



Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Distr. general
28 de junio de 2013
Español
Original: inglés

Junta de Comercio y Desarrollo

60º período de sesiones

Ginebra, 16 a 27 de septiembre de 2013

Tema 6 del programa provisional

Desarrollo económico en África

El comercio intraafricano: Cómo aprovechar el dinamismo del sector privado*

Panorama general

Resumen

El comercio intraafricano ofrece oportunidades para lograr un crecimiento y un desarrollo sostenidos en África. Encierra el potencial de reducir la vulnerabilidad ante conmociones que tienen efectos globales, contribuir a la diversificación económica, mejorar la competitividad de las exportaciones y crear empleo. Los gobiernos de África han intentado repetidamente explotar con fines de desarrollo este potencial del comercio regional. La ocasión más reciente fue la decisión adoptada por los líderes africanos en la Cumbre de la Unión Africana, en enero de 2012, al efecto de impulsar el comercio intraafricano y acelerar el establecimiento de una zona de libre comercio de alcance continental. En este contexto, el informe titulado *Desarrollo Económico en África 2013, El comercio intraafricano: Cómo aprovechar el dinamismo del sector privado*, trata de la forma de reforzar el sector privado para impulsar el comercio entre los países de África. En el informe se presentan algunos hechos relativos al comercio intraafricano y se destacan las características específicas de la estructura empresarial en África que deberán tenerse en cuenta para promover ese comercio. También se examinan los desafíos que plantea para el comercio intraafricano la falta de aplicación de los acuerdos comerciales regionales y se aportan nuevas ideas sobre el modo de mejorar la aplicación de los acuerdos regionales existentes.

En el informe se argumenta que para poder obtener los beneficios previstos del comercio intraafricano y la integración regional, los países de África deberán otorgar a la creación de capacidades productivas y la actividad empresarial a nivel nacional un lugar central en las medidas de política tendentes a impulsar ese comercio. En este contexto, en el informe se recomienda que los gobiernos de África promuevan el comercio intraafricano en el marco de un enfoque regionalista del desarrollo. En particular, se subraya la necesidad de

* Este panorama general debe leerse junto con el informe completo (UNCTAD/ALDC/AFRICA/2013).

pasar de un enfoque de la integración de carácter lineal y basado en los procesos, que se centra en la eliminación de barreras comerciales, a un enfoque de la integración más basado en el desarrollo, que dedique la misma atención a la creación de capacidades productivas y al desarrollo del sector privado que a la eliminación de barreras comerciales.

A. Introducción

1. El comercio intraafricano encierra un potencial enorme para crear empleo, catalizar inversiones y fomentar el crecimiento en el continente. Desde que se alcanzó la independencia política en el decenio de 1960, los gobiernos de África han intentado repetidamente explotar con fines de desarrollo este potencial del comercio. La ocasión más reciente fue el renovado compromiso político contraído por los líderes africanos en la Cumbre de la Unión Africana de enero de 2012 al efecto de impulsar el comercio intraafricano y acelerar el establecimiento de una zona de libre comercio de alcance continental. Según la mayoría de estudios, los países africanos no han logrado progresos significativos a la hora de impulsar el comercio entre ellos. En el período comprendido entre 2007 y 2011, la proporción media que representaban las exportaciones intraafricanas en el conjunto de las exportaciones de mercancías de África fue del 11%, en comparación con el 50% en los países en desarrollo de Asia, el 21% en América Latina y el Caribe y el 70% en Europa. Por otra parte, los datos de que se dispone indican que el nivel real de comercio exterior del continente también está por debajo de su potencial, habida cuenta de su nivel de desarrollo y de su dotación de factores de producción.

2. Hay varias explicaciones de la debilidad del comercio regional en África, una de las cuales es que hasta la fecha el enfoque aplicado a la integración regional en el continente se ha centrado más en la eliminación de barreras comerciales, y no tanto en la creación de las capacidades productivas necesarias para el comercio. Si bien la eliminación de las barreras comerciales es ciertamente importante, no producirá el efecto deseado si no viene complementada por medidas de política que promuevan la capacidad de oferta. El papel limitado del sector privado en las iniciativas y actividades de integración regional también ha contribuido a la debilidad del comercio en el continente. Aunque son los gobiernos quienes firman los acuerdos comerciales, el sector privado es el que conoce las limitaciones a que se enfrentan las empresas y está en condiciones de aprovechar las oportunidades creadas por las iniciativas de comercio regional. Es cierto que las comunidades económicas regionales de África están procurando cada vez más incorporar al sector privado en sus estructuras y planes de acción, por ejemplo mediante el establecimiento de consejos empresariales. Sin embargo, los gobiernos son el único impulsor activo de la integración regional en África, y el sector privado sigue siendo un participante pasivo en el proceso. Si los gobiernos de África desean alcanzar su objetivo de impulsar el comercio intraafricano, deberán abrir más espacio para que el sector privado desempeñe un papel activo en el proceso de integración.

3. En este contexto, el informe titulado *Desarrollo Económico en África 2013, El comercio intraafricano: Cómo aprovechar el dinamismo del sector privado*, trata de la forma de reforzar el sector privado para impulsar el comercio entre los países de África. En él se argumenta que para poder obtener los beneficios previstos del comercio intraafricano y la integración regional, los países de África deberán otorgar a la creación de capacidades productivas y la actividad empresarial a nivel nacional un lugar central en las medidas de política tendentes a impulsar ese comercio. No bastará con establecer las políticas y el entorno empresarial apropiados. En el informe se aportan datos esquemáticos sobre el comercio y la inversión entre los países de África y se ofrecen explicaciones de los resultados relativamente pobres del comercio regional en el continente. También se examinan los desafíos que plantea para el comercio en la región la falta de aplicación de los acuerdos comerciales regionales, y se aportan nuevas ideas sobre el modo de mejorar la aplicación de los acuerdos existentes. Por otra parte, en el informe se destacan las características específicas de la estructura empresarial en África que deberán tenerse en cuenta para promover el comercio regional, y también se presentan datos empíricos sobre el

vínculo existente entre las características de las empresas manufactureras por una parte y la productividad y las exportaciones por otra. Por último, se trata de la forma de impulsar el comercio intraafricano en el contexto de un enfoque regionalista del desarrollo. Este enfoque consiste en un programa de medidas de integración basadas en el desarrollo cuyo objetivo es obtener los beneficios tradicionales de la integración regional, asegurando que esos beneficios reviertan en todos los países implicados, y procura mejorar la integración de esos países en los mercados mundiales como medio de fomentar el desarrollo sostenible. A continuación se enumeran algunas de las cuestiones clave que se abordan en el informe:

- a) ¿Qué oportunidades existen para el comercio transfronterizo en África y por qué no se explotan a fondo esas oportunidades?
- b) ¿Cómo pueden los países de África mejorar la aplicación de los acuerdos regionales existentes para impulsar el comercio intraafricano?
- c) ¿Qué factores limitan la capacidad de las empresas africanas para producir bienes y servicios competitivos en los mercados de exportación?
- d) ¿Cómo pueden los países de África lograr que el comercio intraafricano sea impulsado principalmente por empresarios nacionales y regionales a fin de obtener los máximos beneficios para los africanos?
- e) ¿Cómo pueden difundirse ampliamente y distribuirse entre los países los beneficios del comercio regional?
- f) ¿Existen factores externos que inhiben el comercio intraafricano, y cómo pueden los asociados para el desarrollo contribuir a aprovechar el potencial comercial de África?

4. El mensaje principal del informe es que el comercio intraafricano presenta oportunidades para lograr un crecimiento y un desarrollo sostenidos en África, pero que hacer realidad estas oportunidades requerirá aprovechar el dinamismo del sector privado y adoptar un enfoque de la integración basado en el desarrollo. El informe se basa en trabajos anteriores realizados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, particularmente en el informe Desarrollo Económico en África 2009, relativo al fortalecimiento de la integración económica regional para el desarrollo de África, y el informe de 2011, relativo al fomento del desarrollo industrial de África en el nuevo entorno global. El presente informe difiere de los materiales existentes sobre el impulso del comercio intraafricano de cuatro maneras destacadas. Primero, a diferencia de estudios anteriores, hace hincapié en la forma de integrar el sector privado en las iniciativas en curso para impulsar el comercio intraafricano. En particular, se centra en la forma de fortalecer el sector privado para promover ese comercio. Segundo, argumenta que la falta de capacidad productiva es un obstáculo importante para ampliar el comercio intraafricano, al cual los responsables de la formulación de políticas en África deberían prestar la misma atención que a la eliminación de las barreras comerciales. Tercero, aporta ideas nuevas y concretas sobre el modo de mejorar la aplicación de los acuerdos comerciales regionales existentes con miras a impulsar el comercio intraafricano. Por último, subraya la necesidad de un enfoque distinto de la integración regional en África, caracterizado como una visión regionalista del desarrollo, y describe las características generales de este nuevo enfoque y la forma en que podría aplicarse en África. El nuevo enfoque requiere apartarse de un modelo lineal de la integración, en el cual se presta excesiva atención a los procesos, para adoptar un enfoque de la integración más pragmático y orientado a la obtención de resultados.

Los motivos para impulsar el comercio intraafricano

5. El renovado compromiso político de los líderes africanos con el impulso del comercio intraafricano obedece a varios factores. El ritmo de crecimiento de los países de África en el último decenio ha sido razonable, pero este crecimiento no ha creado empleo y ha venido impulsado por la inestabilidad de los precios de los productos básicos. Existe un reconocimiento de la necesidad de diversificar la economía para crear empleo y sostener el crecimiento. El sector manufacturero suele ser el de mayor peso en la composición del comercio regional en África, de modo que se considera que ese comercio tiene potencial para promover la diversificación e incrementar así las perspectivas de crecimiento y desarrollo en el continente. Un aspecto relacionado con el anterior es que en el último decenio se ha producido un aumento de los ingresos y del tamaño de la clase media en África. Estas dos tendencias indican que existe un mercado potencial y preparado para el comercio regional de bienes y servicios. Impulsar el comercio entre los países de África permitirá explotar esta oportunidad.

6. También se considera que ampliar el comercio regional ofrecerá a los países africanos una oportunidad de superar la importante limitación para la competitividad de las exportaciones que les impone el pequeño volumen de sus economías nacionales. En particular, permitirá a las empresas africanas aumentar su competitividad explotando las economías de escala asociadas con un mercado extenso. En este contexto, se trata de un primer paso para crear capacidad y competitividad a fin de exportar a todo el mundo. La geografía ofrece otra justificación para impulsar el comercio intraafricano. Muchos países africanos, por ejemplo los de África Meridional, se encuentran a una gran distancia de los importantes mercados de consumo de Europa, Norteamérica y Asia, que no dejan de crecer. Mejorar el comercio regional permitirá a esos países superar la carga que representa exportar a mercados distantes.

7. Los graves efectos negativos de la gran recesión de 2008-2009 para las economías africanas pusieron de manifiesto la vulnerabilidad de África ante las conmociones de alcance global. Ello produjo una disminución significativa de la demanda de exportaciones en sus mercados tradicionales y puso de relieve la necesidad de diversificar sus mercados de exportación. Los gobiernos de África consideran que el comercio regional es un medio importante que permite a los países africanos aislarse de las conmociones externas. El actual punto muerto en que se encuentra la Ronda de Doha de negociaciones comerciales también ha creado un incentivo para que los países dediquen más atención a las cuestiones del comercio bilateral y regional. Otras regiones ya están actuando en este sentido. Los líderes africanos no quieren que África sea la excepción.

B. Resultados principales

8. Un conocimiento de la escala, las tendencias y la composición del comercio intraafricano será crucial para diseñar y aplicar en la práctica políticas que impulsen ese comercio. En este contexto, en el informe se presenta un panorama general de la escala, las tendencias y la composición del comercio intraafricano en el período comprendido entre 1996 y 2011. También se utilizan los resultados de una serie de estudios para proporcionar información comparativa sobre el desempeño de las empresas manufactureras en África y el modo en que este se ve afectado por la estructura empresarial africana. De este modo se pretende obtener una mejor comprensión de las razones de que algunas empresas exporten y otras no lo hagan. A continuación se exponen los principales resultados y recomendaciones:

a) **El nivel de comercio entre los países de África ha aumentado en cifras tanto nominales como reales.** En el período comprendido entre 2000 y 2011, ese comercio se multiplicó por 4,1 en cifras nominales y por 1,7 en cifras reales. En cifras nominales, el valor del comercio intraafricano ascendió a 32.000 millones de dólares en 2000 y a 130.000 millones de dólares en 2011. Sin embargo, si se mide en cifras reales (a precios constantes de 2000), aumentó de 32.000 millones de dólares en 2000 a 54.000 millones de dólares en 2011. Estos hechos sugieren que, pese a que ha habido un incremento tanto del volumen como del valor del comercio entre los países de África durante el último decenio, la mayor parte de ese incremento obedeció a una subida de los precios, que en el caso de los productos básicos vienen determinados desde el exterior.

b) **Se ha producido una reducción significativa de la proporción que representa el comercio intraafricano en el total del comercio exterior de África.** El incremento del nivel del comercio intraafricano en el último decenio ha venido acompañado por una reducción de su proporción en el total del comercio exterior de África. La proporción del comercio intraafricano en el total del comercio exterior fue del 19,3% en 1995, alcanzó un máximo del 22,4% en 1997 y cayó hasta el 11,3% en 2011. Está disminución obedecía al hecho de que el comercio de África con el resto del mundo creció mucho más rápidamente que el comercio intraafricano. En el período comprendido entre 1996 y 2011, el comercio intraafricano experimentó un crecimiento anual del 8,2%, mientras que el comercio de África con el resto del mundo aumentó en un 12%. Un hecho interesante es que la proporción del comercio intraafricano en el total del comercio exterior es significativamente superior para los países que no son exportadores de petróleo que para los que lo son. Asimismo, al compararlo con otras regiones del mundo, la proporción del comercio intraafricano en el total del comercio exterior de África es relativamente baja. Por ejemplo, la proporción media que representaron las exportaciones entre países de África en el total del comercio exterior en el período comprendido entre 2007 y 2011 fue de aproximadamente el 11%, en comparación con el 21% en América Latina y el Caribe, el 50% en los países en desarrollo de Asia y el 70% en Europa. Sin embargo, estas cifras no tienen en cuenta que algunos estudios recientes indican que existe en África un importante comercio en el sector no regulado. En la Comunidad de África Meridional para el Desarrollo (SADC), por ejemplo, se estima que este tipo de comercio representa entre el 30% y el 40% del comercio interior de la SADC. Sumar el comercio en el sector no regulado a las cifras del comercio oficial haría que la proporción del comercio intraafricano en el total del comercio exterior aumentara hasta los niveles observados en América Latina y el Caribe, aunque seguiría estando muy por debajo de las cifras correspondientes a Asia, Europa y Norteamérica.

c) **Las comunidades económicas regionales de África tienden a realizar una parte considerable de su comercio en el continente dentro de su propio bloque comercial regional.** Con la excepción de la Comunidad Económica de los Estados de África Central, un porcentaje muy elevado del comercio africano de cada comunidad económica regional se dirige a su propia región, lo cual indica que la formación de esas comunidades tiene un efecto positivo en el comercio dentro del bloque. En el período comprendido entre 2007 y 2011, el 78% del comercio intraafricano de la SADC tuvo como destino la región de la SADC. Las cifras correspondientes a la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental y la Comunidad de Estados Sahel-Saharanos estuvieron alrededor del 66% y del 65%, respectivamente. Cabe señalar que, pese a que esas proporciones son elevadas, siguen siendo bajas en comparación con las del período comprendido entre 1996 y 2000. De las ocho comunidades económicas regionales reconocidas por la Unión Africana, la única que no experimentó una disminución de la proporción de su comercio en el interior de África en el período que se examina fue el Mercado Común de África Oriental y Meridional.

d) **Los países de África presentan una heterogeneidad considerable en cuanto a la importancia del comercio intraafricano.** Aunque la proporción que representa dicho comercio en el total del comercio exterior africano es relativamente baja, en varios países es muy elevada. Por ejemplo, en el período comprendido entre 2007 y 2011, las exportaciones a otros países de África representaron por lo menos el 40% de las exportaciones totales en 9 países: Benin, Djibouti, Kenya, Malí, Rwanda, Senegal, Togo, Uganda y Zimbabwe. Por lo que respecta a las importaciones, 11 países importaron de África por lo menos el 40% de sus bienes en el mismo período. Fueron Botswana, Burkina Faso, Lesotho, Malawi, Malí, la República Democrática del Congo, Rwanda, Sierra Leona, Swazilandia, Zambia y Zimbabwe. En cuanto a la parte correspondiente al comercio intraafricano en el producto interno bruto, solo 5 países (Botswana, Lesotho, Malawi, Swazilandia y Zimbabwe) tuvieron proporciones superiores al 30% en el período comprendido entre 2007 y 2011.

e) **En muchas categorías de productos, particularmente los alimentos y los productos agrícolas, existen oportunidades no explotadas para el comercio intraafricano.** África posee alrededor del 27% de la tierra arable del mundo, que podría explotarse para ampliar la producción agrícola, y sin embargo muchos países africanos importan alimentos y productos agrícolas de países de fuera del continente. En el período comprendido entre 2007 y 2011, 37 países africanos fueron importadores netos de alimentos y 22 fueron importadores netos de materias primas agrícolas, pero solo alrededor del 17% del comercio mundial de África en alimentos y animales vivos se produjo dentro del propio continente. Además, África exportó una media de tan solo el 21% de sus productos alimentarios al continente. En general, de las nueve categorías de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, África realizaba por lo menos el 25% de su comercio mundial en la propia región tan solo en una categoría, productos químicos y productos conexos (Sección 5 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional). Estos hechos, sumados al aumento de los ingresos y al crecimiento de la clase media, sugieren que existen oportunidades para el comercio regional de alimentos y productos agrícolas que no están siendo explotadas por los países de África.

f) **La parte correspondiente a las manufacturas en el comercio intraafricano es mayor que la que representa este sector en el comercio de África con el resto del mundo.** Sin embargo, la importancia del sector manufacturero en el comercio entre los países de África ha disminuido en el último decenio. En el período comprendido entre 2007 y 2011, la proporción que representaban las manufacturas en el comercio intraafricano se situaba alrededor del 43%, en comparación con aproximadamente el 14% correspondiente al sector manufacturero en el comercio de África con el resto del mundo. No obstante, la proporción de las manufacturas tanto en el comercio intraafricano como en el comercio con el resto del mundo se ha ido reduciendo desde 1996, debido a que los países africanos han experimentado una considerable desindustrialización a partir del decenio de 1990. Cabe señalar que, en comparación con otras regiones del mundo, la proporción de las manufacturas en el comercio intraafricano es relativamente baja. Por ejemplo, en Asia representó el 65% en el período comprendido entre 2007 y 2011 y en América Latina el 56%, en comparación con el 43% de África.

g) **Las inversiones intraafricanas se han incrementado en el último decenio, y el sector de los servicios representa el 68% de los nuevos acuerdos de inversión en actividades totalmente nuevas.** Los datos de que se dispone indican que las inversiones intraafricanas están adquiriendo importancia en varios países del continente. Por ejemplo, entre 2008 y 2010, Botswana, Malawi, Nigeria, la República Unida de Tanzania y Uganda recibieron de otros países africanos más del 20% de su volumen total de entradas de inversión extranjera directa. Por otra parte, se estima que la tasa anual compuesta de crecimiento de la inversión extranjera directa intraafricana en nuevos proyectos fue del 23% entre 2003 y 2011. Una proporción cada vez mayor de la inversión extranjera

directa entre países de África se dirige al sector de los servicios. Entre 2003 y 2011, aproximadamente el 68% de los 673 acuerdos de inversión extranjera directa intraafricana en actividades totalmente nuevas se relacionaban con el sector de los servicios, en comparación con el 28% para las manufacturas y el 4% para el sector primario. En el sector de los servicios, aproximadamente el 70% de los acuerdos se relacionaban con las finanzas. En la medida en que las empresas manufactureras necesitan servicios comerciales, es probable que el crecimiento del sector de los servicios tenga efectos positivos en el desarrollo de la capacidad productiva y, por tanto, en los resultados de las empresas manufactureras y en el comercio intraafricano.

h) **En los países de África existe un gran sector no regulado de la economía, y el tamaño medio de las empresas manufactureras africanas es relativamente pequeño.** Estudios recientes indican que en el África subsahariana el sector no regulado de la economía representa el 38% del producto interno bruto, en comparación con el 18% en Asia Oriental y el Pacífico, el 27% en el Oriente Medio y África del Norte, el 25% en Asia Meridional y el 35% en América Latina y el Caribe. El carácter no regulado de la actividad inhibe el desarrollo de las empresas y hace difícil aprovechar el potencial comercial de África, porque las empresas no reguladas no constan en ningún registro y actúan fuera del marco jurídico y normativo establecido, lo cual significa que tienen un acceso muy limitado al apoyo gubernamental o a la financiación y las infraestructuras básicas que se requieren para el crecimiento de las empresas. Los estudios sobre las empresas manufactureras también indican que el tamaño medio de las empresas manufactureras del sector regulado y no regulado en el África subsahariana es relativamente pequeño: 47 empleados en comparación con 171 en Malasia, 195 en Viet Nam, 393 en Tailandia y 977 en China.

i) **El tamaño de las empresas y su grado de eficiencia influyen en las exportaciones y en el impulso del comercio intraafricano.** Los estudios sobre las empresas manufactureras indican la importancia que tienen el tamaño y la eficiencia a nivel de la empresa para que las empresas de un país puedan participar en la exportación. El tamaño de la empresa influye directamente en las exportaciones porque las empresas deben efectuar gastos adicionales cuando exportan a mercados distantes y, por tanto, deben tener una determinada escala mínima para poder soportar estos costos y hacer que la exportación sea rentable. El pequeño tamaño de las empresas manufactureras de África puede explicar en parte el hecho de que produzcan principalmente para el mercado nacional. Según un estudio reciente, la proporción de la producción exportada por las empresas era del 15%. Otro factor que se considera importante para la exportación es la eficiencia a nivel de la empresa. Dicho de otro modo, se ha observado que las empresas más eficientes son las que tienen más probabilidades de exportar. El grado de competitividad en los mercados, las inversiones en capital fijo, el acceso a la financiación y características de la empresa como su tamaño, su organización y su ubicación son factores que determinan la eficiencia de las empresas. Por consiguiente, los países de África deben fomentar el espíritu empresarial y aumentar su capacidad de oferta.

j) **La productividad de la mano de obra de las empresas manufactureras de África es inferior a la de las empresas de otras partes del mundo en desarrollo.** Los costos laborales y la productividad de la mano de obra afectan el grado de competitividad de una empresa y su capacidad para exportar. Se ha observado que la productividad de la mano de obra de las empresas manufactureras de África es inferior a la de las empresas de otros continentes. En África, la productividad laboral por trabajador es de 4.734 dólares, en comparación con 6.631 dólares en Asia Oriental, 8.890 dólares en América Latina y el Caribe y 10.297 dólares en Europa Oriental y Asia Central. Sin embargo, una vez hechos los ajustes necesarios para tener en cuenta las diferencias de ingresos, infraestructura, acceso al crédito y otras diferencias geográficas, las empresas africanas presentan un mejor desempeño que las de otras regiones, lo cual indica que levantar esos obstáculos al crecimiento de la productividad y la competitividad de las exportaciones es crucial para

mejorar los resultados del sector manufacturero de África e impulsar el comercio intraafricano.

C. Mensajes y recomendaciones

9. El mundo está experimentando una transformación por lo que se refiere a la estructura económica, las pautas de comercio, la gobernanza global y la ortodoxia económica imperante. Por ello es importante que los países de África también modifiquen su modo de enfocar la integración y el comercio regional a fin de adaptarse a este mundo que se transforma con rapidez. En este contexto, en el informe se defiende la necesidad de un enfoque amplio, pero pragmático, de la integración para promover el comercio intraafricano y la integración regional en el continente. El mensaje principal del informe es que el comercio intraafricano presenta oportunidades para un desarrollo y un crecimiento sostenidos en África, pero que hacer realidad esas oportunidades requerirá aprovechar el dinamismo del sector privado y adoptar un enfoque de la integración basado en el desarrollo. En el informe se sugiere que el éxito en la tarea de impulsar el comercio intraafricano dependerá en gran medida de hasta qué punto los países de África sean capaces de fomentar la actividad empresarial y crear capacidad de oferta, establecer un mecanismo sólido para el diálogo entre el Estado y las empresas, crear cadenas de valor en la región, aplicar los acuerdos comerciales regionales existentes, reconsiderar su modo de enfocar la integración regional y mantener la paz y la seguridad.

Fomentar la actividad empresarial y crear capacidad de oferta

10. Promover la actividad empresarial y crear capacidad de oferta son factores decisivos si se quiere mejorar la capacidad de las empresas africanas para producir y exportar bienes a los mercados regionales y mundiales. En el informe se argumenta que en la tarea de promover la actividad empresarial y el comercio intraafricano deben abordarse los desafíos que presentan cinco características distintivas de la estructura empresarial en África, que son el peso importante y creciente que tiene el sector no regulado, el tamaño relativamente pequeño de las empresas africanas, las débiles vinculaciones entre empresas, los niveles bajos de competitividad y la falta de capacidad innovadora. En este contexto, se subraya la necesidad de medidas de política que pongan freno al aumento de la falta de regulación en África facilitando la transición de las empresas del sector no regulado al sector regulado de la economía. Ello exige simplificar los procedimientos para obtener permisos para el registro de empresas, suministrar desde los gobiernos información a todos los ciudadanos sobre la forma de poner en marcha una empresa y sobre los derechos y responsabilidades de los empresarios, simplificar el régimen impositivo para reducir los costos y complicaciones que representa cumplir las normas y reglamentos y fortalecer la capacidad de los organismos públicos para administrar las leyes y reglamentos.

11. Los gobiernos africanos también deberían facilitar la movilidad al alza de las empresas y el crecimiento de estas ofreciendo mejor acceso a los servicios financieros y empresariales, particularmente para las pequeñas y medianas empresas (pymes). El establecimiento de centrales de crédito y de sistemas de registro que permitan reducir la asimetría en cuanto a la información de que disponen quienes ofrecen y quienes solicitan crédito es un mecanismo viable para mejorar el acceso de las pymes a la financiación. Por otra parte, desarrollar la capacidad de las pymes para satisfacer las necesidades de grandes empresas mediante la capacitación y la oferta de servicios comerciales e información sobre los mercados promoverá las vinculaciones entre empresas y debería constituir una prioridad para los gobiernos africanos. Las grandes empresas (tanto nacionales como extranjeras) pueden contribuir asimismo a la creación de vínculos comerciales suministrando a las pymes información sobre oportunidades en su cadena de suministro, y también invirtiendo

en educación y capacitación orientadas a mejorar la capacidad técnica de la comunidad local. Los gobiernos de África también deberían hacer frente a las limitaciones que impone al comercio intraafricano la falta de infraestructuras de transporte, energía, comunicaciones y abastecimiento de agua. En el informe se argumenta que, teniendo en cuenta la magnitud y el alcance de las necesidades de infraestructura en África, se requiere fortalecer la movilización de recursos nacionales en el continente y también catalizar más inversiones privadas hacia las infraestructuras mediante la constitución de asociaciones entre el sector público y el sector privado. También se recomienda que las instituciones regionales de financiación del desarrollo emitan bonos para infraestructuras que permitan movilizar más fondos para el desarrollo de estas. Además, se recomienda que los gobiernos africanos también aborden la cuestión de la falta de competitividad de las empresas de África, tal vez mediante la concesión de subsidios para reducir el costo de los insumos de factores para las empresas exportadoras, proporcionando un acceso mejor y más económico a la financiación y prestando apoyo al desarrollo y el fortalecimiento de los conocimientos técnicos entre la fuerza de trabajo. Los gobiernos africanos también deberán utilizar incentivos económicos para apoyar a las empresas nacionales en relación con el desarrollo de las capacidades de innovación que son decisivas para el éxito de las exportaciones.

Establecer un mecanismo sólido para el diálogo entre el Estado y las empresas

12. El establecimiento de un mecanismo sólido para unas relaciones eficaces entre el Estado y las empresas también es necesario para aprovechar el potencial del sector privado, crear capacidad productiva y mejorar las perspectivas de impulsar el comercio intraafricano. Aunque la responsabilidad de fijar prioridades, formular normas, firmar acuerdos comerciales y facilitar el comercio recae en los gobiernos, el sector privado es el que está en mejores condiciones para aprovechar las oportunidades que se crean en el sistema de comercio. A este respecto, los gobiernos africanos deben mantener consultas periódicas con el sector privado para comprender mejor las limitaciones a que este se enfrenta y la forma de afrontarlas. Esta información es crucial para diseñar políticas eficaces que promuevan la actividad empresarial e impulsen el comercio intraafricano. También se necesitará un liderazgo decidido y fiable para crear confianza entre los gobiernos y el sector privado, así como un entorno que pueda mejorar y sostener el diálogo entre ambos grupos de interesados. Sin embargo, los gobiernos deben velar por que el diálogo con el sector privado se lleve a cabo de una forma que sirva a los intereses del conjunto de la sociedad. También se necesita un sistema de controles y contrapesos que asegure que la estrecha colaboración con el sector privado no exacerbe una conducta de captación de rentas. La transparencia en las relaciones con el sector privado, así como la inclusión de la sociedad civil en los diálogos entre las empresas y los gobiernos serán una buena forma de reducir las posibilidades de captación de rentas y corrupción.

Crear cadenas de valor a nivel regional

13. La creación de redes de producción o cadenas de valor a nivel regional es esencial para mejorar la competitividad y los niveles de calidad y para ampliar la base del sector manufacturero en las economías africanas. En el informe se argumenta que, ya que la mayoría de países de África tienen actualmente una ventaja comparativa en materia de productos básicos, la industrialización basada en los recursos ofrece un medio para el desarrollo de cadenas de valor a nivel regional en el continente, y que los países africanos deberían aprovechar la oportunidad que presenta. Sin embargo, se subraya que las cadenas de valor a nivel regional tendrán éxito y serán sostenibles con el tiempo si tienen una presencia mundial. A este respecto, los países de África deberían considerar el desarrollo de redes de producción a nivel regional como parte de una estrategia general para mejorar la competitividad internacional e integrar el continente en la economía mundial. En el informe se defiende la necesidad de que los países de África promuevan la creación de cadenas de

valor a nivel regional aumentando las inversiones en infraestructura material e inmaterial, facilitando el constante mejoramiento de las empresas nacionales que participan en las cadenas de valor, prestando servicios comerciales y suministrando información sobre los mercados, estableciendo vínculos entre las empresas e invirtiendo en educación e innovación. En cada uno de esos terrenos desempeñarán un papel decisivo las políticas industriales de alcance nacional y regional.

Mejorar la aplicación de los acuerdos comerciales regionales existentes

14. La falta de aplicación de los acuerdos comerciales regionales por parte de los países de África presenta desafíos para el comercio intraafricano. En el informe se alienta a los gobiernos de África a mejorar la aplicación de los acuerdos comerciales regionales existentes, particularmente los relacionados con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, a fin de promover el comercio entre sus países. Más específicamente, se argumenta que los países africanos relativamente grandes y ricos en recursos deberían asumir un papel de liderazgo a fin de mejorar la aplicación de los acuerdos comerciales regionales existentes. Se recomienda que esos países consideren la posibilidad de aportar un pequeño porcentaje de los ingresos que obtienen del comercio regional o de los recursos para construir infraestructuras regionales y también para financiar un fondo de integración que se utilizará para crear capacidad de oferta en los países africanos de menor tamaño, que a corto plazo podrían resultar perdedores en el proceso de integración regional.

15. La supervisión también es fundamental para mejorar la aplicación de los acuerdos comerciales regionales. En este contexto, en el informe se recomienda utilizar un instrumento de supervisión, como el cuadro de indicadores del mercado interior de la Unión Europea, que mide hasta qué punto los miembros han trasladado las normas comerciales regionales a sus leyes nacionales en el plazo acordado, a fin de ejercer presión colectiva sobre los miembros que no hayan aplicado los acuerdos comerciales regionales. Reforzar las actuales iniciativas encaminadas a reducir las superposiciones en la participación en comunidades económicas regionales también contribuirá a mejorar la aplicación de los acuerdos regionales, entre otras cosas reduciendo los costos de cumplimiento. A este respecto, en el informe se sugiere que el acuerdo tripartito de libre comercio entre el Mercado Común de África Oriental y Meridional, la Comunidad de África Oriental y la SADC ofrece un marco para tratar de la superposición en la participación en comunidades económicas regionales y podría ser un modelo para las comunidades del África Occidental, Central y Septentrional.

16. En el informe se destaca la importancia de fijar objetivos y plazos realistas para mejorar la aplicación de los compromisos regionales en materia de comercio. También se sugiere que las actividades de los asociados de África para el desarrollo tienen un efecto en la capacidad y disponibilidad de los miembros para aplicar los acuerdos comerciales regionales. Por ejemplo, los asociados para el desarrollo suelen preferir tratar con las autoridades nacionales y no con autoridades regionales, y ello crea un incentivo para que los gobiernos africanos persigan prioridades nacionales y no regionales, lo cual socava los esfuerzos por promover la integración regional. En el informe se sugiere que los asociados para el desarrollo deberían establecer un mejor equilibrio entre sus intereses nacionales y las prioridades regionales de África en cuanto a fortalecer la integración regional en el continente. También se recomienda que los gobiernos africanos reduzcan su dependencia de los recursos procedentes de donantes fortaleciendo sus iniciativas de movilización de recursos nacionales.

Reconsiderar el enfoque aplicado a la integración regional

17. En el informe se argumenta que la promoción del comercio intraafricano no debe realizarse de forma independiente, sino que debe formar parte de una estrategia general encaminada a desarrollar el sector privado y fortalecer la integración regional en África. Ello exige apartarse de un enfoque de la integración regional de carácter lineal y basado en los procesos, que se centra en la eliminación de barreras comerciales, para adoptar un enfoque basado en el desarrollo, que preste la misma atención a la creación de capacidad productiva y el desarrollo del sector privado que a la eliminación de las barreras comerciales. Si bien la eliminación de esas barreras es importante, no producirá una expansión significativa del comercio intraafricano si no se crean capacidades productivas. Por otra parte, es necesario asegurar que los beneficios de la integración lleguen a todos los países de África. También es importante utilizar la integración regional para mejorar la competitividad internacional e integrar los países africanos en los mercados mundiales. En este contexto, en el informe se subraya la necesidad de que los países de África promuevan el comercio intraafricano en el contexto de una visión regionalista del desarrollo. Ello requiere medidas deliberadas de los gobiernos para fortalecer el sector privado nacional y promover la reestructuración industrial y la transformación económica. También requiere un enfoque estratégico de la política comercial, la coordinación de las inversiones en esferas prioritarias y el fortalecimiento de las instituciones y capacidades de los gobiernos africanos para aplicar políticas económicas. En el informe se señalan la política industrial, los corredores de desarrollo, las zonas económicas especiales y las cadenas de valor regionales como instrumentos y vehículos importantes para promover el comercio intraafricano en el contexto de la visión regionalista del desarrollo.

Mantener la paz y la seguridad

18. La paz y la seguridad son condiciones necesarias para el desarrollo del sector privado y la expansión del comercio en África. Tienen consecuencias importantes para la inversión y la actividad empresarial. También tienen graves repercusiones en las primas de riesgo de la deuda de los países y por tanto del acceso a la financiación para el comercio intraafricano. Es poco probable que los empresarios nacionales y extranjeros efectúen las inversiones necesarias para impulsar la producción y el comercio en un entorno donde no imperen la paz y la seguridad. La eliminación de las barreras al comercio y de las limitaciones de la oferta podrán tener el efecto deseado en el comercio intraafricano si la estabilidad política y la seguridad están garantizadas. En el informe se reconoce la importante función de la paz y la seguridad para crear un entorno favorable a la expansión del comercio intraafricano, y se recomienda que los gobiernos de África promuevan la paz y la seguridad mediante la adopción de políticas de crecimiento inclusivas, una mejor gobernanza política y el fortalecimiento de los mecanismos de prevención y resolución de conflictos.

D. Conclusión

19. Impulsar el comercio intraafricano a fin de crear empleo, estimular la inversión, fomentar el crecimiento y mejorar la integración de los países de África en la economía mundial es uno de los principales objetivos de la integración regional en el continente. En 2012, los líderes africanos renovaron su compromiso a nivel político de impulsar el comercio intraafricano y adoptaron la decisión de acelerar el establecimiento de una zona de libre comercio de alcance continental. En el informe se acoge con beneplácito el renovado compromiso con el impulso del comercio intraafricano, pero se argumenta que se necesitan un mayor empeño para fomentar la actividad empresarial y crear capacidad productiva para el comercio en África. A este respecto, en el informe se subraya la

necesidad de que los gobiernos africanos vayan más allá de un enfoque de la integración de carácter lineal y basado en los procesos, que se centra en la eliminación de las barreras comerciales, para pasar a un enfoque de la integración basado en el desarrollo, que preste el mismo grado de atención a la creación de capacidades productivas que a la eliminación de las barreras comerciales. A este respecto, en el informe se sugiere también que los gobiernos de África deberían crear más espacio para que el sector privado desempeñe un papel activo en el proceso de integración. Asimismo, se subraya la necesidad de que todos los países africanos se beneficien del proceso de integración y de que la integración regional se utilice como mecanismo para mejorar la integración de África en la economía mundial.
