del ASS padecen⁶⁰, hablar de esta zona del planeta como si de una concentración homogénea de desastre se tratara, no solamente implicaría no ajustarse a la realidad, sino que además daría argumentos a las tesis afropesimistas más fatalistas.

De la misma manera que detrás de conceptos como países subdesarrollados, Sur o Tercer Mundo,

se esconden realidades muy heterogéneas, lo mismo podríamos afirmar para el caso del ASS. De hecho, paralelamente a estas situaciones de caos político y económico, guerras, hambrunas, y al general sentimiento de incertidumbre respecto al futuro de esta región, en los últimos años, en parte como resultado del final de la Guerra Fría, algunos conflictos bélicos parecen finalmente acabados, se han producido diversos procesos de democratización⁶¹, y algunas economías han alcanzado tasas de crecimiento económico⁶² que abren una puerta a la esperanza para un área rica en recursos naturales y humanos.

El camino hacia el desarrollo para la gran mayoría de estos países no estará exento de dificultades, pero siempre será más llevadero y su meta más alcanzable si nace desde y para los africanos, sin la intromisión de los países industrializados y de las instituciones internacionales por ellos controladas en la elaboración de estrategias y políticas necesarias para tal fin.

⁶⁰ Además de los ya expuestos en capítulos anteriores, en el ámbito macroeconómico deben subrayarse las tasas de crecimiento económico negativo de algunos países en el periodo 1990-95: Ruanda -12,8%, Sierra Leona -4,2%, Angola -4,1%, Togo -3,4%, y Burundi -2,3% (Banco Mundial, 1997).

⁶¹ El comienzo de la era post-apartheid en Sudáfrica y las previsiones optimistas sobre el papel que este país podría jugar como motor de la economía regional, los proyectos de rehabilitación en Mozambique y Angola, o los procesos de democratización en Zambia, Malawi o Madagascar son en este sentido especialmente significativos.

⁶² Aunque conscientes de la cautela con que los datos sobre crecimiento económico deben ser tratados en cuanto a su repercusión sobre los niveles de desarrollo humano, debe desatacarse lo significativo de algunos de los siguientes datos: en el periodo 1990-95 la economía de Mozambique tuvo un crecimiento del 7,1%, Uganda del 6,6%, Lesotho del 7,5%, y Botswana, tras crecer durante 1980-90 a una tasa del 10,3%, en los siguientes cinco años mantuvo una media del 4,2% (Banco Mundial, 1997).

ANEXO Tabla 1

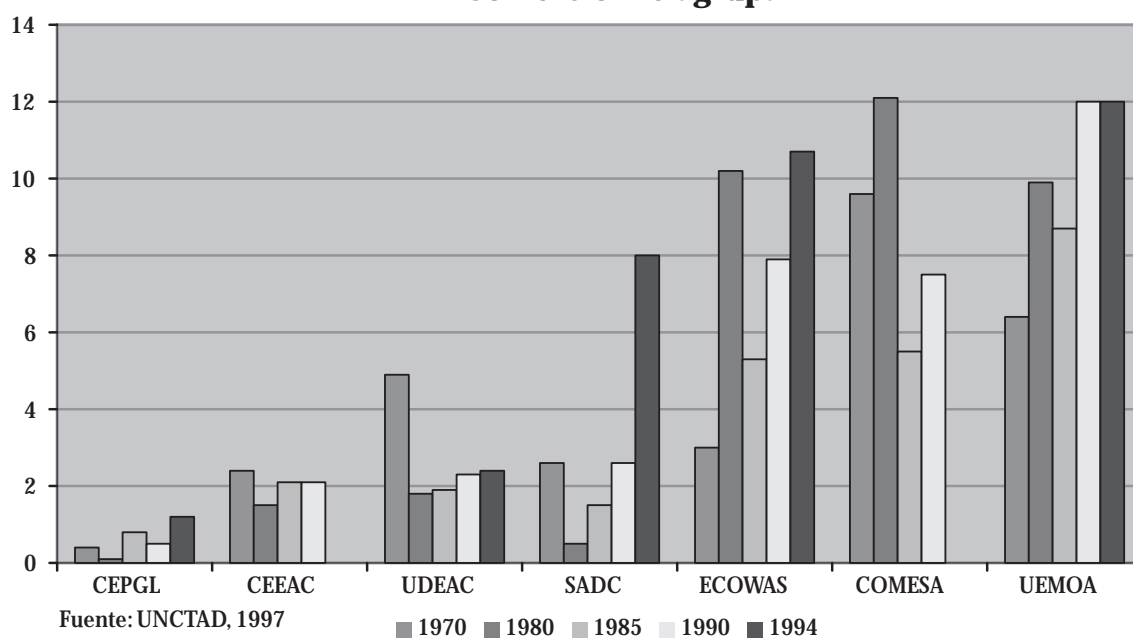
Países en desarrollo

	1950	1960	1970	1980	1990	1995
Asia	15,2	11,5	8,5	18,4	16,7	21,4
América	12,1	7,7	5,5	5,4	4,2	4,4
ASS*	3,3	2,9	2,4	2,5	1,2	0,8

Fuente: UNCTAD 1997 (porcentaje de las exportaciones mundiales)

* No incluye Sudáfrica.

Comercio intragrupal



BIBLIOGRAFÍA

- ABEGUNRIN, O. (1990): *Economic dependence and regional integration in Southern Africa*. The Edwin Mellen Press. New York.
- ADB (1993): *The African Development Bank group in the 1990s: operational programme for the period 1992-96 and beyond*. African Development Bank. Abidjan.
- ADEFULU, R. (1993): *External actors and developmental integration in Sub-Saharan Africa: Theoretical and Policy Issues*. Institute of Development Studies. Discussion Paper nº 338.
- ALY, A. (1994): *Economic cooperation in Africa. In search of direction*. Lynne Rienner Publishers, Inc. London.
- AMÍN, S. (1994): *El fracaso del desarrollo en África y en el Tercer Mundo*. Iepala. Madrid.
- ARRIZABALO, X. (1997): *Crisis y ajuste en la economía mundial*. Síntesis. Madrid.
- BANCO MUNDIAL (1997): *Informe sobre el desarrollo mundial: El estado en un mundo en transformación*. Washinton.
- BARRATT-BROWN, M. (1994): *La marginación de África*. Icaria-Fuhem. Barcelona.
- BHALLA, A.S. Y BHALLA, P. (1997): *Regional blocks. Building blocks or Stumbling blocks?* MacMillan Press Ltd. London.
- BLOMQVIST, H., LINDHOLM, C. y otros (1993): *Some experiences from regional cooperation between Third World countries*. En: Southern Africa after apartheid. Odén, B. Nordiska Afrikainstitutet. Uppsala.
- BLUMENFELD, J. (1991): *Economic interdependence in Southern Africa. From conflict to cooperation?* Pinter Publishers. London.
- CALVO, H. (1994): *Integración económica y regionalismo*. Centro de estudios Ramón Areces S.A. Madrid.
- CAMERON, R. (1990): *Historia económica mundial*. Alianza. Madrid.
- CHERU, F. (1996): *Is the asian NIEs approach relevant for Sub-Saharan Africa?* En: Globalization and liberalization: effects of international economic relations on poverty. UNCTAD. Geneva.
- COCKCROFT, L. (1993): *Is development in South Africa compatible with development in Southern Africa*. En: South Africa in the world economy in the 1990s. Baker, P., Boraine A., Krafchik, W. Cape Town.
- DAVIES, R. (1992): *Integration or cooperation in a post-apartheid Southern Africa: some reflections on an emerging debate*. Centre of Southern African Studies. Working papers nº 18. Bellville.

- DAVIES, R. (1993): *The case for economic integration in Southern Africa*. En: South Africa in the world economy in the 1990s. Baker, P., Boraine A., Krafchik, W. Cape Town.
- EASTERLY, W. (1996): *Why is Africa marginal in the world economy?* En: Can South and Southern Africa become globally competitive economies? Maasdorp, G. MacMillan Press Ltd. Great Britain.
- FONTANA, M.J. (1997): *Las integraciones económicas regionales en África Subsahariana*. Información Comercial Española, nº 2532. Madrid.
- FOREMAN-PECK, J. (1995): *Historia económica mundial: Relaciones económicas internacionales desde 1850*. Prentice Hall. Londres.
- FOROUTAN, F. (1993): *Regional integration in Sub-Saharan Africa: past experience and future prospects*. En: New dimensions in regional integration. De Melo, J. y Panagariya, A. Centre for Economic Policy Research. Cambridge.
- FOUNOU-TCHUIGOUA, B. (1995): *El África Subsahariana. La cuartomundización en crisis*. En: La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur. Amin S. y Gonzalez, P. Anthropos. Barcelona.
- GEORGE, S. (1995): *Replantarse la deuda, recorrer nuevas avenidas*. Papeles de cuestiones internacionales, nº 56. CIP. Madrid.
- GIBB, R. (1998): *Southern Africa in transition: prospects and problems facing regional integration*. Modern African Studies. United Kingdom.
- GÓMEZ, L. (1997): *Tipología, causas y evolución de la conflictividad en el África Subsahariana*. En: Desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo: África Subsahariana. Centro Pignatelli. Zaragoza.
- HAZLEWOOD, A. (1967): *African integration and disintegration*. Oxford University Press. London.
- HAZLEWOOD, A. (1985): *The end of the East African Community: What are the lessons for regional integration schemes?* En: The future of regionalism in Africa. Onwuka, R. y Sesay, A.
- HOOGVELT, A. (1997): *Globalization and the post-colonial world*. MacMillan Press LTD. London.
- HUSAIN, I. (1993): *Discussion*. En: New dimensions in regional integration. De Melo, J. y Panagariya, A. Centre for Economic Policy Research. Cambridge.
- ISAKSEN, J. (1993): *Prospects for SACU after apartheid*. En: Southern Africa after apartheid. Odén, B. Nordiska Afrikainstitutet. Uppsala.
- KABUNDA, M. (1995): *Las estrategias de desarrollo en África: Balance y alternativas*. África America Latina. Sodepaz nº 20.
- KABUNDA, M. (1997a): *Dificultades y logros de la integración regional en África: retrospectivas, perspectivas y perspectivas*. En: Desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo: África Subsahariana. Centro Pignatelli. Zaragoza.
- KABUNDA, M. (1997b): *Las multinacionales: ¿factores de desarrollo o contradesarrollo en África?* África America Latina. Cuadernos nº 26.
- KISANGA, E. (1991): *Industrial and Trade Cooperation in Eastern and Southern Africa*. Avebury. England.
- M'BOW, A. (1995): *¿Qué futuro para África?* África America Latina. Sodepaz nº 20.
- MAASDORP, G. (1993): *The advantages and disadvantages of current regional institutions for integration*. En: South Africa in the world economy in the 1990s. Baker, P., Boraine A., Krafchik, W. Cape Town.
- MAASDORP, G. (1996): *Can regional integration help Southern Africa?* En: Can South and Southern Africa become globally competitive economies? Maasdorp, G. MacMillan Press Ltd. Great Britain.
- MADDISON, A. (1995): *La economía mundial 1820-1992*. OCDE. Paris.
- MATALA, T. (1991): *La política de desarrollo de la Comunidad Europea en África en el marco de los convenios de Lomé*. Agencia Española de Cooperación Internacional. Madrid.
- MATALA, T. (1997): *Las relaciones de cooperación de la Unión Europea y otros organismos internacionales con África y sus resultados*. En: Desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo: África Subsahariana. Centro Pignatelli. Zaragoza.

- MATAMBALYA, F. (1995): *The impact of regionalisation schemes on the export and economic performance of developing countries*. Brandes & Apsel. Frankfurt.
- MCCARTHY, C. (1996): *Regional integration. Part of the solution or part of the problem?* En: Africa now. People, policies and institutions. Ellis, S. DGIS James Currey and Heineman. London.
- MOSLEY, P. (1996): *Globalisation and liberalization in Sub-Saharan Africa: implications for growth and poverty*. En: Globalization and liberalization: effects of international economic relations on poverty. UNCTAD. Geneva.
- NDULU, B. (1993): *Regional Co-operation in Southern Africa: A comment*. En: South Africa in the world economy in the 1990s. Baker, P., Boraine A., Krafchik, W. Cape Town.
- OFSTAD, A. (1993): *Will PTA be relevant in the post-apartheid era?* En: Southern Africa after apartheid. Odén, B. Nordiska Afrikainstitutet. Uppsala.
- OFUATEY-KODJOE, W. (1991): *African international political economy: an assessment of the current literature*. En: The new international political economy. Murphy, C. y Tooze, R. Lynne Rienner Publishers. Boulder.
- OLUKOSHI, A. Y WOHLGEMUTH, L. (1995): *A road to development. Africa in the 21st century*. Nordiska Afrikainstitutet. Uppsala.
- OSTERGAARD, T. (1993): *Classical models of regional integration – what relevance for Southern Africa?* En: Southern Africa after apartheid. Odén, B. Nordiska Afrikainstitutet. Uppsala.
- PEREZ, C. (1995): *Seguridad alimentaria y derecho humano al alimento*. Tesis doctoral. UPV/EHU. Bilbao.
- PIRIS, A. (1997): *África Subsahariana: un continente marginado. Reflexiones geoestratégicas*. En: Desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo: África Subsahariana. Centro Pignatelli. Zaragoza.
- PNUD (1997): *Informe sobre el desarrollo humano*. New York.
- PULIDO, C. (1995): *África y el nuevo orden mundial*. África America Latina. Sodepaz nº 20.
- RAKE, A. (1997): *New African Yearbook (1997-98)*. IC Publications Ltd. London.
- RAVENHILL, J. (1986): *Africa in economic crisis*. MacMillan. Great Britain.
- ROBSON, P. (1980): *The economics of international integration*. Unwin Hyman Ltd. London.
- ROBSON, P. (1990): *Economic integration in Africa: a new phase?* En: Towards economic recovery in Sub-Saharan Africa. Pickett, J. y Singer, H. Routledge. 1990.
- ROBSON, P. (1996): *The changing international economic system*. En: Can South and Southern Africa become globally competitive economies? Maasdorp, G. MacMillan Press Ltd. Great Britain.
- RODNEY, W. (1989): *How Europe underdeveloped Africa*. East African Educational Publishers Ltd. Nairobi.
- SAASA, O. (1991): *Economic co-operation and integration among developing countries: an overview*. En: Joining the future. Economic integration and co-operation in Africa. African Centre for Technology Studies. Nairobi.
- SMITH, D. (1992): *Conflict and war*. En: The debt boomerang. George, S. Pluto Press. London.
- STALKER, P. (1994): *The work of strangers*. OIT. Geneva.
- STANTON, S., JACOBSEN, K. y DEANE, W. (1990): *International migration and development in Sub-Saharan Africa*. World Bank. Washington.
- SUTCLIFFE, R. (1991): *África y la crisis económica mundial*. África internacional, nº 9.
- SUTCLIFFE, R. (1998): *Nacido en otra parte*. Hegoa. Bilbao.
- TOSTENSEN, A. (1993): *What role for SADC(C) in the post-apartheid era?* En: Southern Africa after apartheid. Odén, B. Nordiska Afrikainstitutet. Uppsala.
- UNCTAD (1997a): *Handbook of international trade*. Geneva.
- UNCTAD (1997b): *The least developed countries*. Geneva.

-
-
- UNCTAD (1997c): *World Investment Report*. Geneva.
- VIDAL, J.M. (1996): *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*. Icaria. Barcelona.
- VILASECA, J. (1994): *Los esfuerzos de Sísifo. La integración económica en América Latina y el Caribe*. Los libros de la Catarata. Madrid.
- VILASECA, J. (1995): *La integración económica*. En: *Economía mundial*. Vidal, J.M. y Martínez, J. McGraw Hill. Madrid.
- WEGGORO, N. (1995): *Effects of regional economic integration in Southern Africa and the role of the Republic of Southern Africa*. Dissertation Freie Univ. Berlin.
- WORLD BANK (1989): *Sub-Saharan Africa. From crisis to sustainable growth*. Washington.
- WORLD BANK (1995): *World Tables*. Washington.
- WORLD BANK (1997): *African Development Indicators*. Washington.
- WORLD BANK (1998a): *World Development Indicators*. CD-ROM. Washington.
- WORLD BANK (1998b): *Global Development Finance*. Washington.
- YEATS, S. Y NG, F. (1997): *Open economies work better! Did Africa's protectionists policies cause its marginalisation in world trade?* *World Development*. Vol 25. Nº 6. Great Britain.

cuadernos
de trabajo
lan
koadernoak

0. Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur.
SAMIR AMIN. Junio 1989. (AGOTADO)
1. Movimiento de Mujeres.
Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe.
CLARA MURGUIALDAY. Octubre 1989. (AGOTADO)
2. El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89.
XABIER GOROSTIAGA. Diciembre 1989.
3. Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente.
BOB. SUTCLIFFE. Enero 1990. (AGOTADO)
4. La Deuda Externa y los trabajadores.
CENTRAL ÚNICA DE TRABAJADORES DE BRASIL. Mayo 1990.
5. La estructura familiar afrocolombiana. *BERTA INÉS PEREA*. Junio 1990.
6. América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio?
JOAQUÍN ARRIOLA y KOLDO UNCETA. Septiembre 1990. (AGOTADO)
7. Los nuevos internacionalismos. *PETER WATERMAN*. Mayo 1991.
8. Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis.
XOQUIN FERNÁNDEZ. Septiembre 1991.
9. La carga de la Deuda Externa. *BOB SUTCLIFFE*. Mayo 1992.
10. Los EE.UU. en Centroamérica, 1980-1990
¿Ayuda económica o seguridad nacional?
JOSÉ ANTONIO SANAHUJA. Diciembre 1992.
11. Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice.
BOB.SUTCLIFFE. Junio 1993. (AGOTADO)
12. El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo.
PETER WATERMAN. Noviembre 1993.
13. 50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial.
KOLDO UNCETA y FRANCISCO ZABALO. Septiembre 1994. (AGOTADO)
14. El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización. *IDOYE ZABALA*. Noviembre 1995.
15. Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria.
KARLOS PEREZ DE ARMIÑO. Abril 1996.
16. Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis.
JUAN CARLOS MIGUEL DE BUSTOS. Mayo 1996.
17. Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres.
ITZIAR HERNÁNDEZ, ARANTXA RODRÍGUEZ. Julio 1996. (AGOTADO)
18. Crisis económica y droga en la región andina
LUIS GURIDI. Abril 1997.
19. Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación
MIGUEL ARGIBAY, GEMA CELORIO, JUANJO CELORIO. Agosto 1997.
20. Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo
MARIA CASILDA LASO DE LA VEGA, ANA MARTA URRUTIA. Octubre 1997.
21. Liberalización, Globalización y Sostenibilidad
ROBERTO BERMEJO GÓMEZ DE SEGURA.
Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo
CENTRO DE DOCUMENTACIÓN HEGOA. Abril 1998.
22. El futuro del hambre.
Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI
KARLOS PÉREZ DE ARMIÑO. Agosto 1998.