

REGIONALISMO Y MULTILATERALISMO COMO ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA EL ÁFRICA SUBSAHARIANA EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL*

Eduardo Bidaurrezaga Aurre. Economía Aplicada I. Universidad del País Vasco.
UPV/EHU – Hegoa.

eupbiaue@lg.ehu.es

Durante los últimos años los debates en torno a la naturaleza, características y consecuencias de la globalización han proliferado enormemente en la literatura especializada sobre la materia. Dada la abundancia de materiales y el interés que ha cobrado este tema recientemente, los posicionamientos sobre los beneficios y perjuicios que esta nueva dinámica ocasiona, así como sobre el horizonte hacia el que ésta camina a partir de los bloques regionales y las instituciones multilaterales existentes, el análisis sobre este fenómeno parece convertirse en un ejercicio de botella medio llena / medio vacía, donde casi cualquier interpretación podría ser considerada válida, pero donde la generalización de determinados estereotipos está haciendo que sea una de las interpretaciones, la más optimista y benévola respecto a dicha dinámica hacia la internacionalización por la vía del multilateralismo, la que se cobra los principales y mayoritarios apoyos por parte de los ciencia económica convencional.

En contra de dicha tendencia mayoritaria, este trabajo pretende poner de manifiesto que la forma en que el camino hacia la globalización está siendo diseñado poco tiene de aportar en términos de estrategia de desarrollo válida para las economías más desfavorecidas del planeta, y las del África Subsahariana en particular. Asimismo, pese a que es difícil prever si dicha dinámica camina hacia el regionalismo como meta, o como paso previo hacia el multilateralismo y la configuración de una única economía global, en el contexto actual en el que las reglas del juego establecidas por diversos organismos multilaterales juegan en detrimento de los intereses de los más débiles, no debe extrañar que los representantes gubernamentales de muchos de estos países prefieran apostar por la integración regional como instrumento para la promoción del desarrollo, y para defender mejor sus intereses en diversos foros internacionales.

¿Globalización, o polarización y marginación?

Detrás de los conceptos de globalización y mundialización de la economía parece esconderse la idea de que vivimos en un mundo en el cual los flujos económicos internacionales han crecido significativamente como consecuencia del proceso de liberalización y desregulación de los diferentes mercados, propiciando un fenómeno sin precedentes en la historia de la humanidad, del que todo el mundo sale beneficiado. Tal y como una larga serie de autores han expuesto durante los últimos años, es preciso matizar ese proceso de purificación y expansión de las relaciones capitalistas en dichos mercados para evidenciar que la realidad no es ni tan simple, ni tan homogénea, como habitualmente se pinta.

Pero incluso haciendo caso omiso a ciertos aspectos de dicha realidad, y admitiendo como generalizada la tendencia a la liberalización y crecimiento de los flujos económicos internacionales, es evidente que dicha expansión ni se ha producido de forma homogénea, ni ha beneficiado a todas las economías del planeta, ni a todos los grupos sociales dentro de éstas. Es por ello que, sin pretender convertir los debates sobre la globalización en un mero ejercicio de semántica, cabe cuando menos dudar de la pertinencia de este concepto para describir el proceso de internacionalización experimentado en las últimas décadas, más caracterizable en términos de heterogeneidad y polarización.

Es decir, que, aunque cabría mantener en general que los mercados internacionales de capitales o bienes y servicios han conocido en las últimas décadas una purificación de sus relaciones y una consecuente expansión de sus flujos, si bien con diferente incidencia, estos efectos han quedado concentrados en unos pocos países, dejando a la gran mayoría de las economías en desarrollo al margen de dicha dinámica. La mayor parte de los flujos internacionales de capital y mercancías se concentran en la denominada Triada (EEUU, UE, y Japón), y en los NIPs del Asia oriental, mientras otras zonas del planeta pierden progresivamente significación en el conjunto de estas relaciones a nivel mundial, víctimas de la marginación de una tendencia liberalizadora que supuestamente favorece su integración en la economía mundial y el aprovechamiento de las ventajas de la misma.

Uno de los casos más destacados, en este sentido, es el del África Subsahariana. En algún tiempo se analizaba la situación económica de este área en términos de explotación, como consecuencia del lugar ocupado por ella en la División Internacional del Trabajo, y la consiguiente esquilmación de sus múltiples recursos naturales efectuada por las potencias europeas durante el periodo colonial, lo que evidenciaba que, aunque en dichas condiciones, participaban al menos de los flujos económicos internacionales. Hoy en día, sin embargo, amplias zonas de este continente han pasado a una situación peor aún si cabe, donde se encuentran excluidas del grueso de estos intercambios. Esta extrema situación que padece el África Subsahariana, incluso en comparación con otras economías en desarrollo, es la que ha llevado a algunos autores a hablar de “cuartomundización” para el caso de muchos de estos países (Founou-Tchuigoua, 1995).

El análisis de una serie de variables que se exponen a continuación deja clara evidencia de esta realidad. El PIB per cápita, por ejemplo, partiendo ya de niveles muy bajos ha sufrido una tendencia significativamente decreciente en las últimas décadas, especialmente si se compara con la evolución de esta variable para las economías industrializadas o para el conjunto de la media mundial.

PIB per cápita

	1975	1980	1985	1990	1997
P. industrializados	12.589	14.206	15.464	17.618	19.283
Total mundial	2.888	3.136	3.174	3.407	3.610
A. Subsahariana	671	661	550	542	518

Fuente: PNUD, 1999

Atendiendo a la clasificación ofrecida por el PNUD en función de los niveles de IDH, se observa que los 28 últimos puestos se hallan ocupados por países del área subsahariana; y tomando el conjunto de países en la categoría de “desarrollo humano bajo” nos encontramos con 36 de los cuales 29 pertenecen a este subcontinente (PNUD, 2001). En cuanto a los flujos comerciales y de capitales, se observa también una clara tendencia a la reducción del peso del continente africano, y del área subsahariana en particular, conociendo el porcentaje de las exportaciones del subcontinente respecto al total mundial, y el de los stocks de entrada de la inversión extranjera directa, una clara evolución

decreciente. Ésta se hace aún más significativa al ser comparada con los datos correspondientes a los países industrializados del Norte o los NPIs del Este asiático.

% de exportaciones sobre el total mundial

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	1999
Africa Subsahariana	3.3	2.9	2.4	2.5	1.2	0.9	0.8
Países industrializados	60.7	65.9	71.5	63.9	71.5	68.6	67.07
Este y Sudeste Asiático	11.9	8.2	5.4	7.9	12.8	17.98	18.59

Fuente: UNCTAD, 1999

Respecto al mercado de bienes y servicios, en un contexto de deterioro generalizado de la relación real de intercambio y sustitución de materias primas naturales por sintéticas, y teniendo en consideración además que los productos de exportación africanos pertenecen básicamente al sector primario, no es de extrañar el significativo descenso del África Subsahariana en la proporción de las importaciones correspondientes a los países de la OCDE en las dos últimas décadas en detrimento de los países del Asia Oriental (UNCTAD, 1998). Otro tanto podría decirse que ha ocurrido en el continente africano en relación al peso de la inversión extranjera directa (IED) respecto al total mundial, evidenciando una vez más la pérdida de relevancia de este área geográfica en el conjunto de la economía mundial.

% del stock de entrada de IED sobre el total mundial

	1980	1985	1990	1995	1999
Africa	2.62	2.77	2.08	2.07	1.51
P. industrializados	60.89	61.13	74.01	69.84	66.67
Este y Sudeste asiático	28.39	23.82	15.74	18.22	18.75

Fuente: a partir de UNCTAD, 2001

Pero además de esta propensión a la marginalización de determinadas zonas del planeta respecto al grueso de las relaciones económicas internacionales, no debe olvidarse que otro proceso de exclusión está también en curso en multitud de economías, tanto industrializadas como en desarrollo o en transición, que se traduce en aumento de la desprotección social y de las bolsas de pobreza, deterioro de las condiciones de vida de los

más débiles, e incremento de las desigualdades ligadas a la aplicación de políticas de corte neoliberal. Es precisamente a esta situación a la que se refiere el PNUD (1997) cuando afirma que la denominada globalización no necesariamente tiene por qué ser un ejercicio de suma positiva, generando, por tanto, ganadores y perdedores.

Y esta dinámica hacia la marginación y exclusión de los más desfavorecidos ha permitido la identificación de determinados grupos sociales como principales víctimas de esta nueva ola pro-mercado. Si bien la casuística es variada en función de diversos países, regiones o continentes, y criterios de carácter racial, religioso, cultural, etc, en general se puede identificar a las mujeres, niños/as y ancianos/as como los grupos más vulnerables ante la creciente desestructuración de los sistemas de protección social.

Como es fácil imaginar, la conjunción de esas dos tendencias polarizadoras, entre países y entre grupos sociales en el interior de cada uno de ellos, ha originado asimismo un fuerte incremento de las desigualdades a nivel mundial a medida que este tipo de políticas se han ido implementando. Esta situación de marginación y exclusión de la mayoría de la población mundial en cuanto a los beneficios que la globalización ofrece, es la que ha llevado a diversos autores a hablar de insostenibilidad de un sistema de organización económico y social que conduce a la consolidación de un apartheid global (Sutcliffe, 1998; Tsie, 2000).

En cuanto a la aplicación de políticas liberalizadoras en las economías industrializadas, es importante subrayar la tendencia general al incremento de las desigualdades de ingreso en los países de la OCDE durante la década de los 80 y primeros de los 90, destacando en particular países como EEUU y el Reino Unido. Dentro del mundo en desarrollo, en Latinoamérica, las consecuencias del ajuste en términos de un mayor grado de desigualdad se dejaron ver también durante los 80 en diferentes países, llamando especialmente la atención los casos de Argentina, Brasil, Venezuela y México (UNCTAD, 1997; PNUD, 1999).

Por lo que se refiere al continente africano la nueva ola de políticas neoliberales se ha cobrado también su precio en términos de desigualdad en diferentes países desde la década de los 80. Así, en función de los escasos datos disponibles correspondientes a la evolución

temporal del índice de Gini, podrían destacarse, entre otros, los casos de Tanzania, Uganda, Nigeria, Kenia y Etiopía (UNCTAD, 1997). La experiencia de las economías en transición es asimismo particularmente llamativa por lo que respecta al empeoramiento en la distribución de la renta, habiendo experimentado éstas en los últimos años el aumento más rápido de la desigualdad jamás conocido (PNUD, 1999).

Regionalismo versus globalización y multilateralismo

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 diferentes estados-nación, dando paso a su vez a cierta pérdida de capacidad de decisión y autonomía por parte de sus gobiernos. Pero esta dinámica, que lleva a la liberalización y expansión de los flujos económicos en los diferentes mercados ha estado representada por dos tipos de movimientos: uno, de carácter multilateral, concretado, entre otros, en los acuerdos e iniciativas de organismos como la OMC, Banco Mundial, o Fondo Monetario Internacional; y otro, de carácter regional, protagonizado por la formación de grupos económicos en base a diversos proyectos de integración, tanto entre economías industrializadas por un lado, y el mundo en desarrollo por otro, como entre unas y otras de forma conjunta.

De esta forma, la convivencia de estas dos tendencias plantea el debate sobre si éstas forman parte de dinámicas distintas o si caminan hacia una misma meta. Es cierto que la década de los 90 ha sido ciertamente reveladora a la hora de poner de manifiesto un nuevo impulso del regionalismo, como evidencia la revitalización de algunos de los viejos grupos regionales o la formación de otros nuevos. Con todo, la forma que estos proyectos de integración adquieren no es homogénea, ni la tendencia que seguirán en el futuro parece tampoco fácilmente predecible, lo que hace que surja la discusión sobre si el regionalismo favorece la conclusión del proceso de globalización, configurándose como complementario al mismo, o si por el contrario se convierte en un obstáculo para tal desenlace.

La potenciación por parte de los organismos multilaterales ahora mencionados del proceso de liberalización de gran parte de los flujos económicos internacionales ha sido realmente significativa en los últimos años, configurándose como los mercados que más

destacan a este respecto, por orden de importancia, el de capitales y el de bienes y servicios. Ello, no obstante, 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 más, el abultado listado de siglas de diferentes proyectos de integración económica regional por todo el planeta marca una clara tendencia hacia la configuración de grupos regionales. Pero aún aceptando esta tendencia hacia la regionalización como un hecho irrefutable, abundan las voces que interpretan que ello realmente no supone sino una fase intermedia hacia la liberalización total a nivel planetario; o incluso si el análisis de la realidad no llegara a coincidir con dicha interpretación, el mensaje entonces sería que si esa no es la dirección hacia la que caminan los grupos regionales en la actualidad, al menos debería serla.

Así pues, el debate entre diferentes autores se plantea a dos niveles diferentes en función de las siguientes preguntas: dado el creciente impulso hacia la formación de grupos regionales como punto de partida, ¿son el regionalismo y el multilateralismo dinámicas compatibles o contradictorias actualmente?, y en caso de incompatibilidad ¿deberían transformarse los viejos proyectos de integración y construirse los nuevos en base al principio de no discriminación, de tal manera que favorezcan la liberalización total de las relaciones comerciales a nivel mundial?

¿Conduce el regionalismo actual hacia el multilateralismo?

Esta primera incógnita está planteando si la formación de grupos regionales supone una fase final o intermedia en el camino hacia la denominada globalización. A este respecto, y 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 la mayor parte de estas iniciativas chocan por definición con la filosofía que caracteriza a los acuerdos multilaterales tipo GATT-OMC, particularmente en lo que hace referencia a la cláusula de nación más favorecida (NMF).

Por tanto, 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 no discriminatorio, los problemas de interpretación e implementación del artículo XXIV, la regulación de las correspondientes 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 proyectos aparentemente incompatibles. En otras palabras, el principio de no discriminación, característico de estos compromisos multilaterales, plantea problemas de convivencia con diferentes acuerdos regionales, frecuentemente basados en la protección de determinados sectores y en la concesión de condiciones preferenciales para los países miembros de cada grupo en detrimento del resto del mundo (Calvo, 1994; Bhalla & Bhalla, 1997).

En este contexto tampoco resulta sorprendente el pesimismo de algunos autores a la hora de confiar en la capacidad de estos acuerdos y organismos multilaterales para hacer cumplir las reglas establecidas, en particular, este ambiguo artículo XXIV. Desde esta perspectiva, se ha destacado que en sus largos años de existencia, el sistema GATT-OMC apenas ha criticado las posiciones de diferentes grupos regionales con un espíritu significativamente contradictorio respecto al multilateralista defendido por estas instituciones (Finger, 1993; Grilli, 1997).

Es por eso, que dada la proliferación actual de bloques económicos regionales y su carácter, y teniendo en consideración la citada relativa incompatibilidad, 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, o aquella hacia la que la economía mundial tiende a avanzar. Así, más que como una fase intermedia camino de una única economía global, y por tanto complementaria a ella, la mayor parte de las formas de regionalismo actualmente existentes parecen presentarse como un modelo alternativo y sustitutivo de la denominada mundialización. Es decir, la experiencia de integración hasta el momento pone de manifiesto que, la mayor parte de los grupos regionales existentes se hallan básicamente interesados en liberalizar y potenciar los intercambios en diferentes mercados entre los estados miembros, aunque frecuentemente en detrimento del resto del mundo.

Aunque la dinámica de reducción de tarifas aduaneras tanto en el marco multilateral como regional es ciertamente generalizada, la utilización de diferentes prácticas proteccionistas en función una variada tipología de barreras no arancelarias sustitutivas de los aranceles es creciente. De hecho, el recurso a las cuotas, restricciones “voluntarias” a las exportaciones, prácticas anti-dumping, barreras técnicas (administrativas, sanitarias, etc.), subsidios a las exportaciones, o el establecimiento de “crestas arancelarias” sobre determinados productos sensibles a la competencia exterior, configuran las principales formas del nuevo proteccionismo en la actualidad. Y la puesta en práctica de este tipo de instrumentos por parte de las economías industrializadas del Norte frente a las importaciones del mundo en desarrollo, ha propiciado la correspondiente reacción en estos países para formar bloques comerciales que les ayuden a contrapesar dicha discriminación, planteando por tanto una alternativa a la liberalización multilateral.

Aún así, existen en la actualidad determinados grupos regionales, identificados en el marco del nuevo regionalismo, y caracterizados por su bajo nivel de compromiso o en fases del proceso de integración no superiores a la de un área de libre comercio, que se antojan más compatibles que otros con el espíritu de la normativa GATT-OMC. El grado de compatibilidad o pretendida falta de discriminación de estos grupos regionales más abiertos es, en cualquier caso, objeto de discusión o matización.

Y al mismo tiempo, no es menos cierto que la gran mayoría de los bloques económicos regionales entienden su razón de ser en términos de contrapeso de poderes, y defensa de sus intereses frente al resto de países y grupos regionales. Incluso en el caso de las áreas de libre comercio, tal y como ahora se señalaba, no existiendo una tarifa externa común respecto al resto del mundo, la aplicación de unas exigentes reglas de origen podría acabar provocando el mismo efecto. En alguna medida, así pues, todo ello implica el recurso a diversos tipos de mecanismos de protección y discriminación, lo cual dista mucho de asemejarse a la filosofía en favor de la liberalización total a nivel mundial propia del multilateralismo.

Si bien las valoraciones sobre el mayor o menor grado de apertura del regionalismo actual son objeto de amplio debate discusión, debe admitirse, en cualquier caso, el surgimiento de una nueva tendencia en su seno, consistente en la participación conjunta de economías con diferentes niveles de desarrollo. La lógica de este movimiento obedece al

interés de los países del Sur por tener acceso a países de altos niveles de renta y unos mercados aún fuertemente protegidos en determinados sectores, y a los planes de los países del Norte de ir consolidando sus respectivas zonas de influencia en determinados países con alto potencial para el crecimiento económico. Este esquema quedaría reflejado en casos como los de la NAFTA o la APEC, por ejemplo (Calvo, 1994).

Aparte de este tipo de regionalismo, en los últimos años empiezan a proliferar algunas iniciativas que caminan en la misma dirección, aunque planteando una forma diferente de concretarse en la realidad. Es decir, en lugar de fomentar la creación desde cero de diversos proyectos de integración que involucren tanto economías industrializadas como en desarrollo, lo que se persigue es el establecimiento de acuerdos comerciales entre diversos grupos regionales ya consolidados en países del Norte, por un lado, y del Sur, por el otro.

Este sería el caso de la nueva orientación de la política de cooperación de la Unión Europea en la era post-Lomé respecto a diversas regiones, incluido el África Austral, o su acuerdo de libre comercio con Sudáfrica. Respecto a los EEUU, además de múltiples acuerdos bilaterales con estados latinoamericanos, contaríamos en este sentido principalmente con el proyecto sucesor de la Iniciativa de las Américas de Bush en 1992, y que se ha concretado en la intención de establecer un área de libre comercio (ALCA) en el corto plazo.

Así pues, abarcando áreas geográficas de diferentes tamaños, y con la participación de economías tanto del Norte como del Sur, la tendencia previsible en el futuro próximo parece apuntar hacia el establecimiento de amplios vínculos comerciales entre diferentes países en torno a los tres grandes ejes de la Triada, donde cada uno de ellos intentará ampliar y consolidar su área de influencia.

¿Son el regionalismo y el multilateralismo posibilidades estratégicas contradictorias?

Además del debate en torno la dirección previsible de los actuales grupos regionales, una segunda cuestión planteada anteriormente nos lleva a otra discusión sobre la conveniencia de la misma. La cuestión es no ya si las experiencias integracionistas actuales

caminan, sino si deberían o no hacerlo, hacia la completa liberalización de las relaciones comerciales mundiales como estrategia para el logro de unos mayores niveles de bienestar. En otras palabras, en el actual contexto liberalizador de las relaciones económicas internacionales, ¿cual es el instrumento más adecuado para la maximización de bienestar, en especial en las economías en desarrollo: la liberalización multilateral a nivel mundial, o la formación de grupos regionales en los que los diferentes mercados se liberalizan en sus relaciones internas, pero discriminan en alguna forma con respecto a terceros?

Los que apuestan por la primera de las opciones, identificando el marco GATT-OMC como el más adecuado para el logro de dicho fin, a pesar de que históricamente no hayan mantenido una postura favorable a la formación de grupos regionales, han ido transformando ligeramente su discurso ante el creciente interés mostrado a este respecto por parte tanto de economías industrializadas como de las pertenecientes al mundo en desarrollo. Además de otros factores recientemente señalados, el reconocimiento de que las negociaciones para la liberalización de los diferentes mercados siempre serán menos problemáticas cuanto menor sea el número de economías implicadas, también ha contribuido en este sentido. La idea fundamental dentro de esta línea de pensamiento, representada por las instituciones de Bretton Woods, es que los procesos liberalizadores en el ámbito regional son bienvenidos siempre y cuando tengan como objetivo final la apertura de sus economías a los mercados globales.

Esto implica que la estrategia de liberalización comercial debe ser orientada hacia el exterior, es decir, sustitutiva de exportaciones, como alternativa al en algún tiempo generalizado modelo intervencionista de sustitución de importaciones en los proyectos de integración entre economías en desarrollo. Desde esta posición, se interpreta que los fracasos de los proyectos de integración entre economías en desarrollo son debidos precisamente a los intentos de industrialización mediante una sustitución de importaciones generadora de desviación de comercio, con unos estados miembros de bajos niveles de renta buscando la expansión de sus relaciones comerciales intraregionales en detrimento de las correspondientes al resto del mundo (De Melo and Panagariya, 1992, 1993; Bhagwati, 1993; Foroutan, 1993; Grilli, 1997).

Es por ello, que este tipo de análisis considera que en los grupos regionales en que se alcanza un alto grado de compromiso mutuo entre los miembros, acaban estableciéndose unas relaciones discriminatorias respecto a los demás, y que por tanto, no maximizan su nivel de bienestar al limitarse sus aspiraciones a una opción de “second best”. Así, la apuesta en favor de este “nuevo regionalismo abierto” aboga por la adaptación de los procesos de liberalización en el ámbito regional a una dinámica liberalizadora multilateral caracterizada por la ausencia de discriminación.

No es de extrañar, en este sentido, que desde este punto de vista se halla destacado la importancia de la cooperación en determinados sectores productivos, o de diversas formas de regionalismo flexibles y poco exigentes para con las partes contratantes, en tanto en cuanto no refuerzan un carácter regional del grupo que podría acabar jugando en detrimento de una posterior dinámica global (Radelet, 1997).

Sin embargo, de la misma forma que la apuesta actual de la mayor parte de las economías por la formación de grupos regionales es fácilmente comprensible en términos de defensa de sus intereses colectivos frente al resto del mundo, la apertura total de fronteras a nivel internacional es objeto de serias dudas por parte de los representantes gubernamentales de todas aquellas con escaso nivel de competitividad en diferentes sectores productivos, o excesiva especialización en un sector primario-exportador absolutamente dependiente de las fuertes fluctuaciones de los precios de sus productos en los mercados internacionales. Estos son, así pues, algunos de los términos en que el debate se ha planteado entre las economías en desarrollo sobre las supuestas bonanzas de la liberalización del comercio multilateral en el marco del GATT-OMC.

Como argumento a favor de las políticas de liberalización a ultranza, además de los organismos internacionales que las promueven, algunos autores han defendido que el motivo por el que el África Subsahariana se encuentra en una situación de clara marginación en el contexto internacional es su resistencia a las reformas en pro de la apertura a los mercados internacionales (Easterly, 1996; Maasdorp, 1996). Desde otras posiciones se destaca, sin embargo, que el problema de las economías africanas no es de liberalización y apertura sino de dificultad para el incremento de su capacidad productiva. En este sentido, las soluciones llegarían de la mano de un cierto periodo de transición para la protección de la industria incipiente, una política industrial que favorezca el desarrollo

de las capacidades de los recursos humanos existentes, y una estrategia de liberalización selectiva (UNCTAD, 1998).

Uno de los grandes temores de estas economías en el actual contexto de apertura comercial generalizada es el de convertirse en más marginales aún en la economía mundial. Ante dicho panorama, es innegable que la reducción de la protección en determinados mercados de productos primarios o manufacturas intensivas en mano de obra en el Norte industrializado jugaría en favor de diferentes economías del Sur. Ello, no obstante, no necesariamente quiere decir que la exposición de los mercados locales a la competencia internacional, fruto de un proceso de liberalización recíproco, vaya a beneficiar a las economías más deprimidas (PNUD, 1997).

De hecho, no deja de ser sorprendente que mientras que la mayor parte de las economías industrializadas han acometido el proceso de desregulación del comercio de forma comedida, controlada y desde una posición de fortaleza, las economías en desarrollo han sido instigadas a materializar en el corto plazo unas radicales políticas desreguladoras en una situación de clara debilidad y excesiva especialización primario exportadora. Es decir, yendo al otro extremo, tampoco se puede mantener que la liberalización comercial sea mala en sí misma, dependiendo sus efectos sobre las economías afectadas de su ritmo, alcance, oportunidad y de otra larga serie de medidas complementarias en materia de infraestructuras, recursos humanos, política industrial, tecnológica, etc, en función de las necesidades y carencias de cada economía en particular (Khor, 2000a, b; Keet, 1999, 2000; Davies, 2000).

En esta línea, el análisis sobre la dinámica de la globalización, el regionalismo y la liberalización ha llevado a algunos especialistas en la materia a defender que el libre comercio, en ausencia de mecanismos de regulación y control discrecionales, nunca puede ser la mejor de las alternativas posibles para las economías en desarrollo en materia de política comercial (Bhalla, 1998).

Al contrario que durante los 50 y 60, en que se dio una excesiva confianza en el modelo de sustitución de importaciones y en los beneficios ligados a una fuerte intervención pública, en la actualidad se abre también de manera creciente la posibilidad de

que se produzca un exceso de fé en los mercados, y en los beneficios que la apertura y la liberalización a ultranza pueden ofrecer a las economías en desarrollo. Sin embargo, la actual ola de liberalización universalista está dando muestras de jugar en claro detrimento de la posibilidad y capacidad de los diferentes gobiernos o grupos regionales para definir y poner en marcha su modelo de desarrollo en función de sus propias peculiaridades y prioridades (Mkandawire & Soludo, 1999; Rodrik, 1999, 2000; McCarthy, 2000).

En esta sentido, diversos trabajos han manifestado su preocupación por las consecuencias que los acuerdos alcanzados en la ronda de Uruguay puedan ocasionar sobre los países más pobres. En particular, el continente africano parece ser uno de los grandes perjudicados en concepto de pérdida de bienestar en el corto plazo, como resultado de estos acuerdos de liberalización multilateral. Por lo que respecta a su condición de beneficiarios de las preferencias ofrecidas hasta ahora a los países ACP, la reducción arancelaria en el marco GATT-OMC hará que sus privilegios de libre acceso al mercado europeo frente a sus competidores asiáticos y latinoamericanos queden sustancialmente menguados en el periodo de transición que permanecerán en vigor hasta su posterior desaparición. En cuanto a los precios de productos alimenticios, su previsible incremento a medida que los subsidios a la exportación vayan desapareciendo hará que diferentes países de rentas bajas importadores de alimentos padezcan sus drásticas consecuencias (Robson, 1996; Gibb, 1998; Buthelezi, 2000).

Pero más allá de estos perjuicios, diversos especialistas ven además en la propia organización de este sistema de liberalización multilateral otro tipo de temores y desconfianzas: la percepción de que los temas a tratar y los resultados obtenidos en el marco de negociaciones del GATT-OMC hasta el momento benefician básicamente a los más ricos, y adolecen de falta de participación y transparencia; la falta de recursos tanto humanos como presupuestarios de multitud de economías en desarrollo para costear una adecuada representación de sus intereses en Ginebra y en el resto de foros internacionales; el miedo a que los conocidos como “nuevos temas” (política de la competencia o de compras públicas, normas laborales, medioambientales o sobre inversiones...) de la agenda de la OMC puedan ser utilizados a modo de nueva generación de barreras para la protección de los mercados del Norte (Page et al, 1999; Gakunu, 2000; Tevera, 2000; Keet, 1999, 2000; Zabalo, 2000; Hartzenberg, 2000a,b; Khor, 2000a, b; Hess, 2000).

Por ello, pese al espíritu no discriminatorio de estos acuerdos multilaterales y de su pretendido carácter de neutralidad, imparcialidad y asepticismo, desde esta perspectiva, la OMC es interpretada como un instrumento político para la configuración y consolidación de un terreno de juego libre de obstáculos donde los intereses globales de las grandes empresas transnacionales y los nacionales de las economías industrializadas más ricas e influyentes queden salvaguardados. En tanto en cuanto una profunda reforma de los procedimientos y prácticas de este organismo no sea llevada a efecto, parece difícil que desde el Sur pueda tenerse una actitud receptiva hacia sus propuestas.

Y es precisamente en este marco de análisis en el que los más escépticos proponen la desmitificación del paradigma comercio-crecimiento, la ruptura con un modelo de especialización primaria fuertemente orientado hacia el exterior en función de las necesidades de los mercados internacionales y a expensas de sus inestabilidades, la promoción de unos mayores niveles de autosuficiencia, o el cuestionamiento de un marco normativo multilateral para la regulación del comercio internacional en tanto en cuanto siga perjudicando las estrategias de desarrollo de las economías más débiles (Keet, 1999; 2000; Zabalo, 2000; Khor, 2000a, b).

Pero fuera aparte de las limitaciones, inconsistencias, e inconvenientes del actual sistema multilateral de organización del comercio, desde estas posiciones se subraya la importancia de dignificar la formación de grupos regionales entre economías en desarrollo como una alternativa legítima a éste, haciendo frente a las habituales valoraciones sobre el regionalismo en términos de desafortunado obstáculo a una pretendida expansión del comercio en beneficio de todos. Asimismo, se enfatiza la condición de la integración más allá del mero ámbito comercial, con la pretensión de hacer de él un comprehensivo instrumento para la promoción del desarrollo (Hettne, 1999; Amín, 1999; Odén, 1999; Keet, 1999, 2000).

Así pues, dadas las condiciones de inferioridad en que se encuentran las economías más desfavorecidas dentro de un marco multilateral en el que la defensa de sus intereses se torna en tarea crecientemente dificultosa, no debe resultar sorprendente que desde la perspectiva del Sur se interprete la formación de grupos regionales como una estrategia de desarrollo alternativa al modelo de globalización neoliberal en curso.

Referencias bibliográficas

- Amín, S. (1999): Regionalization in Response to Polarizing Globalization. En: Globalism and the New Regionalism. Hettne, B.; Inotai, A.; Sunkel, O. UNU / WIDER. MacMillan Press Ltd. London.
- Bhagwati, J. (1993): Regionalism and multilateralism: an overview. En : New dimensions in regional integration. De Melo, J. & Panagriya, A. Centre for Economic Policy Research. Cambridge University Press.
- Bhalla, A.S. (1998): Globalisation, Growth and Marginalisation. IDRC. Ottawa.
- Bhalla, A.S. Y Bhalla, P. (1997): Regional blocks. Building blocks or Stumbling blocks? MacMillan Press Ltd. London.
- Buthelezi, S. (2000): Globalisation and the process of democratisation. En: Globalisation and the post-colonial African State. Nabudere, D.W. AAPS books. Harare.
- Calvo, H. (1994): Integración económica y regionalismo. Centro de estudios Ramón Areces S.A. Madrid.
- Davies, R. (2000): Prospects for Development Integration in SADC in the Context of Emerging Trade Relations in the 21st Century. SARIPS Conference: Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- De Melo, J. & Panagriya, A. (1993): New dimensions in regional integration. Centre for Economic Policy Research. Cambridge University Press.
- Finger, J.M. (1993): GATT's influence on regional arrangements. En : New dimensions in regional integration. De Melo, J. & Panagriya, A. Centre for Economic Policy Research. Cambridge University Press.
- 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-Tshuigoua, B. (1995): El Africa Subsahariana. La cuartmundización en crisis. En: La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur. Amín, S. y Gonzalez, P. Anthropol. Barcelona.
- Gakunu, P. (2000): ACP-EU Trade Relations in the 21st Century. SARIPS Conference: Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- Gibb, R. (1998): Southern África in transition: prospects and problems facing regional integration. Modern African Studies. United Kingdom.
- Grilli, E. (1997): Multilateralism and regionalism: a still difficult coexistence. En: Multilateralism and regionalism after the Uruguay Round. Faini, R. and Grilli E. MacMillan Press Ltd. London.
- Hartzenberg (2000a): Ministerial Conferences and new issues in the WTO. En: SADC-EU trade relations. Hartzenberg, T. Sapes Books. Harare.
- Hartzenberg (2000b): The "New Issues" in International Trade: An expanding WTO agenda. SARIPS Conference on Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- Hess, R. (2000): Strategic options for SADC countries in preparation for the new WTO post Seattle initiatives. SARIPS Conference on Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- Hettne B. (1999): Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation. En: Globalism and the New Regionalism. Hettne, B.; Inotai, A.; Sunkel, O. UNU / WIDER. MacMillan Press Ltd. London.
- Keet, D. (1999): Globalisation and regionalisation, contradictory tendencies? Counteractive tactics? or strategic possibilities? The Foundation for Global Dialogue. FDG Occasional Paper No.18.
- Keet, D. (2000): The implications and challenges of the WTO regime in relation to development co-operation and integration in Southern Africa. SARIPS Conference on Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- Khor, M. (2000a): Repensando la liberalización y reformulando la OMC. Revista del Sur, enero/febrero. www.revistadelsur.org.uy.

- Khor, M. (2000b): Globalization and the South: Some Critical Issues. UNCTAD, Discussion Papers, No. 147. Geneva. www.unctad.org
- Krugman, P. (1993): Regionalism versus multilateralism: analytical notes. En : New dimensions in regional integration. De Melo, J. & Panagriya, A. Centre for Economic Policy Research. Cambridge University Press.
- McCarthy, C. (2000): Prerequisites for Effective Regional Trade. SARIPS Conference on Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- Mkandawire, T. & Soludo, C. (1999): Our continent, our future. African perspectives on structural adjustment. Council for the Development of Social Science Research in Africa (CODESRIA). Africa World Press, Inc. Eritrea.
- Ninsin, K.A (2000): Globalisation and the future of Africa. AAPS. Occasional Paper Series, Vol.4, No.1. Harare.
- Odén B. (1999): New Regionalism in Southern Africa: Part of or Alternative to the Globalization of the World Economy? En: Globalism and the New Regionalism. Hettne, B.; Inotai, A.; Sunkel, O. UNU / WIDER. MacMillan Press Ltd. London.
- Page, S. et al. (1999): SADC-EU Trade Relations in a Post Lomé World. Overseas Development Institute. London.
- PNUD (1997): Informe sobre el desarrollo humano. New York.
- PNUD (1999): Informe sobre el desarrollo humano. New York.
- PNUD (2001): Informe sobre el desarrollo humano. New York.
- Radelet, S. (1997): Regional Integration and Cooperation in Sub-Saharan Africa: Are formal trade agreements the right strategy? United States Agency for International Development EAGER.
- 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.
- Rodrik, D. (1999): The new global economy and developing countries. Making openness work. ODC Policy Essay No. 24.
- Rodrik, D. (2000): How far will international economic integration go? Journal of Economic Perspectives, Vol.14, No.1, Winter.
- Sutcliffe, R. (1998): 100 imágenes de un mundo desigual. Intermón. Barcelona.
- Tevera, D. (2000): WTO built in agenda and implementation issues. SARIPS Conference on Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- Tsie, B. (2000): Globalization and regional integration in Southern Africa: Synergy or Rivalry? SARIPS Conference on Emerging Trade Relations in the 21st Century. Harare.
- UNCTAD (1997): Trade and Development Report. Geneva.
- UNCTAD (1998): Trade and Development Report. Geneva.
- UNCTAD (1999): Trade and Development Report. Geneva.
- UNCTAD (2001): World Investment Report. Geneva.
- Zabalo, P. (2000): La organización mundial de comercio, paradigma de la globalización neoliberal. Hegoa. Cuadernos de trabajo. Bilbao.