

DINAMISMOS EMPRESARIALES E INTEGRACIÓN REGIONAL “INFORMAL” DE ÁFRICA AL SUR DEL SÁHARA

PASCAL LABAZÉE*

Para numerosos observadores e instituciones internacionales de desarrollo, África occidental al sur del Sáhara habrá sido durante los años ochenta el “mal alumno” de las regiones en vías de desarrollo, en términos de inserción al mercado mundial, mejoría de la competitividad, expansión de sectores privados nacionales que fomentan el crecimiento, políticas públicas basadas en una gestión sana de los fondos del Estado, y apertura de los mercados locales a la competencia internacional. Muchos informes del Banco Mundial, que conciernen tanto los resultados del ajuste en África (1994), como el “milagro” de Asia del este (1993), oponen claramente el dinamismo empresarial que demostraron los nuevos países industrializados (NPI) —y que desembocó en relevantes integraciones a la economía mundial—, a las dificultades estructurales que tienen las economías africanas para integrarse a esta economía mundial, desarrollar intercambios intracontinentales, y sacar de ahí algún provecho gracias a sus ventajas comparativas.

La realidad es infinitamente más matizada. Si dejamos de lado las conclusiones sacadas del estudio de los conglomerados económicos subregionales —que dan de la actividad empresarial africana una imagen muy parcial y a menudo

* ORSTOM, Niamey, Níger.

deformada—, y si observamos el medio de los operadores económicos africanos, se entreven las considerables mutaciones que están sucediendo en el subcontinente. Estas transformaciones, a la vez políticas, económicas y culturales, provocan una ruptura cada vez mayor entre una economía legal —la que los poderes políticos todavía logran administrar, registrar y contabilizar— y una economía real en la que los flujos de capitales, de mercancías y de mano de obra trascienden las fronteras, dibujan espacios interestatales y polos de crecimiento, prefiguran una nueva división subregional del trabajo, obedecen a las lógicas empresariales privadas y escapan en gran parte al control estatal. La década pasada es tanto la de un modelo de crecimiento estatal rentista instaurado después de las independencias —que se suele llamar convencionalmente “modelo del subsáhara”—, como la de un disfuncionamiento general en los canales institucionales de los intercambios internacionales; así como de la afirmación de los dinamismos privados que se desenvuelven al margen del sistema oficial, valiéndose de las carencias estatales. Por supuesto, no hay que ver en la distinción entre los estados africanos “rentistas” y las sociedades civiles “inventivas” un antagonismo total. Las complicidades y los nexos entre el mundo de los negocios y el de los poderes siguen siendo estrechos, y ya se han destacado en numerosas ocasiones. Sin embargo, las políticas de ajuste estructural y de desligamiento del Estado, de devaluación de las divisas locales, los procesos de democratización política y de descentralización territorial, así como la grave crisis financiera que atraviesa la mayor parte de los estados, tienden a modificar las relaciones entre los intereses públicos y privados, y a influir en el sentido de una autonomía creciente del empresariado nacional, e incluso de la implantación del mundo de los negocios en el seno de los aparatos políticos y de las instituciones estatales.

El presente trabajo tratará del papel de los operadores privados africanos en un proceso “informal” de integración subregional que sólo resulta parcialmente compatible con los

objetivos de los estados rentistas. Veremos cómo se afirman y funcionan polos de crecimiento y espacios transfronterizos dinámicos basados en el comercio informal, en estructuras de empresas sumamente frágiles y en lógicas culturales singulares, pero perfectamente ajustadas a los fines económicos de los actores privados. África occidental será la referencia del presente estudio; sin embargo, este mismo análisis se podría aplicar a las otras subregiones de África al sur del Sáhara, y nos llevaría a resultados similares. En primer lugar, expondremos algunas generalidades acerca de la economía de los países de África occidental, destacando la distinción entre las lógicas de Estado y las de los empresarios privados. En segundo lugar, aludiremos a diversos aspectos de la crisis del modelo clientelista y rentista que afecta a los poderes africanos, insistiendo por una parte en la influencia que tuvieron las políticas públicas en el proceso de "desconexión" con el mercado mundial, y por otra, en la disgregación de los tejidos industriales establecidos en los años setenta. En una tercera parte, aludiremos a las dinámicas empresariales privadas y a los efectos de su integración subregional, con base en algunos ejemplos precisos. Concluiremos entonces con la profunda transformación que está ocurriendo en las relaciones entre los operadores privados africanos y los poderes políticos.

ESPACIO DE ÁFRICA OCCIDENTAL, MERCADO DE LOS ESTADOS, MERCADO DE LOS ACTORES

El espacio de África occidental¹ de ninguna manera constituye un conjunto homogéneo de las potencialidades económicas y demográficas de los estados que lo componen. Incluye

¹ Nos referimos aquí a la noción de "espacio de África occidental" elaborada por la célula "Cinergia" del Banco Africano de Desarrollo (1992); su mérito es que no sólo integra a los países en función de su pertenencia a una misma área geográfica, sino también a las polarizaciones internas, económicas y demográficas, en torno a algunos polos dinámicos, particularmente Nigeria.

en un extremo a unos microestados cuya población, inferior a los tres millones de habitantes, no alcanza la masa crítica necesaria para generar un crecimiento endógeno. En el otro extremo, cuatro estados costeros tienen más de diez millones de habitantes y registraron (con excepción de Ghana), un verdadero inicio de industrialización durante los años setenta. Por último, ocho estados —entre los cuales cuatro se ubican en la región saheliana (transición entre las zonas desérticas y sudanesas), ocupan una posición demográfica intermedia.

CUADRO 1
Población de los países de África occidental en 1991
(en millones de habitantes)

< a 3	3 a-6	6 a-10	+ 10
Cabo Verde *0.4	Togo *3.8	Senegal **7.6	Costa de Marfil **12.4
Guinea-Bissau *1.0	Sierra Leona *4.2	Níger *7.9	Camerún **11.9
Gambia *0.9	Benin *4.9	Mali *8.7	Ghana *15.3
Mauritania *2.0	Guinea *5.9	Burkina Faso *9.3	Nigeria *99.0

* países de bajo ingreso

** países de ingreso intermedio

Fuente: Datos del Banco Mundial (1993), con excepción de Chad y Liberia.

LAS DIVERSIDADES DEL ESPACIO DE ÁFRICA OCCIDENTAL

Nigeria concentra por sí solo 48% de la población subregional y 60% del conjunto de los productos internos brutos. Valiéndose de su renta petrolera, de un poderoso tejido manufacturero y de algunas industrias pesadas —el país cuenta por ejemplo con siete fábricas de cemento, 27 cervecerías, 22 acerías, una quincena de empresas textiles, etc.—, desempeña hoy un papel nada desdeñable de polarización de las actividades económicas de las naciones circunvecinas. Algunos países como Níger, Togo y sobre todo Benin se convirtieron en verdaderos “estados-bodega” que los abastecen de diver-

sos bienes. Otros tuvieron que ajustar su producción rural a las necesidades alimentarias del vecino anglófono, y dejar de explotar una parte de sus unidades industriales menos competitivas que las nigerianas; es el caso de la industria de Camerún, en competencia directa con la de Nigeria, cuya producción cayó 42 % entre 1984 y 1991.

Por otra parte, Costa de Marfil y Camerún contribuyen 16% al producto bruto subregional. Costa de Marfil, por ejemplo registró de 1973 a 1980 tasas de crecimiento anuales de PIB superiores a 10% (38 % para el año récord de 1977), debido tanto a la expansión de las exportaciones de café y de cacao, como a una progresión considerable de su industria, de aproximadamente 8% al año. Presentado durante mucho tiempo como un modelo ejemplar de la vía capitalista de desarrollo, el "milagro de Costa de Marfil" no hubiera sido posible sin la llegada de trabajadores de los países vecinos: en efecto, casi la tercera parte de la población es de origen extranjero, particularmente de Burkina, Malí y Senegal. Durante las dos primeras décadas de independencia, Costa de Marfil fue un polo de atracción de las poblaciones sudanesas y sahelianas que vinieron a trabajar en las plantaciones, las industrias y las actividades portuarias, o a hacer negocios. En Camerún, la expansión de la industria manufacturera fue también espectacular: aproximadamente 25% al año, durante la primera mitad de los años ochenta.

Por su parte, los siete países sahelianos sólo suman 12% del producto bruto subregional. Han vivido por mucho tiempo de su función de reserva de mano de obra para los países costeros —las transferencias de ahorros de los migrantes representaron de este modo enjugado más de la mitad del déficit comercial registrado en Burkina Faso y en Malí durante los años ochenta—, y han sacado algunos ingresos de las rentas de exportación de bienes primarios: el algodón en Malí y en Burkina, el cacahuete en Senegal, el fierro en Mauritania, el uranio en Níger, etcétera.

Integración desde arriba, integración desde abajo

La diversidad de las posiciones geoeconómicas y del reparto de tierras, recursos naturales y hombres han ocasionado una relativa división regional del trabajo, pero sin que ésta haya llevado a la coordinación de las economías locales, a pesar de las ambiciones declaradas de los múltiples organismos interestatales encargados de definir las modalidades y el calendario de una integración regional.² Aunque en numerosas ocasiones los mismos estados hayan denunciado esta fragmentación de la subregión —herencia de las federaciones coloniales— finalmente ha perdurado, ya que ofrecía un marco adaptado a las ambiciones de los poderes interesados antes que nada en fortalecer su soberanía nacional y en “territorializar” su posición política mediante un control de las economías nacionales. Desde este punto de vista, el discurso a favor de la integración, inscrito desde 1963 en la Carta de la Organización de la Unidad Africana (OUA), no tenía razones para imponerse, a no ser con el fin de suscitar a numerosas instituciones interestatales, a menudo rivales o concebidas como instrumentos al servicio de una hegemonía económica nacional. El caso de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO)³ es ilustrativo. Su objetivo fue avanzar hacia una disminución de los derechos arancelarios intracomunitarios, una armonización de las políticas fiscales, una moneda común, y por último, una cooperación en materia de desarrollo industrial. Sin embargo, esta unión aduanera no ha estimulado los intercambios oficiales,

² Desde este punto de vista, la región parece presa, por un lado, de “la aspiración que permite el surgimiento de organismos y bloques (interestatales), y por el otro (...) la influencia creciente de los nacionalismos. África occidental se ve solicitada por esta evolución dual, que hace que en varias ocasiones la voluntad de mantener prerrogativas nacionales acarree ciertos obstáculos para la progresión de la integración regional”, Adama Gaye, director de la información de la CEDEAO, expresándose en el cotidiano de Costa de Marfil: *Ivoire Soir*, 13 de mayo de 1993.

³ La CEDEAO reúne a 16 países de África occidental desde 1975, con el fin de impulsar los intercambios económicos entre los Estados miembros.

que no superan 5% del total de las exportaciones de los países miembros.

Lo mismo ocurre con la Comunidad Económica de África Occidental (CEAO) que reúne desde 1973 algunos países de la zona franca. Se fundó a raíz de la preocupación de Costa de Marfil ante la expansión de la economía nigeriana. La liberación de los intercambios industriales, por medio de una compensación entre los países miembros, logró sin embargo intensificar sus intercambios hasta principios de los años ochenta: el comercio intracomunitario alcanzó entonces 10% del total de las exportaciones. Pero será sobre todo en beneficio de los productos de las empresas de Costa de Marfil, que representan 80% del conjunto de los flujos. De modo que los otros países buscaron rápidamente, fuera del marco comunitario, la manera de equilibrar sus intercambios. Además, los mecanismos de distribución de la CEAO han contribuido a mantener financieramente muchas industrias nacionales "confinadas en el marco estrecho de micromercados nacionales" (Bach, 1994). La ruptura entre las aspiraciones comunitarias y los intereses estatales acabó por llevar a una crisis financiera de los organismos subregionales,⁴ así como a una acumulación de resoluciones incoherentes.

La lentitud de la cooperación interestatal no se debe a que las economías de la subregión no sean complementarias. De hecho, la especialización de las actividades nacionales basada en la perspectiva de economías locales, representa menos, una condición de la integración, que un objetivo cuyas consecuencias políticas y sociales no resultaban compatibles con el proyecto de fortalecimiento de las estructuras administrativas y políticas nacionales.

⁴ ¿Seguirán existiendo organizaciones interafricanas viables a nivel financiero en el año 2000?, preguntaba acertadamente "Le courrier ACP" de diciembre de 1993. Podemos dudar de ello en la medida en que estas instituciones resultan poco rentables para los estados, los cuales establecen ya comisiones de evaluación que examinan las repercusiones reales de su participación.

Por lo tanto, los estados se contentaron con administrar, controlar o sacar provecho de las actividades de poblaciones que por su parte explotaban estas diferencias sin que los poderes pudieran impedirse. De modo que los estados quisieron organizar los flujos de mano de obra entre las zonas sahelianas y costeñas en el seno institucional; centralizar vía el sistema bancario la circulación de capitales, o controlar mediante sociedades de Estado los movimientos de tránsito interestatales. Al respecto, los resultados fueron modestos, por no decir nulos, ya que los operadores privados y los trabajadores disponían de sus propias redes más flexibles y más baratas que las del Estado.

Es entre los actores, y no desde los poderes, que se realizó una integración comercial y financiera subregional, cuya singularidad radica en el hecho de que su dinamismo es tanto mayor cuanto que es menor el grado de armonización de las políticas económicas y monetarias nacionales. Dicho de otra manera, los actores de los intercambios interfronterizos operan, según modalidades propias, valiéndose tanto de los aspectos complementarios de las producciones, como de las disparidades fiscales o arancelarias creadas por los estados. Animan flujos clandestinos de hombres, de capitales y mercancías que los gobiernos no logran controlar. Es el caso del comercio informal de cereales entre los países, que garantiza la perecuación de los precios y de las cantidades cuando aparece un desequilibrio, y de los flujos clandestinos de textiles, bienes agroindustriales y materiales de construcción, etc. Benin por ejemplo habrá recuperado una parte cuantiosa de la renta petrolera nigeriana, gracias la reexportación hacia este último país de bienes comprados en el mercado mundial, y a los flujos clandestinos de cereales, de abonos y de hidrocarburos particularmente, actividad en la que participaría casi la cuarta parte de la población. Estos mercados sobrepasarían 40% del producto interior de Benin. Lo mismo ocurre en Níger donde, como veremos más detalladamente, el comercio informal con Nigeria alcanza 70 000

millones de francos CFA en 1993 —es decir, más de 50% del total de la balanza comercial oficial de este país.

Estos primeros elementos sugieren la función de estímulo subregional que algunos países costeros desempeñaron en las últimas décadas, valiéndose de su posición ventajosa en los circuitos del comercio mundial y de los efectos inducidos en sus mercados interiores. Al fin y al cabo, las oportunidades fueron aprovechadas por los operadores económicos fuera de toda programación institucional. La diferencia es obvia entre unas políticas estatales que procuran proteger los mercados internos para garantizar la expansión de la producción local, y las prácticas de los operadores que se valen de las ventajas que da esta clandestinidad. De por sí, los proyectos públicos y privados son distintos, lo que implica numerosas ambigüedades en cuanto a la gestión legítima de las lógicas de mercado.

De modo que para los estados involucrados en el sector textil, la protección del mercado interior es una prioridad que determina la rentabilidad de los fondos públicos invertidos. En general, esto implica obstaculizar la entrada de telas extranjeras rivales, al imponer regímenes de licencia o de impuestos a las importaciones, e incluso, como ocurrió en Burkina Faso durante la revolución sankarista (1983-1987), al volver obligatoria la compra de textiles locales. En cambio, se impulsa lo más posible la exportación de las producciones nacionales hacia los países vecinos, aunque estos últimos prohíban su entrada. Es el caso de las redes haussa que, en 1986, vendían clandestinamente a Nigeria más de 50% de la producción de la fábrica de Níger Sonitextil, con el aval de las autoridades de este país. La devaluación de la moneda nigeriana (naira) ha invertido el sentido de los flujos de textil entre los dos países y con ello, ha amenazado la existencia de la Sonitextil: las industrias de Nigeria acaparaban en 1992 casi 33% del mercado de Níger, y su distribución se efectuaba por medio de los mismos circuitos comerciales, a pesar de las prohibiciones a la importación.

La suma de las políticas de protección de los mercados locales, que refleja la visión nacional de los estados empeñados en territorializar su autoridad económica, fortalece así la visión transnacional de los actores del comercio, la cual a veces concuerda con las políticas públicas, y a otras las "tiene en jaque". Al esquematismo de las cuentas nacionales, que sólo registran las entradas y salidas oficiales de mercancías y capitales, se opone la complejidad de las economías reales que cobran múltiples formas. Las impresionantes zonas de comercio enclavadas en los países vecinos —como por ejemplo los mercados de Malanville en Benin, de Uangolougu en Costa de Marfil, de Marua y Garua en Camerún—, son las ilustraciones más vistosas de esta complejidad, pero no son las más importantes para comprender los dinanismos que están en juego. La fuerza de una pequeña economía como la de Burkina Faso no sólo se comprende en los recovecos de sus fronteras, sino también en las posiciones claves que sus operadores han conseguido en la economía de plantación, los transportes, el comercio o el artesanado de Costa de Marfil. Tampoco se puede comprender la decadencia de la economía de Níger sin tomar en cuenta las inversiones productivas, financieras e inmobiliarias realizadas en Nigeria por los operadores de Níger. Es cierto que estos desdoblamientos de economías nacionales conciernen en primer lugar a los trabajadores y a los operadores de los países del interior, atraídos por el tropismo de los mercados costeros; es el caso de Malí, cuyas migraciones externas financian una buena parte de las inversiones internas, así como la seguridad alimentaria. Pero abarcan también a la comunidad de Ghana instalada en Costa de Marfil, la de Nigeria en Camerún, etc., y las esferas de influencia de estas comunidades van mucho más allá de las actividades fronterizas por sí mismas.

La ambigüedad entre las lógicas estatales y la de los operadores económicos proviene de las contradicciones entre los dominios rentistas establecidos por los poderes —protección de las industrias de sustitución o de transformación, políticas de fijación de precios para reducir el déficit

comercial o presupuestario— y los objetivos de seguridad de negocios y de rentabilidad basados en diversos arbitrajes espaciales efectuados por los comerciantes, transportistas, empresarios de la construcción y artesanos del sector intermedio, por ejemplo, a la hora de adquirir equipos e insumos, la implantación de las actividades, o la inversión de ingresos.

DESCONEXIÓN Y CRISIS DEL MODELO ESTATAL RENTISTA

Sean los que fueren los enfoques y los métodos de análisis a los que se refieren los observadores, todos concuerdan en la disgregación rápida y general de las economías africanas y su marginación hacia la extrema periferia de las corrientes del comercio mundial. El intercambio lejano, que fue el principal motor del modelo rentista de crecimiento de África occidental en los años setenta, ya no parece apto para cumplir con esta función, incluso se puede afirmar que “durante el próximo periodo, el crecimiento de los ingresos usuales procedentes del exterior será considerablemente inferior al crecimiento demográfico” (Naudet, 1994).

Los datos disponibles demuestran que en dólares actuales, las exportaciones por cabeza han bajado en nueve países de la subregión entre 1986 y 1993 y que, con excepción de Nigeria, sólo tres países han logrado incrementar de manera significativa el monto de sus ingresos externos. Con todo, en 1993 sólo representaban 6% de las exportaciones de África occidental.

Lógicas intensivas y desconexión

Especializada principalmente en la entrega de bienes primarios que representaba 89% de sus exportaciones en 1990, África obviamente padece las consecuencias de las lentas, pero irreversibles mutaciones de las corrientes del comercio mundial: a finales de los años ochenta, el mercado de materias primas

ya sólo representaba aproximadamente 20% de los intercambios internacionales. Si bien observamos que la demanda de los países industriales se satisface en más de 20% por las naciones “en vías de desarrollo” —es decir, once sectores que permiten salidas nada desdeñables a las industrias recientes de los países “en vías de desarrollo”—, cabe notar la ausencia casi total del subcontinente africano: sus exportaciones de textiles, zapatos, arreos, trabajos de madera, pequeños materiales para oficina, plomería y telecomunicaciones, no alcanzan 1% del mercado de los países industriales, con excepción del sector de la ropa (3.6%) y de la piel curtida (3.2%). Además, el no haber tomado en cuenta las coacciones de la competitividad que imponía el surgimiento de nuevos países agroexportadores, significó que el subcontinente perdiera sus posiciones fuertes hasta el punto de ocupar un lugar muy modesto —aproximadamente 4%— en la venta de productos básicos.

El ejemplo de la economía de plantación de la Costa de Marfil permite comprender las relaciones entre las dinámicas del mercado mundial y las del estado de Costa de Marfil, cuya configuración política, económica y social se ha apoyado en la agroexportación. Señalaremos primero que Costa de Marfil suministra todavía la tercera parte del mercado mundial del cacao, aunque la llegada de rivales asiáticos y americanos ha modificado la situación desde principios de los años ochenta, periodo en que el país proveía 50% de las entradas. La sobreproducción es ya estructural, y compromete la mecánica extensiva de la producción de Costa de Marfil, que consideraba compensar la baja de los precios mundiales por medio de una expansión espectacular de las superficies cultivadas y el incremento masivo de la producción. Esta estrategia, que el Estado alentó mucho, tanto para satisfacer una base social de pequeños plantadores, como para preservar los derechos de aduana a la exportación por la Caja de Estabilización, garantizó la duplicación de la producción del cacao entre 1980 y 1989. Ya se oponen a ello los límites del frente de tala agrícola en la orilla del parque de Taï y la

frontera con Liberia. Además, el considerable incremento de las cantidades entregadas al mercado mundial contribuyó a la caída vertiginosa de los precios mundiales. De modo que podemos pensar que el ciclo africano del cacao se está acabando, en beneficio de los países asiáticos cuya competitividad productiva y cuyo potencial territorial son mucho más elevados. Lo mismo ocurre con el café, cuya producción por hectárea ha disminuido 50% en los últimos veinte años, mientras que las superficies cultivadas aumentaban 75%. La competitividad de Costa de Marfil en este mercado se encuentra además amenazada por Indonesia, cuyos rendimientos son tres veces superiores.

La valorización extensiva de las plantaciones ha sido durante mucho tiempo el motor principal del control estatal de la economía de Costa de Marfil. Polarizó la riqueza nacional en torno a la zona de cultivo del cacao, y a Abidjan, interfase político, comercial y financiero con el mercado mundial. Además, ha sido para el Estado el incentivo financiero de su política "clientelista", ya sea por medio de una nueva distribución selectiva de los derechos arancelarios a la exportación, recaudados por la Caja de Estabilización, o bien, al otorgar a unos cuantos allegados el acceso prioritario a "cuotas políticas" de exportación, o por último, al distribuir a clientelas políticas un derecho de intermediación entre los productores y los negociantes del mercado mundial. Un pequeño número de operadores controla de este modo casi la totalidad del negocio, un verdadero oligopolio de exportadores bajo tutela del Estado, a cambio de arreglos más o menos formales. No cabe duda de que este modelo agroexportador, intensivo y rentista está a punto de desaparecer, aunque la devaluación del franco CFA lo haya revitalizado provisionalmente: el alza de los precios del café y del cacao favoreció antes que nada a la Caitsab, que habría recaudado 38% y 48% respectivamente del valor agregado total de estos sectores en 1994, en lugar de 22% y 6% antes del cambio de paridad. Del mismo modo, el Estado se retractó rápidamente, después de la devaluación, ante el proyecto de ceder a las

cooperativas campesinas la función de comercialización de las cosechas que se reservaban selectivamente a los allegados al régimen.

De este ejemplo de Costa de Marfil podemos destacar tres observaciones que son válidas para todos los países de África occidental, o al menos para los países cuyas economías se han apoyado en la gestión extensiva de las rentas de explotación agrícola, petrolera o minera.

La primera concierne a la gestión estatal de las lógicas del mercado mundial; la desconexión progresiva de las economías subregionales sanciona la naturaleza extensiva de la explotación de los recursos locales, que engendra simultáneamente la caída de los precios mundiales y la decreciente rentabilidad de la explotación. Los impuestos estatales reinvertidos en el equipo de las unidades de producción o la reestructuración de los sectores exportadores resultaron escasos, de modo que la desventaja de competitividad ha reducido progresivamente la proporción de las ganancias de los productores. El sector minero no se queda atrás: la ausencia de prospección autofinanciada por los países productores durante los años ochenta y de reorganización de los sectores, acarreó un decremento general de la producción y de las ventas —con excepción de los yacimientos auríferos— en beneficio de las producciones latinoamericanas, asiáticas y occidentales. Asimismo, el sector del uranio de Níger proporcionaba 42% de las entradas presupuestarias del país en 1979, del que sólo una ínfima parte —menos de 4% para el año de referencia— sirvió para mejorar la productividad de la explotación minera.

La segunda observación sugiere que la desconexión del mercado mundial es un proceso relativamente independiente del volumen de las exportaciones: el incremento de la producción no implica un contenido en valor, que es el único que se toma en cuenta en la relación con la economía mundial. El ejemplo del café de Costa de Marfil, cuya producción aumentó desenfrenadamente hasta el desplome de la campaña 1992-1993, el del cacao que ya hemos evocado, y el alza

temporal del cacahuete hasta fines de los años setenta, ilustran las debilidades de las políticas basadas en una exportación creciente de bienes primarios en contextos de rendimientos unitarios decrecientes. La historia señala que la participación en la economía mundial no es cuestión de cantidades o de producción, sino de adaptación continua al funcionamiento, aunque sea desigual, del conjunto de los circuitos de valor que vinculan las economías particulares (Braudel, 1979).

La tercera observación concierne a la tendencia de los estados a "internalizar" las dinámicas locales impulsadas por el comercio mundial. Lo hemos visto con la intermediación del cacao. Lo mismo ocurrió con las implicaciones del *boom* del uranio de Níger en los sectores del transporte, la construcción, las infraestructuras viales, la importación de equipos y el abastecimiento de materias primas. Todos estos nuevos mercados fueron concedidos selectivamente a establecimientos públicos o allegados al poder.

En el sentido opuesto, la posición de África en las exportaciones de los países desarrollados es sumamente reducida,⁵ incluso en el caso particular de las relaciones que aún vinculan las antiguas potencias coloniales con muchos Estados de la subregión. Así, las ventas de Francia al continente sólo representan 6.8% del conjunto de sus exportaciones en 1993, y apenas 1.2% para los países miembros de la "zona franca"; además el mercado africano registra una baja constante desde hace una década. Los proyectos de inversión de los operadores franceses han sido particularmente escasos después de la devaluación: de las intenciones francesas de inversión en África, 30% concernía a los países de la "zona franca" en 1994, en lugar de 80% a mediados de los años ochenta. El nuevo despliegue de capitales favorece más bien a Nigeria,

⁵ Se observan claramente los efectos de la contracción de los intercambios con el exterior para los países cuyo nivel de "apertura" suele ser elevado: en el periodo 1980-1990, de estas tasas de apertura ($I + X / PIB$), calculadas con base en las World Tables del Banco Mundial, la más baja fue en Burkina Faso (28%), y la más elevada en Togo (67 por ciento).

África austral y, en menor medida, a Costa de Marfil. El desligamiento reciente del Banco Paribas, principal accionista de la poderosa empresa comercial francesa SCOA, resulta significativo al respecto; cedió muchos de sus intereses en la distribución regional, el automóvil, los supermercados, la informática, etc. Los flujos comerciales de Gran Bretaña y de sus antiguas colonias siguen la misma tendencia.

Que se atribuya a un efecto previsible de los mecanismos de la dependencia, o a un manejo desastroso de las lógicas del mercado mundial, esta situación tiende a confirmar la hipótesis de una desconexión duradera de la región respecto a la economía mundial. Desde este punto de vista, contrariamente a la historia de todas las transiciones al capitalismo en las que el comercio foráneo precedió y fomentó la formación de "espacios económicos territorializados" basados en sus mercados internos (Lipietz, 1986), el subcontinente africano no pudo apoyarse en las posiciones que el mercado mundial le atribuía, por más desventajosas que hayan resultado, para convertirlas en un incentivo de la acumulación y del consumo local. La participación en la economía mundial fue, a la inversa, sometida a la gestión estatal y territorial de las economías africanas, con el riesgo de una ruptura total entre un mundo de los negocios que vive de los recursos de la exportación, y operadores privados que se valen de las debilidades del tejido reglamentario.

Crisis del campo estatal y del modelo de industrialización

La crisis de las economías africanas es antes que nada la del campo económico estatal y rentista cuya expansión continua, desde las independencias hasta la fecha, ha contribuido ampliamente al endeudamiento general⁶ y absorbido una parte

⁶ En Malí por ejemplo, la repartición del dinero disponible de la deuda a finales de 1987 demuestra que casi no concierne a la agricultura, la educación y la salud, pero "sirvió en 37% para equilibrar la balanza de pagos y para volver a estructurar; es decir, para pagar la cuenta de una mala gestión endémica pero muy bien tolerada", Brunet Jailly (1995).

creciente de los productos internos. Desde 1980, la proporción del consumo público en el PIB del subcontinente se establece en 17%, y rebasa de cinco a seis puntos la de los otros continentes en vías de desarrollo. En África occidental, esta proporción se ha elevado en casi todos los países, con excepción de Ghana. Durante el periodo 1985-1990, en el que los ajustes intentaban reducirlo, progresó sin embargo en nueve países de la subregión.⁷ El presupuesto de los estados (deficitario en 15 países) se encuentra ya entre la espada y la pared. Por un lado, las entradas fiscales disminuyen debido tanto a la recesión de las actividades internas sujetas a los impuestos y a las pérdidas de entradas arancelarias, como a la "informalización" de las actividades económicas de producción y de comercio, por ejemplo en Benin, Níger, Camerún y Senegal; por el otro, el nivel de los gastos presupuestarios sigue siendo elevado: en 1991, la masa de los salarios representaba todavía 6% del PIB subregional, mientras que se elevaban los intereses de la deuda. Los únicos ahorros realizados conciernen a los gastos de equipo de la función pública (en Costa de Marfil) éstos apenas representaban 3% del PIB, en lugar de 10% de los buenos años. Desde 1985, las finanzas públicas de numerosos estados de África occidental ya no pudieron participar de manera significativa en los programas de inversión y, unos años después, dejaban de hacerse cargo de la totalidad de los gastos llamados "de soberanía", mientras que se acumulaban los atrasos de salarios y las deudas internas.

Sin embargo, es el sector de las empresas y funciones públicas el que más contribuye al derrumbamiento del campo estatal rentista: concebido como el lugar central de las clientelas políticas a las que se otorgaron cargos de responsabilidad, o simplemente, algunos empleos (Amselle, 1985), tras haber absorbido una gran parte de los impuestos públicos recaudados en la agroexportación y participado amplia-

⁷ Datos del Banco Mundial (1993) de quince países cuyos datos están disponibles, dos tienen una proporción inferior a 10%, siete entre 10 y 15%, tres entre 15 y 20 %, y dos —Costa de Marfil y Chad— superior a 20 por ciento.

mente en el incremento de la deuda externa, este sector no resultó ni rentable ni eficiente. El modelo de industrialización por sustitución a las importaciones casi siempre se emprendió con base en participaciones del Estado, asociadas o no a financiamientos extranjeros. El capital privado local sólo se integró a este modelo de manera marginal, ya sea por medio de accionistas minoritarios encargados como en Costa de Marfil de la intermediación entre las empresas y las administraciones, o mediante empresas privadas nacionales cuyos propietarios solían ser funcionarios readaptados en los negocios o antiguos dignatarios, como en Burkina Faso (Labazée, 1988).

No se conoce bien el parque de las empresas públicas de África occidental: los inventarios del Banco Mundial calculaban que eran 1108 en 1986, pero esta cifra resulta seguramente subestimada, ya que la definición adoptada es muy restrictiva y es muy difícil contabilizar en esta materia. Lo cierto es que Nigeria, que posee más de 300 empresas estatales, es el ejemplo de una ambiciosa política de importación—sustitución y de industrialización pesada, emprendida durante el *boom* petrolero; en aquel entonces los ingresos de exportación le daban al gobierno federal los recursos para invertir— a veces para proyectos desmesurados⁸ en la petroquímica, la siderurgia, las fábricas de cemento, así como para participar en el capital de las empresas de bienes de consumo. La considerable expansión de la industria de Nigeria se basaba en fundamentos que se revelaron frágiles a principios de los ochenta. Por un lado, padecieron la disminución del poder adquisitivo de los nigerianos, que se había deteriorado debido a esta absorción de los capitales por parte de las empresas públicas; y por otro, la baja de los precios del petróleo quitó a estas empresas las divisas necesarias para la compra de insumos y para la renovación de los equipos. En

⁸ Por ejemplo para el programa siderúrgico de Ajaokuta, verdadero "pozo airón" que absorbe desde hace una década enormes financiamientos y está inacabado, mientras que pequeñas unidades de producción siderúrgica sólo funcionan 15% de su capacidad.

definitiva, el sector industrial público sólo contribuyó de manera marginal con el crecimiento del producto interno de Nigeria, pero participó ampliamente en el endeudamiento de su economía.

El conjunto de los países, independientemente de la dimensión de sus mercados internos, estableció una industrialización de carácter extensivo que imponía, a nivel arancelario y fiscal, una intensa actividad legislativa y reglamentaria con el fin de protegerla de la competencia extranjera. Esta proliferación reglamentaria, resultó ser un poderoso incentivo para la expansión del campo estatal rentista, ya que a cada ley correspondía el surgimiento de un doble espacio artificial de rentabilidad: el que creaba el desfase con los precios mundiales, y el que permitía también gobernar mediante la excepción a la ley, más que por medio de ésta (Giri, 1989). Con todo, el valor agregado de dichas unidades de producción no pudo superar su endeudamiento. Tampoco las costosas oficinas de comercialización de los bienes agrícolas resultaron rentables: en Níger y en Burkina éstas apenas contribuyeron 10% al de la comercialización de los cereales. Pero estos establecimientos gravaron los recursos públicos, y en ciertos casos llegaron a limitar la participación del sector privado nacional. El sistema bancario, principal artífice de la distribución desigual, fue el encargado tanto de financiar el sector público y parapúblico —en Costa de Marfil, este sector acumuló 150 mil millones de francos CFA de pago atrasado a las instituciones financieras—, como de practicar el crédito preferencial para unos cuantos operadores protegidos y algunos políticos. Los bancos de desarrollo (Senegal, Níger o Benin) fueron los primeros que visitaron antes de ser liquidados y puestos bajo tutela (Burkina Faso), o reestructurados (Malí). Tan sólo en Unión Monetaria de África occidental (UMOA), doce bancos y establecimientos financieros de participación estatal se encuentran en liquidación o en reestructuración.

DINÁMICAS EMPRESARIALES E INTEGRACIÓN REGIONAL

Las dificultades de la economía africana, debidas a lógicas de Estado "clientelistas" y rentistas, de ninguna manera significa que no está pasando nada al sur del Sáhara. Como ya hemos sugerido, al margen de las políticas públicas aparecieron estrategias de empresarios privados que se valían de las disparidades regionales y de la ausencia de coordinación de las políticas públicas para prosperar, volver a configurar los espacios de intercambios y crear polos productivos y comerciales de acumulación. Las redes comerciales de África occidental constituyen, desde este punto de vista, uno de los grupos empresariales más activos y más antiguos también, ya que existen desde la era precolonial. A continuación resumiremos brevemente la historia y la ideología de estos "grandes comerciantes de África occidental" (Grégoire, Labazée, 1993), antes de examinar, a través de algunos ejemplos precisos, su manera de operar y de influir en la recomposición territorial subregional.

Las redes comerciales contemporáneas: de la historia precolonial al soslayo de las reglamentaciones públicas

Desde la era precolonial, al sur del Sáhara la actividad era densa, permitía a los comerciantes del sahel y de la sabana evacuar hacia África del norte y Egipto el oro extraído de Bouré, marfil, algodón y esclavos, a cambio de importaciones de sal gema sahariana, de armas, de caballos y de bienes artesanales. Este comercio, practicado por caravanas de camellos, dio origen a numerosas ciudades grandes, como Djenné, Tombuctu, Kong o Kankan, desde las cuales se organizaba los mercados. En cambio, estos comerciantes islamizados sólo pudieron adentrarse en la región de los bosques —al sur del sexto paralelo— a finales del siglo pasado. Anteriormente, los intercambios de fierro, sal, natrón, algodón y nuez de cola, si bien eran muy intensos entre la sabana y el bosque,

transitaban por mercados intermediarios de la zona de contacto, que otras poblaciones locales controlaban. Eran puntos "de ruptura de carga": el gran negocio islámico de "redes", en las que los productos circulaban por comunidades comerciales unidas, no podía competir con el comercio de "relevos", en el que los bienes se intercambiaban en la frontera de cada tribu. La inmigración masiva de los comerciantes sudaneses hacia el bosque ocurrió durante la era colonial, en la que los grandes negociantes de la sabana pudieron acceder libremente a los importantes mercados de consumo de los países *yoruba* e *ibo* al este de la subregión, y de las concentraciones *akan* y *kru* al oeste. El eje principal de estas migraciones recientes se extendía a lo largo del río Níger, atravesando Nigeria de norte a sur. Otros ejes de migración comercial aparecieron también, recorridos por los comerciantes *fullé*, *malinke* y *haussa*.

En toda la subregión, estas redes comerciales islamizadas, en su mayoría herederas de las grandes corrientes del negocio precolonial, controlan la mayor parte de los flujos interestatales oficiales e informales: comerciantes *diula* y *malinke* operan entre Guinea, Málí, Burkina Faso y Costa de Marfil; negociantes *wangara* en Ashanti y *djugu* en el centro de Benin; comerciantes *haussa*, entre Níger y Nigeria; comunidad *muride* que controla los flujos entre Senegal y Gambia; negociantes *yoruba* implantados en Benin y en Nigeria; mercaderes *yarse*, entre Burkina y Ghana. No es sino en el seno de estos grupos que se han desarrollado plenamente los motores de una acumulación y las lógicas de la rentabilidad.

Estas redes comerciales transestatales construyeron su base financiera en el comercio de cereales, de tubérculos, ganado y pesca, y de condimentos locales. Las ganancias obtenidas en estos sectores se explican tanto por la utilización de una mano de obra barata —sólo se garantiza su mantenimiento inmediato, por medio de donativos o comisiones—, como por las diferencias de precio entre las zonas de producción y las de consumo, o entre los periodos de cosecha y los de distribución. Los volúmenes que transitan

por estos circuitos internacionales, ya sea de manera oficial o informal, son considerables: por ejemplo, se estima en casi 200 000 toneladas de cereales al año entre Níger y Nigeria; las transacciones anuales de ganado pueden alcanzar hasta 12 mil millones de francos; las redes de Malí intercambiarían, por su parte, entre 100 y 150 000 toneladas de cereales con los países circunvecinos. A la comercialización de productos alimentarios locales, estas redes han agregado ulteriormente la importación de arroz, trigo y harina provenientes de los mercados mundiales: los negociantes de Benin enviaron así a Nigeria casi 400 000 toneladas de estos productos en 1992. Cabe notar que gracias a estos negociantes, se realiza con menores costos el traslado de los productos de las zonas excedentes hacia las deficitarias, de modo que han constituido poderosos "amortiguadores" de las fases de déficit de cereales.

Estos flujos internacionales de productos agropastorales a veces entraron en conflicto con los intereses de los poderes públicos. En efecto, los estados intentaron, a través de oficinas nacionales, sustituir a los sistemas privados de comercialización, con el fin de captar una parte de las ganancias que éstos acumulaban. Sin embargo, los poderes nunca han logrado imponerse en la intermediación alimentaria, debido a que los costos de funcionamiento de los organismos públicos de comercialización, así como los costos de aproximación, transporte y almacenamiento, los cuales representan una parte considerable del precio final, resultan más elevados que los de las redes comerciales privadas. Las autoridades no han podido organizar la colecta y la distribución alimentaria cumpliendo con la doble condición del orden de la economía rentista: abastecer las zonas urbanas con precios baratos, y generar empleos protegidos y recursos financieros en el seno de estos organismos públicos.

De modo que las políticas cerealistas han tenido que dejar mucho espacio a los circuitos privados, y orientar la intervención pública hacia el vasto campo del control de las importaciones, particularmente de arroz. En otros términos,

el mercado de los productos alimenticios es muy ilustrativo de las relaciones de reciprocidad entre unas políticas públicas orientadas hacia la capitalización de diferenciales a la importación —los estados parecen reticentes a abandonar su monopolio en las entradas de arroz, o su política de atribución selectiva de las cuotas a algunos operadores—, y estrategias privadas de comercialización que contribuyen a la compresión de los precios locales, gracias tanto a las modalidades prácticas de compra de las producciones, como a la integración informal de los mercados subregionales.

Las redes comerciales no limitan sus actividades a los productos agrícolas. A partir de los años cincuenta y más aún después de las independencias de los años sesenta, cuando se afirmaban la urbanización y la demanda de bienes de consumo y de equipo, estas redes buscaron, en el comercio de productos manufacturados, nuevas fuentes de riquezas. En efecto, las ciudades costeñas, centros de actividades y puntos de confluencia de los migrantes rurales y de los pueblos de la sabana, no han dejado de crecer, hasta representar hoy 66% del producto bruto subregional.

CUADRO 2
Población urbana y rural de África occidental, 1960-1990
(miles de habitantes)

<i>Fecha</i>	<i>Total</i>	<i>Rurales</i>	<i>Porcentajes</i>	<i>Urbanos</i>	<i>Porcentajes</i>
1960	81 034	68 523	85	12 511	15
1970	108 160	82 723	76	25 437	24
1980	143 900	90 944	63	52 956	37
1990	189 959	104 880	56	83 471	44

Nota: Calculado para los 16 países de África Occidental de referencia. Las tasas anuales de crecimiento urbano observado durante las tres décadas habrán sido del 7 por ciento.

Fuente: *Cinergia* (1992) y el Banco Mundial (1993).

En Costa de Marfil, Senegal y Nigeria por ejemplo, los ciudadanos representan respectivamente 41, 39 y 36% de la población, y sus megalópolis correspondientes, contienen

por sí solas 42, 52 y 23% de la totalidad de los urbanos. Aunque disminuyó ligeramente en la última década, el crecimiento rápido de las grandes metrópolis y de una red de ciudades secundarias constituye ya una realidad tangible en la que se apoyan las redes comerciales, pues encuentran en estas ciudades nuevos mercados, se instalan en éstas para aprovechar la proximidad de las instituciones administrativas, e invierten la mayor parte de las ganancias realizadas. Sin que se pueda estimar con precisión cuánto dinero poseen estos comerciantes, es probable que representen una parte considerable del "capital urbano" acumulado desde las independencias, recientemente estimado en 200 mil millones de dólares en África occidental. Fuera de las infraestructuras y equipos públicos diversos, son por ejemplo los propietarios mayoritarios del parque inmobiliario privado, que representa las dos terceras partes de este capital.

A partir de la independencia, las políticas aduaneras y fiscales se vuelven progresivamente más complejas, y a menudo divergentes entre países. Entonces, los estados se valen de las tarifas arancelarias para proteger las industrias de importación, de modo que la lista de productos sometidos a licencias para la exportación aumenta considerablemente: en Costa de Marfil por ejemplo, el número de productos controlados se multiplicó por cinco entre 1973 y 1982, y los negociantes que recibieron licencias se escogieron entre los allegados al poder, e incluso, entre los parientes de los dignatarios. Los estados controlan de este modo un vasto espacio rentista, compuesto por un lado de empresas nacionales que no están sometidas a los imperativos de productividad, y por otro, de importaciones controladas de alta rentabilidad. Ahora bien, estas medidas de restricción a las importaciones impuestas por los poderes han estimulado automáticamente los flujos comerciales clandestinos. Incapaces de controlar sus fronteras, los estados han perdido progresivamente una parte de las rentas industriales y de los márgenes de licencias a la exportación, en beneficio de redes comerciales siempre listas para esquivar las reglamentacio-

nes estatales. Esta rivalidad entre estados y grandes comerciantes islamizados no se traduce por una transferencia neta de rentas. En efecto, la competencia de los mercados paralelos, exacerbada por la contracción de los ingresos y del consumo por cabeza en la subregión, obliga a cada red de comercio a reducir sus márgenes de ganancia para conservar su posición en el mercado. Por consiguiente, la pérdida de los recursos rentistas controlados por las burocracias no se compensa totalmente con las ganancias de los empresarios comerciales.

En algunas ocasiones, los estados quisieron reprimir estos flujos clandestinos de mercancías. Desde este punto de vista resultó ejemplar el cambio radical, ocurrido en 1983, de la actitud de Nigeria ante los movimientos transfronterizos. La crisis de los ingresos petroleros de la federación y el fracaso de la integración regional emprendida por la CEDEAO, incitó al gobierno a implantar una política de aislamiento nacional y de represión contra los operadores económicos de los países vecinos. Estos últimos fueron expulsados del territorio nigeriano en 1983; el mercado paralelo entre franco CFA y Naira fue desmantelado después de la desmonetización de la divisa nigeriana en 1984; se militarizaron las fronteras de 1984 a 1986 con el fin de impedir los movimientos comerciales. En otros periodos, los estados de Costa de Marfil y de Senegal intentaron también proteger su espacio rentista por medio de un control estricto de las fronteras terrestres. Sin embargo, estas fases de oposición abierta entre poderes políticos y comerciales no duraron mucho tiempo. En efecto, se ha impuesto una nueva articulación entre estados y negociantes durante los años de crisis. Por una parte, los poderes se ven ya obligados a tolerar los intercambios paralelos que abastecen los mercados internos con precios decrecientes, y que contribuyen de este modo a compensar en parte la caída del poder adquisitivo real y a preservar la paz social; y por otra, las redes comerciales clandestinas distribuyen a los agentes de las administraciones represivas —aduanas, policía, gendarmería, ejército— considerables ingresos ocultos. De

hecho, la renta fronteriza se reparte entre los operadores económicos y algunos miembros de los grandes cuerpos estatales, de modo que el fraude financía la reconducción de las alianzas sociales entre los poderes y sus agentes, en un momento en que las entradas presupuestarias ya no pueden cumplir con esta función.

En definitiva, las relaciones entre los comerciantes islami-zados y los poderes, revelan una dosificación sutil entre tolerancia y represión, en la que se optimizan los intereses respectivos de los grandes comerciantes, de las instituciones políticas y de los agentes del Estado.

Lo cierto es que, a diferencia de las estrategias oficiales de integración regional, los actores del comercio transfronterizo han demostrado una gran vitalidad; han sabido valerse de las disparidades económicas y monetarias para desarrollar su negocio, de tal modo que los poderes se lleguen a interesar por sus éxitos económicos. Animan hoy uno de los únicos sectores de actividad rentable de la subregión. Su futuro no parece amenazado por la generalización de los programas de ajuste estructural, éstos, que preconizan una reducción de los derechos de aduana, se establecen no obstante en función de las particularidades de cada país, de modo que no amenazan las disparidades interestatales. En cambio, la “delocalización” de los fondos acumulados por las redes comerciales de África occidental podría acabar por prefigurar —o al menos contribuir— a un nuevo mapa de los dinamismos interestatales. Es el caso de las inversiones en Nigeria efectuadas por negociantes *haussa* de Níger, o de las inversiones en Burkina que realizan actualmente transportistas y comerciantes *yarse* y *diula* instalados en Costa de Marfil.

Ideología de los negocios, ideología religiosa

Las migraciones comerciales sin duda dieron origen a la islamización acelerada del África negra contemporánea. Ésta se arraiga en una tradición antigua de erudición que produjo

letrados musulmanes cuya fama solía ir más allá de la frontera sahariana. Nace en el siglo IX, cuando los mercaderes *soninke* entran en contacto con los comerciantes musulmanes de África “camitosemítica” (parte oriental), y se generaliza en el apogeo de los grandes imperios *mandingue* y luego *songhai*. La difusión del islam fue constante durante la colonización —resultó ser a menudo un instrumento de identidad y de resistencia ante la dominación colonial— y después de la independencia. En efecto, la escuela árabe o *medersa* representa una alternativa ante el fracaso generalizado de los sistemas educativos de tipo occidental que los estados ya no pueden financiar, como tampoco logran satisfacer las esperanzas sociales que suscitan. Si bien el islam es ampliamente mayoritario en el área saheliana, no se confina a ella. Se ha extendido bastante lejos en las regiones boscosas y costeñas, a raíz de la implantación de las comunidades comerciantes *diula*, *malinke*, *yoruba* o *haussa*. Coexisten entonces con los cultos locales y las religiones importadas de Europa, como en el centro y el sur de Nigeria, donde el área *ibo* sigue siendo el único enclave exclusivamente cristiano, o en el área *akan* de Costa de Marfil.

La acumulación comercial y la islamización siempre estuvieron ligadas en la subregión, y los intentos del Estado para separar los universos religiosos y comerciales no produjeron los resultados esperados: los ingresos comerciales siguen financiando inversiones de tipo religioso que, a cambio, confieren un prestigio y un poder de los que se valen los comerciantes para valorizar sus negocios. La “desviación” por parte del islam del capital comercial constituye uno de los motores esenciales de los mecanismos de financiamiento y de reproducción del mundo de los negociantes, de modo que se puede hablar de “inversión” (Labazée, 1991) para designar las funciones singulares atribuidas al mundo religioso por los comerciantes. Aunque estas inversiones suelen efectuarse de manera individual, sus efectos son perceptibles sobre todo en los grupos de comerciantes que sacan de ellas diversas ventajas desde el punto de vista de sus negocios.

En primer lugar, las inversiones religiosas unifican las doctrinas y los ritos oficialmente reconocidos en el seno de un mismo espacio comercial. Por consiguiente, las relaciones de negocios adquieren un carácter sagrado que garantiza la seguridad de los movimientos comerciales. Es el caso entre Maradi (Níger) y Kano (Nigeria), donde las corrientes comerciales, en su mayoría informales, suelen canalizarse en el seno de las relaciones de comunidades y de cofradías. Dicho de otro modo, participar en el negocio interregional supone la aceptación previa de una orden religiosa, garante de una conducta profesional socialmente admitida. El crédito comercial, que se otorgue en dinero o en mercancías, se apoyará por ejemplo en un contrato moral entre un cliente y su proveedor⁹ concluido ante Dios. En el mundo *haussa*, en cada etapa de la cadena de circulación comercial, los extranjeros deben tenerse confianza mutua, y ésta nace principalmente de la adhesión a la misma creencia religiosa. Más que la pertenencia a una misma familia o etnia, la afiliación colectiva a una orden confesional es la que garantiza la relación comercial con base en una fraternidad designada por el término de *abokin amana*.¹⁰

En segundo lugar, el islam desempeña una función reguladora en la integración de los recién llegados a los negocios: de hecho, el reconocimiento de la deontología y de las jerarquías confesionales o de cofradías, controladas a nivel financiero por los grandes negociantes, resulta indispensable para quien pretende ingresar a las redes de comercio foráneo. Por ejemplo, muchos miembros del movimiento sunnita *Yan Izala* se han adherido a esta corriente con el fin de contar con el apoyo material y con las facilidades comerciales y financieras que la *wahbiya* proporciona a sus discípulos. Los grandes comerciantes ya instalados disponen así de un poderoso

⁹ Dado que unos acuerdos comerciales ilegales no pueden implicar ningún contrato escrito, resulta obvio que sólo se pueden establecer a partir de la confianza mutua garantizada por una adhesión común a principios religiosos.

¹⁰ Los comerciantes *haussa* usan este término para designar una relación de confianza basada en la fe religiosa (Agier, 1983).

incentivo, ya sea para fortalecer su red con clientes y “obligados”, o por el contrario, para obstaculizar la trayectoria de un joven considerado como demasiado ambicioso. He aquí una de las principales causas de la fragmentación de la comunidad islámica de África occidental (*umma*) en diversas tendencias rivales: los conflictos de influencia entre las cofradías sufis, y entre éstas y los movimientos de carácter reformista o fundamentalista, suelen tener como único objetivo el traducir en el lenguaje sagrado, rivalidades comerciales entre negociantes ya ricos y jóvenes deseosos de participar en el festín.

En tercer lugar, el islam implica un código de ética en los negocios, hecho de prescripciones y de prohibiciones en materia financiera y comercial. Por ejemplo, las prácticas especulativas están prohibidas: el beneficio comercial se admite en cuanto remunera un servicio ofrecido a la colectividad, y no cuando empobrece a algunos de sus miembros. De modo que el comprar por debajo de su valor una mercancía a un productor que tiene una necesidad urgente de efectivo, o el revender un producto después de haber creado una escasez artificial en el mercado, son acciones condenadas por los usos en vigor. Lo mismo ocurre con la recaudación y el pago de intereses (*riba*) al otorgar un préstamo, ambos formalmente prohibidos. Toda ventaja financiera sacada de una obligación de reembolsar un monto de dinero queda por consiguiente excluida. Sin embargo, todas las comunidades de comerciantes musulmanes se valen de la imprecisión semántica del *riba* para obtener una buena remuneración de sus préstamos: pago por un dependiente de un porcentaje de las ganancias generadas por el préstamo —que se asimila entonces a la participación en un negocio—, entrega de un “donativo” en agradecimiento por un dinero adelantado, múltiples formas de renta-venta, etc., de modo que los operadores se ven obligados a distinguir los intereses conformes (*riiba*) de los intereses no conformes (*riba*) con los usos islámicos.

Se podrían mencionar aquí muchas otras obligaciones, como el rechazo de la mentira con fines de lucro, que tienen

una incidencia directa en el financiamiento de las actividades. Pero cabe señalar que este conjunto de usos sagrados, no está hecho para que lo respeten al pie de la letra, y sufre, en la práctica múltiples alteraciones y manipulaciones, a menudo toleradas. En efecto, la especulación es uno de los incentivos de la acumulación comercial. Sin embargo las transgresiones —cuando comprometen la reproducción de la esfera comercial, amenazan las jerarquías y las relaciones de poder entre las redes rivales, o suscitan conflictos de intereses abiertos entre los negociantes y los estados— exponen a sus autores a la reprobación de toda la comunidad religiosa, así como a la exclusión de los circuitos comerciales.

Por último, cabe subrayar que las inversiones religiosas efectuadas por los grandes comerciantes de Níger se deben a que éstos necesitan, para fortalecer y desarrollar sus negocios, poseer un “capital de gracia institucional” (Bourdieu, 1971) reconocido por sus redes de abastecimiento y de distribución. De hecho la autoridad simbólica de los grandes comerciantes *diula* de Malí y de Costa de Marfil ante sus empleados resulta ser, en ausencia de contrato escrito, la única forma de dominación y de tutela que pueden imponer a aquellos “empleados” quienes, a pesar de ser la base de su fortuna, no reciben más remuneración para su trabajo que regalos o, en el mejor de los casos, una comisión.

En el marco de esta ética de los negocios, el banco privado moderno nunca desempeñó un papel clave para la adquisición de activos fijos por parte de los comerciantes. De hecho, en la mayoría de los casos, los equipos de estos operadores económicos —como los edificios, hangares, vehículos, materiales de oficina—, están financiados con fondos propios y no con préstamos. Los intereses exigidos por los bancos no constituyen en este caso el obstáculo cultural dirimente que podríamos imaginar.¹¹ En realidad, las inmo-

¹¹ Los bancos islámicos de la subregión que sólo cobran gastos de gestión en los créditos —estos gastos corresponden por cierto a los intereses que cobra el sistema bancario occidental— se encuentran desde este punto de vista en la misma situación que este último.

vilizaciones corporales de los establecimientos comerciales, así como el parque inmobiliario poseído por los grandes negociantes, que podría servir para garantizar préstamos, suelen declararse con otros nombres por razones fiscales, y más generalmente por desconfianza ante el formidable poder depredador de los bancos. Por consiguiente, los sectores bancario y comercial tienden a vivir en una mutua ignorancia, a menos por lo que respecta a compromisos a mediano y largo plazo; éstos por ejemplo representan 4.6% de la totalidad de los créditos distribuidos al sector privado de Níger, y dichos créditos no alcanzan 40% de los empleos bancarios. Paradójicamente, el único sector de las economías de África occidental cuya tasa de rentabilidad interna sería suficiente para cubrir el riesgo de los bancos —tasa estimada en 14% en 1993—, pide pocos préstamos a largo plazo, mientras que el sector llamado moderno no resulta suficientemente competitivo para proponer proyectos susceptibles de obtener la confianza de los bancos.

En cambio, las redes comerciales africanas suelen recurrir al préstamo para financiar una parte de su fondo de operaciones, tanto para los negocios oficiales como para los informales. En Níger, los bancos privados habían acumulado de este modo más de 30 mil millones en préstamos a corto plazo en 1992, concentrados principalmente en el comercio y la construcción. Con todo, el uso del descubierto bancario no es más que una de las numerosas maneras de realizar transacciones comerciales: los créditos en mercancías y la movilización de fondos de comerciantes aliados, son sin duda los instrumentos más usuales, aunque no se proporcionan datos precisos al respecto. Además, los recientes fracasos del Banco de Desarrollo de la República de Níger (BDRN) tienden a alejar a los comerciantes del banco moderno, ya sea porque participaron en su crisis, o porque una parte de sus capitales se quedaron congelados en esta institución.¹²

¹² En efecto, el monto de las cuentas congeladas por el BDRN durante su liquidación se eleva a 22.5 mil millones, es decir, 79% del total de los depósitos

Sea lo que fuere, cabe señalar que si bien el préstamo de una institución financiera puede resultar útil para concluir un negocio de una dimensión excepcional, nunca fue la base de las grandes fortunas del mundo comercial de África occidental, que se ha dotado desde hace mucho tiempo de sus propios códigos de funcionamiento, los cuales se ajustan mejor a las exigencias del comercio subregional.

La historia de la mayor parte de las grandes fortunas de África Occidental comprueba que el acceso al capital inicial depende de la integración a una red relacional, a menudo de inspiración islamista, en cuyo seno asimilan las prácticas profesionales, se traban los contactos necesarios, se aprenden los grandes ejes comerciales. Además, las primeras ganancias de los comerciantes sirven tanto para aumentar las actividades como para capitalizar una "riqueza en hombres". Es decir, aumentar el número de parientes dependientes y clientes susceptibles de trabajar para ellos o de hacerles un favor cuando lo necesiten. Del número de estos "obligados" dependerá la amplitud de las actividades y la extensión espacial de la red comercial.

Es cierto que los poderosos hombres de negocios procedentes del movimiento sunnita, designados con los términos de *wahhabites* o *Yan Izala*, han modificado considerablemente las reglas de la distribución que prevalecían en la competencia para la acumulación de los hombres. Al predicar la parsimonia y denunciar los gastos suntuosos —costo excesivo de las fiestas religiosas, mantenimiento de una abundante clientela, financiamiento abusivo de las jerarquías de las cofradías, por ejemplo—, estos adeptos parecen motivados por una ética semejante a la del mundo protestante descrita por Max Weber (1964), en la que la empresa adquiere su autonomía respecto a las comunidades, ya sean domésticas o religiosas. Sin embargo, esta racionalización de las prácticas caritativas sólo parece influir en los comerciantes más jóvenes, a quie-

bloqueados en los cinco establecimientos financieros que sufrieron reveses a principios de los noventa.

nes el acceso a los sectores rentistas —como el comercio de cereales o de textiles cuyos márgenes de ganancia son más confortables— les fue negado por sus mayores. De modo que estos comerciantes se han orientado hacia sectores como las mercancías generales,¹³ cuya rentabilidad global se debe a la constancia del abastecimiento y de la gestión de las reservas. Dicho de otro modo, han encontrado en la denuncia de las prácticas ostentosas una justificación de sus propias coacciones económicas, y una manera de quebrantar las posiciones monopólicas de los grandes comerciantes.

Formación y estructura de un espacio económico transfronterizo: el ejemplo de la frontera Níger-Nigeria

Las redes comerciales tuvieron que establecer rápidamente su propia organización, definir los principios comerciales y financieros que regulan los flujos paralelos entre Níger y Nigeria, construir el espacio para facilitar las sinergias y contrarrestar las políticas represivas o de control de los intercambios. Esta ardua labor de construcción y de mantenimiento de un espacio transfronterizo dinámico económicamente se apoya en la presencia del mundo *haussa* en ambos lados de la frontera. Pero no debemos considerar la identidad “étnica” como un factor que predispone naturalmente a una circulación comercial entre ambos países, como tampoco viene al caso comprender los flujos contemporáneos como vestigios de un pasado precolonial. Todos los espacios transfronterizos de la subregión se orientan hacia la capitalización de los recursos surgidos de las diferencias de potencial, de las dimensiones complementarias de los recursos naturales, así como de las disparidades de cambio, de políticas económicas, de tasación arancelaria y de régimen fiscal, de modo que los lazos históricos, religiosos o étnicos entre las poblaciones

¹³ Nos referimos aquí a la comercialización de los productos provenientes en su mayoría del mercado mundial que tienen tasas de márgenes reducidas, como los de la industria agroalimentaria —concentrado de jitomate, lácteos, pastas, etcétera.

sólo representan “factores de enlace” que se activan más o menos en función de imperativos económicos estrictos. Otras regiones interestatales, que también podrían haber servido de ejemplo, demuestran que el interés económico resulta ser el vector primordial de las sinergias fronterizas, y que los operadores realizan sus oportunidades gracias a un trabajo de imaginación que elabora una historia común y “solidaridades” territoriales, étnicas y religiosas a menudo putativas.

En fin, el espacio de intercambios entre Níger y Nigeria se compone de grandes centros urbanos dedicados al comercio —para Níger, las ciudades de Maradi, Zinder y Konni son las más importantes; para Nigeria, se trata de Maiduguri, Kano y Sokoto—, y de mercados de concentración y almacenamiento de mercancías, situados cerca de la frontera. En realidad, toda la zona transfronteriza parece estructurada en torno del intercambio interestatal que polariza la actividad tanto comercial y financiera como productiva, sin que las autoridades puedan ejercer un verdadero control sobre ella.

Los flujos interestatales

Una proporción nada desdeñable de los flujos comerciales entre ambos países implica intercambios de productos locales, particularmente alimenticios: ganado, chufa, cebolla para las exportaciones de Níger; mijo, sorgo y maíz para las exportaciones de Nigeria. A veces, estos movimientos son intercambios difusos que unen, a pesar de la frontera, poblados vecinos. Sin embargo, la mayor parte de estos flujos enlazan las grandes ciudades comerciales del norte de Nigeria con las de Níger, y participan en el equilibrio alimentario subregional. En los años de sequía y de gran déficit agrícola en Níger, Nigeria puede mandar más de 300 000 toneladas de cereales a su vecino del norte: en el sentido opuesto, la exportación del ganado de Níger abastece constantemente de carne las grandes ciudades de Nigeria.

Por otra parte, muchos comerciantes de Nigeria, que suelen establecerse en las grandes ciudades del norte de su país, se surten en Níger de productos del mercado mundial cuya importación está prohibida.¹⁴ Entre éstos figuran principalmente los textiles holandeses o ingleses, los cigarros ingleses o americanos, el arroz pakistaní, los licores, los aceites comestibles y los artículos de lujo; todos estos productos son objeto de un vasto comercio de tránsito y reexportación desde Níger. A cambio, ciertos del valor reducido de la naira en el mercado paralelo de divisas, los comerciantes de Níger importan masivamente productos fabricados por la industria de Nigeria —textiles de baja calidad, detergentes, bienes agroalimentarios, materiales de construcción y particularmente hidrocarburos.

Una tercera categoría de transacciones interestatales concierne a las transferencias directas de capitales de una ciudad a otra. Al parecer, no corresponden a ningún movimiento comercial; es el caso cuando un empresario de Nigeria decide mandar nairas a su colaborador de Níger, con el fin de recuperar francos CFA que luego se convertirán en dólares, libras esterlinas o francos franceses. En efecto, estas divisas fuertes son muy codiciadas entre los operadores de Nigeria, quienes desean importar bienes de Europa o de Estados Unidos pero no pueden conseguir las divisas necesarias en el Banco Central de Nigeria. Cabe notar también que entre estas transacciones no comerciales, el norte de Nigeria se ha convertido en un lugar privilegiado de inversión de capitales y de ahorro de los operadores privados de Níger: la industria y los bienes inmuebles son polos de inversión frecuentes, mientras que semejantes inversiones escasean en Níger.

La mayoría de estos flujos comerciales o financieros son ilegales; no están registrados en las fronteras, y tampoco pasan por el circuito bancario. Y como fracasaron los pocos

¹⁴ Cabe recordar que, a pesar del movimiento de liberalización del comercio exterior emprendido en 1986, quince grupos de productos todavía estaban prohibidos a finales de 1993 a la importación en Nigeria, con el fin de proteger las industrias locales.

intentos de los poderes públicos para orientar el reglamento de las transacciones comerciales hacia circuitos bancarios —sistema de cuentas en el Ministerio de Finanzas, cámara de compensación—, las redes comerciales manejan en mercados monetarios paralelos, casi la totalidad del cambio generado por los flujos entre Níger y Nigeria.

La estimación de los movimientos comerciales clandestinos entre Níger y Nigeria resulta particularmente delicada, e implica métodos de investigación complejos. En 1993, estos flujos fueron estimados, por lo que respecta a Níger, en aproximadamente 70 mil millones de francos CFA (Grégoire, Labazée, 1994) repartidos como se muestra en el cuadro 3.

CUADRO 3
Flujos comerciales clandestinos entre Níger y Nigeria
(millones de francos CFA, 1993)

<i>Exportaciones reexportaciones</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje del total</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje del total</i>
Cigarros	16 100	66	Azúcar	15 000	35
Ganado	3 100	13	Material para construcción	10 000	23
Textiles	2 500	11	Hidrocarburos	6 700	16
Otros	2 500	10	Cereales	4 000	9
			Diversos	4 000	9
			Cigarros	2 700	6
			Textiles	950	2
Total	24 200	100	Total	43 350	100

Fuente: Grégoire E. Labazée, *Le fonctionnement du marché parallèle des changes et ses incidences sur le commerce cerealier entre le Niger et le Nigeria*. Niamey, Orstom-GRID-Mission de Coopération, 1994.

En la práctica, las redes *haussa* que efectúan transacciones comerciales, han tenido que organizar el espacio para facilitar las operaciones y mantener cierta prudencia frente a las autoridades represivas.

De modo que cada gran ciudad es un pilar para los circuitos de negocios y de finanzas paralelas. Kano, Sokoto y Maiduguri son, por ejemplo, ciudades comerciales en las que

se concentran los mayoristas de cereales, cemento, textiles, bienes de consumo diversos y abonos agrícolas. Muchos de estos comerciantes, cada uno especializado en un sector—cada categoría de producto está controlada, cuando mucho por una decena de operadores—proviene de Níger y tienen bodegas dedicadas exclusivamente al abastecimiento de Níger. Cuentan con colaboradores en seis grandes mercados fronterizos de Nigeria que por su parte mantienen relaciones estrechas con los comerciantes establecidos en las grandes ciudades de Níger. Un encargo en firme que contrae un comerciante de Níger con un abastecedor, se traduce por un envío de mercancías desde las bodegas de las grandes ciudades de Nigeria hasta los mercados fronterizos, y luego por el paso de la frontera mediante diversos medios ilícitos. El encargo se almacena en Maradi, Konni o Zinder, y luego se reexpide discretamente hacia su destino final.

La circulación de los bienes es el momento delicado en que las redes se exponen a la represión fiscal, aduanera, policial y militar. Los comerciantes se protegen mediante convenciones informales con estas autoridades: cada categoría de bienes que pasa la frontera de manera ilegal implica pagos ocultos a los agentes de la fuerza pública de acuerdo con un baremo fijo, negociado y sin sorpresa. Es decir, los comerciantes han logrado despertar el interés de los miembros de las administraciones represivas hacia su actividad. Sin embargo, cabe distinguir entre los grandes empresarios comerciales (*al hazai*) a los que negocian verdaderos acuerdos ocultos, de modo que gozan de una protección casi absoluta, y a los pequeños operadores del fraude que prefieren correr el riesgo de pasar la frontera sin negociaciones previas.

El último elemento clave de la organización del mercado paralelo radica en la necesidad de iniciar y concluir cada operación comercial con una conversión en la moneda del país exportador. De modo que cada ciudad y pueblo cuenta con su mercado monetario paralelo controlado por unos “monederos” (*Masu Changi*) profesionales. La importación a Níger de bienes manufacturados, cereales e hidrocarburos

de Nigeria, por ejemplo, es precedido de una compra de naira a cambio de francos CFA en las casas de cambio, y a la inversa para los movimientos de exportación. Sin embargo, existen dos excepciones: por una parte, algunos comerciantes prefieren practicar el trueque en vez de pagar una comisión de cambio en el mercado paralelo. Así, los comerciantes anglófonos llevan a Níger telas de Nigeria que intercambian directamente por cigarros, sin pasar por los *masu changi*. Por otra parte, algunos operadores de Nigeria que buscan francos convertibles, venden productos en Níger a precios de *dumping*, con el único fin de obtener divisas.

La organización de mercado cambiario paralelo

Ubicadas en los ejes viales importantes que las comunican directamente con Sokoto y Kano, dotados de una población considerable que les confiere un papel de mercados de consumo, orientadas por último hacia el abastecimiento de bienes diversos a la capital de Nigeria, las ciudades de Konni, Maradi y Zinder constituyen los principales centros comerciales y financieros en las relaciones entre Níger y Nigeria. Aunque es ilegal, el cambio paralelo se tolera en todas estas ciudades, en las que los cambistas pagan un derecho y están registrados en las contribuciones como agentes de cambio y bolsa; en Maradi, están organizados en un sindicato con un presidente, un vicepresidente y un tesorero que rigen los usos de la corporación y las relaciones con las municipalidades y las cámaras de comercio. En Konni, los principales profesionales del cambio desempeñan funciones oficiales, a menudo políticas. Cabe señalar que en Malanville —que constituye un enclave comercial nigeriano en el norte de Benin— los “monederos” desempeñan un papel clave en la orientación política y social de la comunidad nigeriana; en esta calidad mantienen relaciones constantes con una de las subprefecturas vecinas de Níger. En muchos casos, los medios cambiarios mantienen lazos estrechos con los políticos de Níger, a

los que financian con sus propios fondos, si no es que son sus tesoreros locales.

Sin embargo, la tolerancia de la que gozan los mercados cambiarios paralelos en todas las plazas se debe al papel clave que éstos desempeñan en la regulación de los movimientos comerciales que se deciden principalmente en estas ciudades. Los medios cambiarios son altamente profesionalizados y concentrados en un número reducido de operadores que tratan directamente, o por medio de su red de dependientes el conjunto de los negocios que implican un cambio de divisa. Se observa poca ingerencia directa de las finanzas paralelas en el comercio transfronterizo, con excepción de los tratantes en ganado que revenden en Níger las nairas que sacaron de sus ventas en Nigeria. Más frecuentes, desde este punto de vista, son las interferencias con el medio transportista o en el caso de los negocios concluidos ocasionalmente. En Konni, las casas de cambio están situadas en la plaza de la mezquita y en la terminal de autobuses junto al mercado. Los mayoristas que operan ahí conservan las nairas en las cajuelas de los coches estacionados, así como en sus domicilios. Lo mismo ocurre en Maradi, cerca de la terminal de autobuses y del BDRN que reúnen a los principales cambistas.

Al igual que el comercio, la actividad de cambio se efectúa a escalas muy variadas. Reúne a *operadores ocasionales*: se trata de comerciantes que, tras haber realizado una exportación hacia Nigeria, intentan deshacerse de sus nairas sin tener que pagar una comisión a los profesionales. Muchos comerciantes se convierten así en cambistas ocasionales cuando venden lo que acaban de ganar. También existen *flotantes*: detallistas de nairas independientes que recorren las calles en búsqueda de clientes. Los *detaillistas profesionales* son por su parte agentes de cambio que trabajan por su cuenta con un escaso capital. Compran o piden préstamos a los mayoristas antes de revender a particulares y pequeños comerciantes, según la tasa vigente. Estos agentes están presentes en todas las plazas, pero tienden a ser los únicos en las pequeñas

plazas de cambio de Níger, su fondo de operaciones nunca rebasa un millón de francos.

Más arriba del circuito financiero están los mayoristas. Son pocos en cada ciudad: dos en Konni; aproximadamente seis en Maradi; máximo, cuatro en Zinder. De modo que una decena de operadores domina el mercado cambiario en Níger. Aunque son rivales, estos "magnates" del cambio mantienen buenas relaciones entre sí y se ponen de acuerdo para fijar la tasa de cambio y determinar las transferencias de divisas. Su actividad está organizada de manera piramidal. Cuatro adjuntos ayudan a cada mayorista, a menudo parientes, quienes administran puntos de venta en los mercados, las terminales de autobuses, y los pueblos fronterizos cercanos. Estos dependientes suelen desplazarse a otras ciudades cambiarias para transmitir informaciones o transferir fondos. Estos adjuntos tienen a su vez a dependientes —detallistas, "señuelos" por ejemplo—, a los que remuneran con comisiones. Algunos "señuelos" se contratan a jornal. El adelanto de un capital es frecuente entre los diversos niveles de la jerarquía de los medios cambiarios, comprobándose las cuentas cada noche.

De modo que se deben distinguir por un lado los flujos comerciales de pequeña y mediana magnitud —que, en el caso de la importación ilegal de textiles y el tráfico local de gasolina, por ejemplo, se concluyen con "monederos" detallista que trabajan por su cuenta (compran diariamente la divisa de Nigeria a los *masu changi*) o más frecuentemente por cuenta de estos últimos—, y por otro lado, los flujos de montos elevados, como la importación por mayoreo de cereales o de materiales de construcción, que se realizan exclusivamente con los grandes mayoristas del cambio, después de una negociación porfiada en cuanto a la tasa que se debe aplicar. La estrategia de los mayoristas consiste en incrementar su "riqueza en hombres", es decir, el número de sus dependientes que distribuyen la naira al por menor. De hecho, cuanto más dura se pone la competencia entre ellos, más favorable tiende a ser para la clientela. Por consiguiente,

los grandes cambistas tienen la esperanza de que los comerciantes locales renuncien a abastecerse en Nigeria, lo que aumentará otro tanto el volumen de los negocios que subcontratan. Cabe subrayar también que en estas plazas, los “monederos” desempeñan un papel de prefinanciadores de operaciones comerciales cuando los comerciantes que uno conoce no poseen el fondo de operaciones necesario. Sin embargo, esta práctica del crédito sólo se permite para las transacciones realizadas rápidamente —en menos de una semana— puesto que los cambistas procuran no deshacerse demasiado tiempo de un capital que suelen prestar sin intereses. Por lo tanto, el monto y el plazo de los préstamos dependen estrechamente de la velocidad de rotación de las reservas de naira poseídas por los mayoristas de divisas: sólo se prestan las reservas de divisas nigerianas que los cambistas no piensan vender en efectivo durante los próximos días. En cambio, cuando el préstamo merma el fondo de operaciones del “monedero”, éste cobra una remuneración en forma de participación en los beneficios comerciales realizados por el que pide el préstamo.

Con todo, el papel principal de los “monederos”, el que explica el carácter profesional de su actividad, radica en las relaciones que mantienen con sus proveedores de nairas establecidos en Nigeria o en Benin, así como con sus homólogos de las ciudades vecinas de Níger. En efecto, Konni, Maradi y Zinder son ciudades en las que el saldo de las operaciones comerciales tiende a ser negativo, de modo que las necesidades de divisa nigeriana son permanentes. Por consiguiente, la red relacional de los grandes cambistas, así como los densos circuitos de información que elaboraron, son los instrumentos indispensables del financiamiento del mercado paralelo y por ende, de la circulación comercial. De hecho, garantizan un suministro constante y rápido de nairas tan pronto como una disparidad de cambio justifica una transferencia. Los grandes patrones de cambio sólo obtienen la naira a través del juego de transferencias financieras, y no de su

participación directa en el comercio transfronterizo, lo que explica la "autonomización" del mercado cambiario paralelo.

En las ciudades de Nigeria, las actividades comerciales como tales, y las del cambio monetario resultan a la vez especializadas y estrechamente enlazadas. Por una parte, como en Níger, cada ciudad cuenta con una o varias plazas de cambio paralelo dominadas por un número reducido de "monederos" profesionales. En Kano, los puntos de cambio suelen ubicarse en el barrio Wappa, en el que se encuentra la mayor parte de las casas de cambio. Cada casa emplea a unos *street brokers* por las calles de la ciudad, que recaudan directamente las divisas, o que mandan clientes a su patrón. A pesar de ser rivales, los responsables de las casa de cambio se reúnen todas las mañanas para estimar las reservas de divisas disponibles en la ciudad, enterarse de las tasas practicadas en las plazas vecinas y en Lagos, con el fin de establecer la cotización. Ésta se fija en la mañana, como a las 11 (se aplica la tasa de cambio del día anterior a las compras que preceden dicha cotización). Sin embargo, esta tasa puede cambiar varias veces al día en función de las transacciones efectuadas localmente, y de las informaciones que provienen de Lagos. Además del franco CFA, las principales divisas negociadas son el dólar, la libra esterlina y libanesa, el franco francés y el marco. Se observa el mismo tipo de organización en Sokoto y en Maiduguri. Cabe notar que una vez más los actores del cambio paralelo son distintos a los del mercado local, y que la especialización del oficio de cambista se manifiesta en todas partes por la existencia de asociaciones jerarquizadas, dirigidas por un presidente.

Sin embargo, cambistas y comerciantes de Nigeria son interdependientes, ya que una de las funciones de estos mercados de cambio es precisamente el convertir los francos CFA provenientes del saldo comercial positivo de los operadores de Nigeria, ya sea en nairas o en divisas fuertes. La regla en vigor confiere a la naira un papel clave para todas las divisas. Por consiguiente, una conversión en dólares de un ingreso en francos CFA proveniente, por ejemplo, de la expor-

tación de mercancías a Níger, induce una acumulación de las comisiones que suelen cobrar los *brokers* en las operaciones de cambio CFA-naira, y naira-dólar. Los grandes comerciantes de Kano y de Sokoto mantienen relaciones estrechas con los cambistas de la plaza a los que surten de francos, generalmente a cambio de nairas.

Para el año 1993, se estima en 13.3 mil millones de francos CFA las entradas de nairas comerciales en el mercado cambiario paralelo de Níger, y en 24.4 mil millones las salidas de nairas. Esta situación se debe al déficit comercial registrado por Níger, que exporta poco y compra grandes cantidades de bienes a Nigeria. En conjunto, la falta de divisa nigeriana en Konni, Maradi y Zinder habría alcanzado 11 mil millones de francos CFA en 1993. Por lo tanto, la tasa de cambio de la naira tiende a orientarse al alza, y la diferencia que se crea así con las ciudades del norte de Nigeria justifica las transferencias constantes que compensan esta disparidad. No debe sorprendernos el que estas transferencias clandestinas de efectivo, efectuadas en baúles y costales llenos de nairas, sólo se puedan realizar con la seguridad que ofrecen las relaciones sólidas establecidas con base en una misma pertenencia religiosa, fortalecida además por la antigüedad de los lazos que los unen.

Sinergias de los espacios transfronterizos

En muchos aspectos, la afirmación de espacios económicos transfronterizos en la subregión modifica la situación de la economía rentista estatal. El ejemplo de Níger y Nigeria sugiere que un profundo movimiento de reconfiguración de la economía productiva se está realizando, y a partir de la iniciativa de las redes comerciales se extiende al conjunto de las inversiones de capitales. En efecto, es frecuente que operadores económicos de Níger —y, cabe subrayarlo, miembros del ámbito político-administrativo—, inviertan fondos en la industria del norte de Nigeria, valiéndose de sus potenciali-

dades exportadoras; por lo tanto, contribuyen a la expansión manufacturera de dicha región a expensas de las industrias de importación-sustitución de su país. De hecho, la devaluación de la naira en los mercados paralelos desde 1986 acarreó en seguida una “delocalización” del ahorro privado y ambos fenómenos destrozaron el modesto tejido industrial de Níger establecido con fondos públicos en las dos primeras décadas de independencia. En total, una quincena de las principales unidades industrializadas de Níger cerraron bajo la presión de la competencia de los productos nigerianos del contrabando. Si bien el espacio de intercambio hace prosperar la industrialización del norte de Nigeria estimulada por los mercados de sus vecinos francoparlantes, también proporciona algunas ventajas al sector informal urbano de Níger, que se vale de la entrada a bajos costos de las materias primas, bienes intermedios y equipos provenientes clandestinamente de Nigeria. Los artesanos del textil, de la metalurgia y de la madera se abastecen así exclusivamente en los mercados fronterizos; del mismo modo, las necesidades nacionales de hidrocarburos quedan cubiertas en más de 50% por el *gaz oil* y la gasolina de contrabando —y en 90% en las ciudades fronterizas de Maradi, Zinder y Konni—. Podemos hacer la misma observación respecto a la actividad agrícola de Níger, indirectamente mantenida por la importación ilegal de abonos de Nigeria.

Basadas en un principio en oportunidades estrictamente comerciales elaboradas por redes islamizadas, las zonas fronterizas tienden así a reorganizar en su seno la actividad productiva y a readaptar los insumos —mano de obra, capitales, instrumentos de trabajo, etc.— con base en principios de ventajas comparativas. La expansión de los espacios transfronterizos induce también múltiples actividades de intermediarismo comercial y financiero —lo hemos podido observar con la organización del mercado cambiario paralelo—, así como oficios especializados en la circulación de la información.

Por otra parte, estas áreas dinámicas de intercambio y de división del trabajo ocasionan considerables crecimientos

que a menudo no corresponden a los esquemas de urbanización establecidos por las autoridades. La expansión de Maradi es ilustrativa, representa un verdadero polo comercial de Níger, que ha sabido imponerse económicamente a la capital Niamey. Lo mismo ocurre con la pequeña ciudad de Konni, que desde hace diez años se ha vuelto una aglomeración más atractiva para los migrantes que muchos municipios del país. También se podría citar el caso de la ciudad de Korhogo, situada en el norte de Costa de Marfil, cuya tasa de crecimiento —la más elevada del país— se debe a la función que desempeña en los circuitos subregionales de intercambio. Estos crecimientos urbanos singulares acarrearán una considerable modificación de los circuitos de financiamiento de las infraestructuras locales. En efecto, los grandes comerciantes situados en estas ciudades reinvierten una parte de los fondos capitalizados desde los mercados paralelos en inversiones colectivas que ilustran la magnitud de su riqueza. Si bien los financiamientos se orientan hacia la edificación de lugares sagrados y religiosos, sirven también para la creación de dispensarios, escuelas, pozos y sondeos, etc. Paradójicamente, las autoridades municipales y los servicios administrativos descentralizados, cuyos recursos escasean debido a la crisis de las finanzas públicas, se ven obligados a recurrir a los comerciantes para asumir sus gastos de funcionamiento y de equipamiento.

De una manera más general, las relaciones entre los hombres de negocios de África Occidental y las autoridades políticas y administrativas se transforman conforme se van afirmando espacios económicos transfronterizos dinámicos. Por otra parte, el proceso de democratización que concierne a muchos países de la subregión parece acelerar estos cambios. Relativamente autónomo respecto a los poderes, dotado de una base financiera considerable, el capital comercial subregional se encuentra en el corazón de la nueva configuración políticofinanciera: por su respaldo económico y su autoridad sobre las comunidades religiosas, por la amplitud de sus redes de dependientes que pueden movilizar con fines

militantes, es capaz de apoyar tanto las ambiciones de los antiguos partidos únicos, como las nuevas organizaciones políticas.

Esta situación resulta, en muchos aspectos, singular. En primer lugar, el multipartidismo revela el poder de consagración política que tienen desde hace mucho tiempo los comerciantes, particularmente en los países sahelianos: éstos influyen en la fama de los hombres políticos, en los partidos y en las alianzas; como ocurre en Burkina Faso, donde cada escutrinio es precedido de una competencia para captar el apoyo de los comerciantes *diula* y *yarse*; asimismo en Níger, donde los magnates de los mercados cambiarios paralelos CFA-naira suelen ser miembros notables de partidos y administrar sus tesorerías regionales. En segundo lugar, los estados no pueden aplicar estrictamente las reglamentaciones aduaneras y fiscales a estos negociantes. De modo que dependen de su buena voluntad, tanto para el financiamiento de infraestructuras regionales, como para cubrir los gastos continuos de las instituciones de la democracia: recientemente, las autoridades agradecieron oficialmente a uno de los grandes negociantes de arroz de Níger por el "patriotismo de los adelantos en tesorería que ha concedido al Estado en momentos difíciles, y ahora le toca al gobierno ayudarlo con exoneraciones excepcionales, aduaneras y fiscales." En tercer lugar, el apoyo político de un comerciante implica tanto una lógica militante como una estrategia comercial, ya que espera sacar recíprocamente, ventajas financieras o protecciones a cambio de sus inversiones políticas.

Esta nueva dinámica financiera encierra también la oportunidad para los medios de negocios de acceder a las instancias dirigentes de los partidos políticos, y en ciertas ocasiones, de crear su organización. Del estudio de la composición social de los 17 partidos oficiales en Níger en 1993, se destaca que los operadores privados representan 17% de los 416 responsables de los órganos dirigentes, y que dos de estos partidos fueron fundados por promotores de gran envergadura. Lo

mismo en el parlamento, donde los comerciantes ya gozan de una amplia representación. En Costa de Marfil, varias diputaciones del norte están en manos de personalidades del mundo de los negocios. También en Nigeria la nueva y poderosa influencia de los capitalistas negociantes, industriales y financieros modifica la configuración federal. Los operadores, acostumbrados hasta hace poco a financiar discretamente las ambiciones de los miembros de la clase política, se impusieron ya en el escenario del poder.

Cabe señalar que este surgimiento del mundo de los negocios en el ámbito político acentúa la desarticulación financiera de los estados. Actualmente, la informalización y la desfiscalización se imponen en todas partes sin que las autoridades tengan los medios políticos para impedirlo. Pero a largo plazo, conforme se va afirmando el proceso de control de las decisiones económicas por parte de los comerciantes, éstos parecen tener la oportunidad histórica de favorecer la transición al mercado, aunque tengan que "patrimonializar" las políticas económicas en sí. En fin, la historia del capitalismo occidental, así como la de los nuevos países industriales, no es sino la de la sumisión de las estructuras estatales ante los intereses bien comprendidos del mundo de los negocios.

BIBLIOGRAFÍA

- Agier, M. (1983), *Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé*, París, Ostrom.
- Amselle, J. L. (1985), "Socialism, capitalism et précapitalism au Mali", en H. Bernstein, B.K. Campbell, *Contradictions of Accumulation in Africa*, Beverly Hills, Sage.
- Banco Mundial (1993), *Word Tables*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- (1993), *Le miracle de l'Asie de l'Est. Croissance économique et politique publique*, Washington.
- (1994), *L'ajustement en Afrique. Réformes, résultats et chemin à parcourir*, Washington.

- (1995), *African Development Indicators 1994-1995*, Washington.
- Bourdieu, P. (1971), "Histoire et structure du champ religieux", *Revue française de sociologie*, núm. XII.
- Braudel, F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. Le temps du monde*, París, Armand Colin.
- Brunet-Jailly, J. (1995), *Où est, vu du sud, l'obstacle au développement social?*, París, Ostom-MAE.
- Cinergie (1992), *Perspectives à long terme en Afrique de l'ouest: population, espace et développement*, Abidjan, BAD-OCDE.
- Grégoire, E. y P. Labazée (eds.) (1993), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, París, Karthala-Orstom.
- y P. Labazée (1994), *Le fonctionnement du marché parallèle des changes et ses incidences sur le commerce céréalier entre le Niger et le Nigeria*, Niamey, Orstom-GRID-Mission de Coopération.
- Labazée, P. (1988), *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, París, Karthala.
- Lipietz, A. (1988), *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, París, La Découverte.
- Naudet, J.D. (1994), *Elements de vision économique prospective. L'Afrique de l'ouest à l'horizon décennal*, París, DIAL, documento de trabajo.
- Weber, M. (1967), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, París, Plon.

Carlos Alba, Ilán Bizberg, Hélène Rivière
compiladores

LAS REGIONES ANTE LA GLOBALIZACIÓN



**CEMCA
ORSTOM
EL COLEGIO DE MÉXICO**

LAS REGIONES ANTE LA GLOBALIZACIÓN

Competitividad territorial y recomposición sociopolítica

Carlos Alba
Ilán Bizberg
Hélène Rivière d'Arc
compiladores



EL COLEGIO DE MÉXICO
CENTRE FRANÇAIS D'ÉTUDES MEXICAINES
ET CENTREAMÉRICAINES
INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE
SCIENTIFIQUE POUR LE DEVELOPPEMENT
EN COOPÉRATION

301.37

R336

Las regiones ante la globalización, competitividad territorial y recomposición sociopolítica / Carlos Alba, Ilán Bizberg, Hélène Rivière d'Arc, compiladores. – México : El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales : CEMCA : ORSTOM, 1998. 728 p. ; 21 cm.

ISBN 968-12-0822-6

1. Regionalismo. 2. Planificación regional. 3. Relaciones internacionales. 4. Relaciones económicas internacionales. 5. Desarrollo económico.

I. Alba, Carlos, comp. II. Bizberg, Ilán, comp. III. Rivière d'Arc, Hélène, comp.

Portada de Mónica Diez-Martínez

Antonio Serna, *Campo cerrado*, técnica mixta sobre tela, 1985

Primera edición, 1998

D.R. © El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740, México, D. F.

D.R. © Centre Français d'Études Mexicaines et Centreaméricaines
Sierra Leona 330
Lomas de Chapultepec
11000, México, D.F.

D.R. © Institut Français de Recherche Scientifique
pour le Développement en Coopération

ISBN 968-12-0822-6

Impreso en México