LA INTEGRACIÓ SUPRANACIONAL:
EL REPTE D'EXPLICAR ELS DIFERENTS NIVELLS DE TRANSFERÈNCIA DE SOBIRANIA DELS DISTINTS CONTINENTS

Tesis Doctoral

Aharon Yair MacClanahan

Director de Tesi:	Ferran Requejo Coll
Doctorat i Departament:	Ciències Polítiques i Socials
Bienni del Doctorat:	2004-2005
Universitat:	Universitat Pompeu Fabra

Barcelona
Novembre, 2004

NOM DEL CAPÍTOL **Pàgina**

Primera Part: Preparacions

1. Introducció 3

2. Teories Existents 7

3. Aportació Teòrica d'Aquest Estudi 37

4. Metodologia 45

Segona Part: Incentius Econòmics

5. Introducció 56

6. Europa 63

7. Les Amèriques 107

8. Oceania 142

9. Àfrica 153

10. Conclusions 172

Tercera Part: El Filtre Polític (Consideracions Nacionals)

11. La Voluntat Popular 178

12. Consideracions Polítiques 217

13. La Confiança Interestatal i la Legalitat Intraestatal 238

Quarta Part: El Filtre Polític (Consideracions Individuals)

14. Vides Polítiques, Dinasties i Corrupció 258

15. La Ideologia Personal 283

Cinquena Part: Conclusions Generals

16: Conclusions Generals 308

Apèndix 1 320

Apèndix 2 322

Bibliografia Temàtica 337

Bibliografia Alfabètica 350

Llista d'Abreviatures 360

PRIMERA PART: PREPARACIONS

PRIMER CAPÍTOL: INTRODUCCIÓ

L'Europa de la postguerra ha anat presenciant un procés únic de reforma estatal des de la introducció del concepte d'estat-nació arran de la Revolució Francesa. Tractats econòmics de poca força han desembocat en un ens polític sense equivalents, transferint els països membres llur sobirania, de forma voluntària, al nivell supranacional.

Malgrat la unicitat del procés europeu, la importància de la recerca de la integració política transcendeix les fronteres europees. Escrivint l'any 2004, tres continents revesteixen algun tipus d'integració política, per molt efímera que sigui aquesta: l'Amèrica Central (la Comunitat Centro-Americana, Caricom, OECS), Sud-Amèrica (Mercosur, la Comunitat Andina), Àfrica (Ecowas, UEMOA, CEMAC, l'EAU etc.), i Europa (UE, el Consell Nòrdic). Només a Àsia (ASEAN), Oceania (Nova Zelanda-Austràlia), Nord-Amèrica (Nafta) i en el cas d'Efta, la integració s'ha vist limitada quasi exclusivament a afers econòmics.

Evidentment, Europa és l'únic continent on aquest procés ha afectat radicalment l'estructura política preexistent. Tanmateix, encara que es tracta potencialment sinó de retòrica, la majoria de les "unions" americanes i africanes s'han compromès oficialment a aspirar per abastar un nivell d'integració política comparable a l'europeu. Com la *herding theory of collective action* (per exemple: Levi-Faur, 2002) demostra, els conceptes tendeixen a escampar-se a d'altres parts del món, un cop que un exemple exitós s'ha donat. Això s'escau fins i tot si les condicions locals posen la seva adopció efectiva en dubte. Per això, és essencial estudiar la integració europea per tal d'entendre tant les causes i els efectes dels canvis per a Europa, com per als continents que tracten de copiar les seves experiències.

La gran pregunta és *per què* el procés d'integració política ha començat i *per què a Europa*, i quins factors han causat que el procés es desenvolupés amb tant d'èxit, sobretot quan veiem que les unions supranacionals dels altres continents no sembla que avancin més enllà d'una mera associació econòmica, en alguns casos amb trets lleugerament polítics, malgrat la retòrica força pro-integracionista de molts líders i

tractats llatinoamericans i africans. Per això, aquesta tesi intentarà donar una resposta satisfactòria a la pregunta: *per què els líders polítics europeus han estats més disposats a abandonar voluntàriament la sobirania de llurs nacions respectives en comparació amb els polítics en d'altres parts del món?*

Per analitzar aquest tema, haurem de començar amb una pregunta més bàsica i més teòrica: *sota quines condicions els polítics transfereixen voluntàriament la sobirania de la seva nació?*

Just després d'haver abordat aquesta qüestió, escau limitar l'amplitud de la pregunta: la transferència de sobirania que s'estudia ací és la de l'època moderna implicant les complicacions del sistema democràtic, la qual cosa inclou per força una dinàmica de regateig i "lobbying". Demés, l'època moderna es destaca per fortes identitats nacionals, factor que crea un electorat que sovint es demostra escèptic sobre la integració *política*. Vinculat al precedent, els líders polítics d'avui en dia sovint tenen trets nacionalistes dins la seva ideologia política, ja siguin d'esquerres o de dretes, en gran contrast amb l'aristocràcia medieval que es vanagloriava d'ésser *inter*nacional, "avant la lettre". Per exemple, la decisió de crear Gran Bretanya, l'any 1707, a través de l'*Act of Union*, fou presa a nivell de l'èlit política amb poca consideració pels sentiments del poble, el qual no tenia gairebé cap influència sobre el procés. A més a més, si deixem de costat les teories primordials del nacionalisme, tots els altres autors principals (per exemple Deutsch, Gellner i Hobsbawm) ensenyen clarament que el nacionalisme i la identitat nacional són, en gran mesura si no completament, fenòmens moderns. En conseqüència, es probable que, llevat les èlits, a pocs escocesos de l'any 1707 els preocupés la decisió integracionista del govern, més enllà dels seus interessos econòmics més directes. Per això, aquest estudi es limitarà a analitzar casos d'integració política "de l'època nacional".

Relacionada amb el precedent, la segona limitació serà que la mostra es redueixi als països democràtics. Quan es formà la Unió Soviètica, així com en el cas d'Escòcia, no es va consultar al poble. Malgrat l'existència d'identitats nacionals fortament consolidades, igual que en el grup anterior el regateig i "lobbying" democràtics eren absents. Un cop arribà la democràcia, la unió es va dissoldre, com era el cas també de Txecoslovàquia i Iugoslàvia. Com confirma la teoria del federalisme d'Elazar (1987),

la integració no-democràtica sol produir països inestables i poc duradors. L'essència de la integració forçada és tan distinta de la democràtica, que els resultats no serien generalitzables, ni comparables i tot.

Finalment, dos tipus d'integració que ja s'han explicat de forma satisfactòria són les situacions on hi ha una amenaça militar (o tal volta diplomàtica) a l'existència de l'estat (Riker: 1975 i altres dels seus primers treballs sobre aquest tema). En tals casos poques barreres de nacionalisme o interessos d'èlits solen obstaculitzar el camí envers la integració, ja que la destrucció probable del país en cas de no-integració sol ocasionar un canvi mental significatiu. Un cas molt il·lustratiu era la proposada unió franco-anglesa, quan just després d'haver començat l'ofensiva alemanya contra França (maig de 1940), Monnet i Chamberlain acordaren una fusió de França i el Regne Unit, indissoluble amb ciutadania compartida. La Unió Franco-Anglèsa es va formalitzar el 16 de juny de 1940. El fet que el govern britànic (històricament el més refractari a qualsevol tipus d'integració política) es pronunciés positivament respecte de la proposta, demostra el poder de la integració política quan hi ha presents importants amenaces militars. Evidentment, la invasió alemanya va impossibilitar l'execució del projecte.

Segons Riker (1975), el factor essencial que fa que aquest tipus d'unificació perduri o fracassi un cop que l'amenaça exterior ha desaparegut són els interessos que la federació ha pogut generar en l'entretant. Una altra consideració és l'èxit del procés de formació d'una identitat compartida entre les parts constituents, típicament intensivament fomentada per part del govern federal. La pregunta teòrica d'aquest estudi, tanmateix, és sota quines condicions els polítics transfereixen *voluntàriament* llur sobirania, la qual cosa exclou aquelles situacions d'amenaça existencial.

A la llum del precedent, havent arribat a la conclusió que la UE és l'únic cas exitós d'integració política dins aquestes limitacions, es formularà la pregunta bàsica de forma més complicada:

Per què els líders polítics europeus de "l'època nacional" han estat més disposats a transferir voluntàriament la sobirania de la seva nació a una institució supranacional que en d'altres continents, tenint en compte que cap amenaça militar o diplomàtica estava present a llur estat?[1]

Es contrastarà la UE, l'únic cas positiu, amb altres casos d'integració menys exitosa, fracassada, intencionada, o inexistent mentre les condicions semblaven favorables. Els casos negatius ens donen un mitjà de contrast útil, tant per entendre el nostre cas *positiu* millor, com per entendre per què els altres casos no ho són.

Sens dubte, les causes de la integració europea són múltiples: en essència estem tractant una situació única amb una multitud de factors favorables i alguns adversos que crearen aquest resultat singular, cosa que pràcticament impossibilita la tasca de crear una teoria de la integració determinista. En el seu lloc, es farà un intent de a) trobar els factors que expliquen la ruptura amb el passat, i b) d'aclarir per què, si alguns d'aquests factors estan presents fora d'Europa, fins el present no han donat peu a un procés d'integració política semblant.

[1] com es comprovarà al dotzè capítol, l'amenaça de la URSS va tenir molta menys influència en el procés integratiu europeu que alguns autors postulen.

SEGON CAPÍTOL: TEORIES EXISTENTS

En aquest capítol s'assajarà de descriure les teories existents de la integració política, amb un resum breu dels postulats dels autors més reconeguts en aquest camp, i una avaluació de llur utilitat per a aquest treball. La base teòrica principal d'aquest estudi es definirà sense negar que la majoria de les teories disponibles pugui brindar una contribució important a l'enteniment d'alguns fenòmens específics. En aquest sentit s'empraran diverses teories durant l'elaboració d'aquesta tesi, triades segons llur utilitat a explicar un fenomen estudiat, mentre que el marc formulat en aquest capítol i al següent constitueix la seva essència teòrica. Es dividirà la descripció de les teories en tres seccions: en primer lloc tractarem les dues teories principals en línies generals. Després fragmentarem aquestes en tres parts cadascuna segons quant subratllen tres elements específics com les causes de la integració política. Això crearà una "matriu" de possibles posicions teòriques envers la integració. Ultimarem la divisió amb un apartat que indica en quins sentits els autors més influents discrepen de llur classificació genèrica.

Les Dues Teories Principals

Les teories principals que expliquen el "per què" de la integració europea són les dues següents: el neo-funcionalisme i l'intergovernamentalisme (es tractarà el realisme dins l'intergovernamentalisme).

El neo-funcionalisme

El neo-funcionalisme s'ha de dissociar clarament del funcionalisme, el qual no és una teoria descriptiva del per què de la integració europea sinó una teoria prescriptiva de *com* integrar-se de la manera més eficaç per a recolzar la pau i el benestar general. El funcionalisme, de fet, s'oposa a la integració europea, per la divisió que aquesta *crea* entre els continents, divisions que el funcionalisme aspira a superar (Cram, en *Richardson (ed)*, 1996).

El neo-funcionalisme, per altra banda, postula que la internacionalització del món crea nous avantatges i oportunitats amb respecte a la integració, ja sigui econòmica o política. Han de passar una sèrie d'esdeveniments que canviïn les actituds del poble salvant-los del nacionalisme i empenyent-los cap a la cooperació (McCormick 1996). Llavors les èlits econòmiques i polítiques, actuant només segons els seus propis interessos, en reconeixerien els avantatges i les oportunitats, o en alguns casos, les amenaces. Després que s'ha format una capa institucional, les èlits, tant les entusiastes com les adverses, s'instal·larien a prop del nou centre polític per influenciar-ne les decisions.

Les polítiques que s'han "supranacionalitzat" al nou centre de poder crearien encara més oportunitats supranacionals i noves pressions per fer avançar el procés d'integració, fenomen anomenat "spill-over".

Laura Cram (en *Richardson (ed)*:1996) ens dóna un bon exemple: un cop assolida l'harmonització de la política d'acer i carbó (el primer pas en la integració europea contemporània), sols es podia optimitzar aquesta si hom harmonitzava altres sectors, com per exemple, la política de transport o la política econòmica. D'aquesta manera la cooperació en un sector originaria un "spill-over" a cooperació en un altre. John McCormick (1996), dóna l'exemple de la integració de l'agricultura, que sense una integració d'altres sectors, per exemple, del transport i de serveis de suport agrícola, no es podia optimitzar. Un exemple més audaç, de Haas, és la Comunitat Econòmica Europea mateixa: un "spill-over" de la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer (CECA: tractat firmat en 1951). L'*spill-over* també té una dimensió geogràfica, creant pressions en altres països per què s'incorporin també a la nova unió. L'associació de Dinamarca i el Regne Unit a les Comunitats Europees en seria un exemple per a Haas.

El centre 'federal', com a poder polític racional, intentarà incrementar el seu poder, i es desvelarà per fomentar aquest procés d'internacionalització de valors, identitats, i lleialtats. La seva posició com a originador de propostes i mediador de negociacions el fa un actor important en el procés d'integració.

Així cada cop es prenen més decisions al centre 'federal', cosa que implica que l'èlit s'ha d'anar internacionalitzant, adoptant valors progressivament més internacionals.

Fins i tot les èlits més refractàries a la integració es veuran obligades a traslladar-se si més no parcialment al nou centre de poder posat que no volen testimoniar la seva pròpia desaparició. El neo-funcionalisme no nega, tanmateix, l'existència possible de capes de múltiples identitats: alguna tirada emotiva a la vella nació pot sobreviure el procés d'integració.

El Realisme i l'Intergovernamentalisme

El realisme considera *l'estat* com l'entitat bàsica dins el sistema polític internacional, suposant que aquest actua de forma racional i unitària: la cooperació entre estats sobirans, segons aquesta teoria, es limita a situacions en què els estats perceben que se'n beneficien. Els tractats cooperatius es cancel·len quan ja no poden complir els seus objectius, i com a conseqüència, el realisme parteix de la base que els acords de cooperació internacional solen ser sinó temporals.

D'aquesta base sorgeix l'intergovernamentalisme: basant-se en els mateixos principis que el realisme, discrepa sobretot pel que afecta a la mesura en la qual els estats són actors *unitaris*. És a dir, en les paraules de Cram, explicant la postura de Moravcsik: "les preferències dels governs nacionals, les quals determinen la seva posició en les negociacions internacionals, estan determinades [...] per les forces societals nacionals, 'la identitat dels grups societals importants, l'essència de llurs interessos i llur influència relativa sobre la política nacional'" (Cram *en Richardson (ed)*, 1996: p52; text entre cometes citació *indidem* de Moravcsik 1993: p483). Com més els grups de pressió estan dividits o els seus interessos marcats per un alt grau d'ambigüitat, més discreció hi ha per als actors governamentals..

Segons la interpretació tradicional d'aquesta teoria la perduració de la integració depèn de les condicions que la fan atractiva. És a dir, la integració pot donar mitja volta si un canvi de condicions fa la desintegració més beneficiosa per al país en qüestió. Es tracta sempre d'un càlcul racional dels costos i beneficis: una postura molt diferent de la de Haas, que veu la integració com un procés pràcticament irreversible. A més, es percep la integració europea com un procés marcat per uns estats refractaris i obstinats, només disposats a transferir poder al nivell supranacional de 'forma

funcionalista' quan es tracta de temes de "política baixa" (econòmiques, l'estat de benestar). La "política alta" (política exterior, seguretat i defensa), tan mateix, és un camp on els estats són extremadament renuents a abandonar el seu poder, cosa que només és assolible amb objectius i beneficis evidents i coherents (Cram, en *Richardson (ed)*: 1996).

Avaluació

Les crítiques al funcionalisme començaren durant els anys 60 i 70 quan el procés d'integració europea es va estancar: evidentment la bola de neu no estava rodolant. L'"spill-over", de fet, semblava més aviat un "spill-back", quan el president de Gaulle, després de causar la "crisi de la cadira buida" l'any 1965, impedí que es posessin en vigor les clàusules del Tractat de Roma que preveien la generalització del sistema de votació per majoria qualificada. De fet, el compromís que va posar fi a la crisi (el compromís de Luxemburg) donà un dret de veto a tots els estats membres quan consideraven aquests que es tractava d'un interès nacional vital. Essent-ne els estats mateixos els àrbitres, el compromís donà un veto als estats en qualsevol decisió. El compromís de Luxemburg és l'exemple més revelador de la "desintegració europea", o pel cap baix, de l'estancament d'aquells anys.

Tanmateix, encara que l'efecte "spill-over" no sigui universalment aplicable, té una lògica inherent que sembla força útil, la qual s'il·lustrarà amb dos exemples:
L'acord de Schengen (1985) preveia l'anul·lació progressiva de totes les formalitats duaneres entre els seus estats firmants, cosa que com a epifenomen facilitava el trànsit de tot tipus de criminals entre aquells estats. Per exemple, mentre abans del tractat un criminal, perseguit físicament per la policia del país A, havia de parar el seu cotxe a la frontera entre els països A i B per ensenyar el seu passaport al duaner, una sola trucada de la policia del país A a la duana del país B era suficient per aturar i captar el criminal a la frontera. Després de la ratificació del tractat, els països participants es veieren obligats a conferir el dret als cossos policials de la resta dels estats signataris a entrar en el territori nacional dels altres en cas d'una persecució policial, cosa que poques dècades abans s'hauria interpretat com un atac fonamental al concepte de

sobirania territorial. Les disposicions del tractat de Schengen causaren indirectament que tal "atac" fos tant necessari com justificable.

La lliure circulació de persones va produir un efecte semblant: per tal d'evitar la immigració il·legal, els duaners havien de memoritzar l'exterior i l'interior de tots els passaports de la CE per poder reconèixer-ne els falsos. Això resultava tan poc eficaç que creà la necessitat d'estandarditzar els passaports, ja que suposava un gran balafiament de temps i un nombre significatiu de falta de deteccions. Aquesta mesura d'estandardització s'interpretà com un atac a la independència nacional, si més no als països euro-escèptics. En aquest cas la decisió de facilitar la circulació dels ciutadans de la Comunitat Europea dins les seves fronteres, creà la necessitat d'estandarditzar els documents d'identitat.

Sembla vàlida la crítica de Moravcsik (1999) que no es tracta d'efectes inesperats als quals els governs han de fer front tot d'un plegat, sinó que els governs, com a actors racionals, entenen perfectament que es produiran aquests efectes a la llarga, que es ponderen aquests efectes futurs dins les negociacions, i que aquestes consideracions influeixen en la decisió de rebutjar o concloure el tractat en qüestió.

Nogensmenys, és possible que els governs esperin estratègicament fins el moment on les pressions han arribat a tenir tanta força que la cessió d'un dret sobirà, o d'un símbol nacional estimat, ja no es valora tant, perquè puguin justificar aquestes mesures al públic. És a dir, l'estandardització dels passaports, o l'obertura de les fronteres a la policia d'un país veí poden ser mesures poc populars, però pocs preferirien la immigració il·legal o un influx desinhibit de criminals al seu país. Així, l'efecte *spill-over* pot ser un mitjà fort de justificació pública: hom deixa que les pressions previstes sorgeixin, les presenta al públic, i es pot justificar una mesura que anteriorment hauria estat impopular. Mentre el públic cregui que el país en el seu conjunt es beneficia de les mesures d'integració, es poden justificar tals mesures com "el preu que s'ha de pagar", punt de vista a grans trets similar al de Radelet (1997).

Demés, és possible que els governs, amb la durada limitada que tenen, deixin aquestes pressions de bon grat al govern que els succeeixi, sobretot si es tracta de mesures impopulars. L'existència d'aquest fenomen depèn, evidentment, de la conjuntura

política: de quant temps el govern pugui esperar raonablement que romangui al poder i de quant de temps les pressions triguin a desenvolupar-se (com més anys, més probable és que un nou govern hagi de resoldre els problemes creats). En aquest cas es tracta realment d'"spill-over" genuí, puix que un nou govern ha d'enfrontar-se a les pressions amb mesures integracionistes, creades per decisions sobre les quals *aquest* no ha tingut cap influència. La mesura en què aquestes dues estratègies són factibles depèn també, evidentment, del nivell d'educació política del públic, de la premsa, de l'oposició i d'altres agents societals.

McKay (1999) critica el concepte "d'spill-over" dient que pocs de la multitud d'estats altament integrats (per exemple Canadà i EEUU) han seguit el camí de la integració política. En altres paraules, un alt nivell d'integració pràctica no ha generat un "spill-over" a la integració institucional. Al contrari, molts estats anteriorment integrats políticament i econòmica (per exemple la Unió Soviètica, Txecoslovàquia) s'han desintegrat. Tanmateix, aquest enfocament tampoc no arriba a l'essència de la qüestió: ens hem de preguntar, molt més interessant per a aquesta tesi, per què, *malgrat la presència d'algunes pressions "d'spill-over"*, tan pocs estats arriben a integrar-se. En altres paraules, *quines són les forces que contraresten el "spill-over"?*, cosa que s'intentarà aclarir.

En conclusió, es farà servir el concepte "d'spill-over" en alguns punts d'aquest estudi, on sembli un mitjà útil d'explicació, elucidant també per què moltes vegades ha tingut tan poca influència.

Aquesta tesi no comparteix la idea neo-funcionalista que les institucions supranacionals (com a la Comissió) siguin capaces d'accelerar el procés d'integració. Evidentment, tant aquestes com els moviments federalistes poden inspirar els polítics nacionals perquè reconeguin noves oportunitats, tant en matèria de noves idees com respecte a l'estructura institucional dins la qual la integració s'hauria de materialitzar. Així, l'autor està més o menys conforme amb David McKay quan assevera que "segurament, de forma institucional, l'embrió dels arranjaments federals era present, i és gairebé cert que els partidaris d'una Europa unida han tingut *alguna* influència sobre aquests arranjaments, així com sobre els gestos retòrics amb els quals el Tractat de Roma estava infós" (McKay, 1999: p51). Tanmateix, com indica Moravcsik, els

neo-funcionalistes "només demostren que els actors supranacionals tractaven de proposar iniciatives, mitjançar entre els governs, i mobilitzar grups societals, i que s'acceptaren algunes propostes oriündes de les autoritats supranacionals" (Moravcsik, 1999: p53), evidentment només quan els estats hi estaven plenament d'acord. Moravcsik, de fet, afirma que solament hi ha un cas incontestable d'eficàcia supranacional pel que fa a l'avançament de la integració: el paper de Cockfield i Delors durant la preparació de l'Acta Única.

A més, no tenim per què creure que els estats membres són menys capaços en aquest sentit: un bon exemple es va donar quan la comissió va transferir la gestió de les negociacions del Tractat de Maastricht a Luxemburg (el país més petit de la unió amb suposadament molt poques capacitats al seu efecte!), direcció que va ser força exitosa i eficaç.

De fet, la història de la Unió Europea està plena de propostes federalistes que foren directament rebutjades per part dels governs nacionals. Per il·lustrar això, vet ací la historia de l'informe Tindemans, un exemple típic del poder i les actituds dels estats.

Després de la crisi i l'estancament de la integració europea als anys 60, se sentia una necessitat d'investigar el que calia fer per revitalitzar la Comunitat Europea. L'informe Tindemans de 1975 arribà a tres conclusions: una tornada al vot majoritari, eleccions directes al parlament europeu i un increment de les potestats d'aquest. Les reaccions foren les següents: els demòcrata-cristians i socialistes de l'Alemanya Federal, d'Itàlia, i del Benelux les acceptaren sense gaires reticències. Aquest era el cas també pel que fa al partit comunista italià. A Dinamarca i el Regne Unit els partits al poder acceptaren les eleccions directes, però no les dues altres recomanacions. A França els comunistes estaven rotundament en contra; l'UDR a favor de les eleccions directes, en contra dels altres dos consells; i els socialistes a favor de les eleccions directes, però dividits en el que es relacionava amb els dos altres consells (desgraciadament a l'autor li manquen les dades d'Irlanda, però és improbable que hi hagi gaires sorpreses en aquest sentit).

El resultat després de les negociacions va ser: el de *no* a la tornada al vot majoritari, *sí* a les eleccions directes, i *no* a un increment de potestats per al parlament.

Si considerem que els comunistes francesos estaven fora del poder, i fem uns càlculs ràpids, arribem a la conclusió que només s'aconseguí l'única cosa sobre la qual tots els partits al poder estaven d'acord. Tenint en compte que en una majoria plena de països, representant aquesta la majoria de la població europea, s'estava a favor dels altres dos consells també, el resultat de les negociacions fou el comú denominador més baix.

El fet d'arribar al denominador comú més baix, tot i ser Pareto-òptim, és un fenomen ubic dins les negociacions integracionistes europees. McAllister, parlant de les negociacions que van desembocar en l'Acta Única, comenta que: "el que s'incloïa [...] tendien a ser els assumptes als quals no hi havia objeccions significatives per part dels estats membres, especialment dels grans. Sempre que hi havia objeccions, hi havia una tendència de 'limitar l'àmbit i la intensitat de les reformes' – 'una victòria per als minimalistes'" (McAllister, 1997: p 183; les dues citacions internes són de Moravcsik 1991, p 42,41).

Quan hi havia objeccions importants que impedien la conclusió d'un tractat, sovint es feia concessions als opositors per guanyar la seva cooperació. Aquest procés, segons Moravcsik (1999), explica l'existència dels fons estructurals i de cohesió que intenten revitalitzar les regions més pobres de la UE, una forma de guanyar el consentiment dels països pobres en diverses decisions fonamentals. En l'acta Única, segons McAllister, tots veien alguns dels seus desigs materialitzats: Grècia i Irlanda reberen més fons estructurals per a les seves regions subestatals; Dinamarca obtingué el dret a tenir normes medi-ambientals més altes, el Regne Unit "treaty effect" per al seu Llibre Blanc etc. Tanmateix, en el que respecte al progrés integracional "la visió de conjunt era una de negociacions marcades pel comú denominador més baix", si més no a la pràctica; és a dir, malgrat la retòrica maximalista del tractat (McAllister, 1997; p 183).

S'han triat els exemples de l'informe Tindemans i de l'Acta Única, perquè són emblemàtics del procés d'aprofundiment que marca la integració europea: qualsevol estat pot aturar qualsevol mesura d'integració si una absència de pressions econòmiques i polítiques li ho permet dins límits raonables. Les alternatives realistes que té un país en qualsevol àrea d'integració (sobreviure sol, incorporar-se a un altre

grup d'estats, mantenir l'estatus-quo etc.), i la dependència dels altres del país en qüestió (o sigui, llur *mancança* d'alternatives), determinen en gran part el seu poder de negociació. Si aquest és significatiu, un país membre no vacil·larà a utilitzar-lo, fet del qual tenim d'allò més exemples. En la recerca que s'ha efectuat per a aquest estudi no s'ha trobat cap cas en el qual la Comissió o qualsevol organització federalista reeixís a imposar la seva voluntat a un govern nacional. La recerca de Moravcsik (1999) arriba a la mateixa conclusió.

Aleshores, el marc teòric d'aquest estudi partirà de la base que els estats són actors plenament racionals que prenen decisions segons la percepció que tenen dels costos i beneficis d'un acte d'integració. La recerca feta ensenyarà que les pressions integracionistes tendeixen a enfortir-se amb l'aprofundiment de la integració, de manera que cada cop els costos de la *desintegració* augmenten també. No obstant això, aquest treball es fonamenta principalment en l'intergovernamentalisme ja que es basa en el supòsit que si en qualsevol moment el conjunt dels costos futurs percebuts (tant polítics com econòmics) és superior al conjunt dels beneficis futurs percebuts, la unió afectada es desintegrarà, posat que encara no s'ha donat un fort procés d'homogeneïtzació d'identitats i internacionalització d'èlits. Per això, aquesta tesi se centrarà en l'intergovernamentalisme, reconeixent, tanmateix, el valor explicatiu d'alguns elements del funcionalisme.

Les Consideracions Geo-polítiques, Econòmiques i Tecnocràtiques

Seguint una altra dimensió, es poden dividir els autors i les teories de la integració europea en tres grups, segons la interpretació de les causes del procés d'integració, essent aquestes polítiques, econòmiques o tecnocràtiques. Aquesta categorització ens explica com els autors interpreten el pes respectiu de diverses consideracions dins les decisions integracionistes: encara que un autor determinat sigui intergovernamentalista, hi ha una gran diferència entre la creença que el tractat de Roma es va firmar a causa de la crisi de Suez, o com a resultat de les oportunitats d'exportació d'Alemanya i França, per dir-ho d'alguna forma.

Les Explicacions Geo-polítiques

'L'escola geo-política' postula que foren sobretot interessos i idees geo-polítiques els que inspiraren els líders europeus a agrupar-se políticament. No es tracta d'una teoria, com és el cas amb 'els economistes', els quals en tenen diverses per explicar el procés integracional, sinó d'una àmplia gamma de factors polítics als quals hom atorga algun valor explicatiu. A més, les teories dels 'economistes' són més generalment aplicables, mentre les grans escoles 'geo-polítiques' es limiten quasi exclusivament a explicar la integració *europea*. Perry Anderson (en *Gowan i Anderson (ed)*: 1997), n'esmenta les quatre categories més importants:

Primerament, es mencionen els efectes psicològics que la segona guerra mundial va ocasionar amb motiu de la ideologia d'alguns polítics, cosa que va crear un fort corrent de polítics compromesos a la unificació europea per evitar una altra guerra. Thomas Franck (1968), per exemple, encara que hem de tenir en compte que no estava parlant del cas europeu en específic, creu que algun tipus de compromís ideològic, per part de l'èlit o del poble, causa la federalització d'una regió. Reconeix que el canvi ideològic emana d'interessos específics, però és *a causa dels nous valors* que es produeix dita federalització. La causa del canvi dels valors, en aquest sentit, és impertinent. Alemanya, evidentment, ha presenciat el canvi més radical segons aquesta explicació, cosa que explica la seva postura federalista. França patí la invasió nazi i experimentà algun canvi similar, però amb menys intensitat a conseqüència de la mancança de culpa percebuda. El Regne Unit, encara que lluités amb els aliats, no va conèixer el nazisme directament, sort que explicaria el seu escepticisme envers la integració europea.

La segona interpretació veu la unificació europea com una forma de contenir la influència de la Unió Soviètica a través d'un fort bloc integrat de països pròspers. Aquesta era sobretot una finalitat d'Estats Units que explica la seva insistència en el procés d'integració just després de la Segona Guerra Mundial. S'afirma que els països europeus emprenien el procés d'integració per tal d'assegurar-se, a través de la creació d'interessos econòmics i polítics, de l'ajuda dels altres estats membres en cas d'invasió. La diferència en els nivells d'entusiasme envers la UE s'explica amb la

distància entre els països respectius i la Unió Soviètica (Alemanya: federalista, França: intermèdia, Regne Unit: escèptic).

Una altra explicació és el desig (sobretot de França) de contenir el poder d'Alemanya a través d'un procés de federalització (d'ací endavant es farà servir el nom "Alemanya" en lloc de "l'Alemanya Federal"; quan es referirà a la República Democràtica, això s'indicarà específicament). Aquest desanimaria qualsevol intent d'agressió per part dels alemanys, ja que la integració "encoratja els interessos econòmics, fomenta els corrents d'informació, genera normes ideològiques compartides, i imposa una mena de control institucional internacional sobre les activitats estatals crítiques" (Moravcsik, 1999: p31).

Finalment s'esmenta el desig d'Alemanya de tornar a ser acceptada dins la societat "internacional" i el seu objectiu de tenir un paper geo-polític de gran importància, el que hauria sigut inacceptable sense un marc europeu que contingués el seu poder.

Les Explicacions Econòmiques

Els "economistes", per altra banda, tenen diverses teories específiques que expliquen primerament la integració econòmica, i com, posteriorment, la integració econòmica causà la política. En aquest apartat s'aniran explicant les teories de Smith, Ricardo, Viner, Södersten, i finalment, de Riker perquè aquesta modalitat analítica molt valuosa quedi perfectament clara.

Començant amb el concepte més bàsic, Adam Smith, en el seu llibre "the Wealth of Nations" (1776) comprova que el comerç entre dos països és beneficiós sota les condicions següents: l'acte de produir una unitat del producte A al país X implica 5 unitats de feina, mentre al país Y li implica 10. El producte B, tanmateix, li suposa al país X una despesa de 10 unitats de feina, mentre el país Y el produeix gastant només 5 unitats. Evidentment, l'economia de conjunt seria més eficaç, generant més benestar econòmic per als habitants, si el país X s'especialitza en el producte A, i el país Y en el producte B, el país X comprant el producte B del país Y, i el país Y comprant el

producte A del país X. Instintivament i racional això no hauria de causar cap sorpresa. Això no obstant, la teoria següent va molt més enllà:

David Ricardo, en "Principles of Political Economy and Taxation" (1817), assevera que, fins i tot si *un* país dels dos produeix tot els seus productes amb més eficàcia que l'altre, el bescanvi resulta avantatjós per a ambdós països, tret que el país menys eficaç dels dos produeixi tots els seus productes amb el mateix grau d'ineficàcia (molt improbable a la pràctica). Ricardo explica la seva teoria amb l'exemple següent:

	Producció en Hores de Feina	
	Una Unitat de Vi	Una Unitat de Tela
Portugal	80	90
Anglaterra	120	100

(Per simplificar, Ricardo suposa que els costos de producció determinen els preus de vi i de tela)

Si suposem (només a fi de simplificació) que es pot bescanviar una unitat de vi per una de tela, Anglaterra pot aconseguir una unitat de vi amb 100 d'hores de feina (en comptes de 120), i guanya, com a conseqüència, 20 unitats per gastar en oci o en producció incrementada. El sorprenent és l'avantatge per a Portugal, el que és més eficaç en la producció d'ambdós productes: sense una obertura de les fronteres, la producció d'una unitat de tela li costaria 90 hores. Ara produeix una unitat de vi, amb 80 hores de feina, i rep una unitat de tela a canvi: guanya 10 hores d'oci o de producció extra per unitat de tela.

Hi ha un petit factor que Ricardo va passar per alt: el fet de permetre el bescanvi implica que els grangers de vi anglesos es queden sense feina: l'afirmació de Ricardo que "el país" guanya econòmicament del bescanvi queda ambigua fins que es compensen els grangers, ja que "el país" és el sumatori de *tots* els seus habitants (Södersten, 1970). Nogensmenys, la teoria de Ricardo constitueix la prova més forta dels beneficis del comerç internacional, o sigui del primer pas de la integració econòmica: el lliure comerç.

Del Comerç Internacional a la Integració Econòmica

Abans de passar a l'anàlisi de la integració econòmica, hem de definir-ne els passos més comuns. La categorització estàndard és la següent (Bela Balassa, 1962):

1. El primer estadi és una zona de lliure comerç, on s'eliminen les barreres internes al comerç. Les àrees de lliure comerç no fixen una tarifa duanera comuna per a l'exterior. Els productes aliens, per consegüent, solen entrar a través del país membre amb la tarifa més baixa abans d'escampar-se als altres membres, cosa que crea pressions cap al següent estadi:
2. Les unions duaneres, la característica distintiva de la qual és que fixen una tarifa exterior comuna. Si els passos d'integració resulten exitosos i augmenten les transaccions comercials entre els països membres, les empreses estaran cada cop més interessades a expandir les seves operacions als altres països membres per raons d'eficàcia.
3. Aquestes pressions poden desembocar en un mercat comú, on es redueixen dràsticament les barreres al moviment de capital i de treballadors. Aquest procés d'spill-over, amb cada cop més habitants que es mouen entre els països membres, pot causar pressions per a més coordinació del sistema educatiu, les prestacions socials, els serveis mèdics etc. Aquests canvis causarien una nova onada d'harmonització de polítiques de taxes d'interès, tipus de canvi estables, polítiques comunes d'inflació, i finalment, una moneda única, amb la qual cosa hem arribat a:
4. Una unió econòmica.

Per a la nostra anàlisi del beneficis de la integració econòmica, el pas del número 1 al número 2 és el més important, essent el més dubtós respecte dels beneficis que causa segons la teoria econòmica clàssica: encara que aquesta accepta els beneficis de les reduccions de tarifes entre els estats membres, el proteccionisme que causa envers la resta del món s'interpreta com un fenomen nociu.

Les Unions Duaneres: Viner

Les unions duaneres són un fenomen contradictori: redueixen les barreres comercials internes però enforteixen el proteccionisme envers l'exterior. L'avaluació dels efectes de la unió duanera per al benestar dels seus habitants depèn de la configuració del comerç dels països de la zona duanera internament entre ells, i amb la resta del món.

Vet aquí un exemple (per simplificar la idea, suposem que els costos de producció i les tarifes són els únics factors que determinen el preu final):
Si dos països formen una unió duanera hi ha tres possibilitats pel que fa als productes que estan implicats en tal unió: primerament, cap dels dos països produeix el producte, la qual cosa posa en dubte la utilitat de la Zona Duanera. En segon lloc, un dels dos països membres produeix el producte en qüestió però de forma ineficaç en comparació amb algun tercer país. Tanmateix, es converteix en el proveïdor principal per als dos països per causa de la creació d'una tarifa exterior: minva l'eficàcia econòmica, fenomen que es diu "trade diversion". L'opció final és que els dos països produeixen el producte, *o bé <u>un</u> dels dos el produeix essent el país més eficaç de tots*, situació que causa que el país més eficaç guanyi tot el mercat de l'altre arran de la desaparició de les tarifes protectores internes. Aquest procés es diu "trade creation", una cosa indubtablement positiva, puix fomenta l'eficàcia de l'economia (Viner 1950). D'això en podem treure una conclusió vineriana interessant: com més similars són dues economies, millor, ja que hi ha més oportunitats de competència fructífera entre els dos països en qüestió.

Explicant la teoria de Viner, Södersten escriu que "intuïtivament, hom podria pensar que un país agrícola hauria de formar una unió amb un país industrial. Aquest no és el cas. Els països agrícoles haurien de formar unions duaneres entre ells, i un país industrial amb un altre país industrial. És en aquests casos que les oportunitats de "trade-creation" són màximes, i així mateix de les oportunitats d'assignació millorada de recursos i d'un increment de benestar. Els països del Mercat Comú Europeu són tots principalment països industrials. Per això, podríem esperar que treguin guanys significatius de llur unió" (1970: p433).

Els factors que Viner passa per alt

Viner té unes suposicions força teòriques que debiliten la utilitat pràctica de la seva teoria: primerament, Viner no inclou la possibilitat de substitució de consum; en segon lloc, les elasticitats de preu que marquen la demanda són igual a zero; i finalment, l'elasticitat d'oferta és infinitament gran.

Segons Södersten aquestes suposicions "són molt fortes i prou irreals. Una Zona Duanera sol comportar un canvi en tots els preus relatius. Llavors, no succeirà alguna substitució? Això és el que esperaríem normalment" (1970: p454).

De fet, Södersten assevera que els efectes d'una unió duanera són molt més contradictoris del que pensa Viner i encara més difícils de mesurar.
L'avaluació de "trade-creation" és senzilla: es considera positiu. L'avaluació de "trade-diversion", tanmateix, resulta més dubtosa. Per exemple, el País A vol importar un producte del País B o bé del País C. El país C és el més eficaç dels dos ($40 + tarifa de 50% = $60). Nogensmenys, el país A en algun punt decideix formar una unió duanera amb el País B (anteriorment: $50 + tarifa de 50% = $75; posteriorment: $50 sense tarifa). És dona la situació següent: d'una banda es perd alguna eficàcia econòmica a causa de la importació d'un producte d'un país membre de la unió que es pot produir de forma més eficaç fora de la unió. Això no obstant, la reducció de la tarifa entre els països membres redueix el preu final per al consumidor: en comptes de comprar el producte anteriorment per 60$ del país C, ara es pot comprar per $50 del país B. Aleshores el benestar econòmic del consumidor s'incrementa: unes avaluacions molt contradictòries.

La teoria de Viner, evidentment, preconitza, com a ideal, una zona de lliure comerç global, i en aquest sentit qualsevol mena de desviació comercial a un país menys eficaç és una pèrdua. No obstant això, donat que una zona de lliure comerç global es políticament impossible, és probable que els consumidors guanyin d'una reducció de les tarifes fins i tot si això implica una pèrdua d'eficàcia de conjunt, com al nostre exemple.

A més, segons Gambari, molts països al tercer món aspiren amb puixança a industrialitzar-se. Aquest objectiu és tan important que es consideren les tarifes altes contra productes occidentals com a eines desitjables per protegir i deixar avançar el desenvolupament de la indústria local. Evidentment, sense tals mesures de protecció, la manufactura africana no podria competir contra l'eficàcia del primer món, cosa que fa la industrialització de la regió *sense tarifes* gairebé utòpica. Com afirma ell: "un país en vies de desenvolupament pot valorar la industrialització a través de la substitució d'importacions tant (*trade diversion*) que podria estar disposat a cedir una certa quantitat de renda nacional assolible a tal efecte" (1991: p10).

Per tant, a causa de tantes 'contradiccions', la millor manera d'analitzar els avantatges i inconvenients de les unificacions duaneres és un escrutini de cada cas individualment.

Les conclusions de Södersten

Després d'una examinació de les teories disponibles, Södersten indica que sembla aconsellable que els països que són econòmicament força interdependents i similars formin unions duaneres, incrementant el benestar econòmic a través de la reducció de tarifes i l'enfortiment de la competència. A la inversa, no s'haurien de formar unions duaneres amb els països que són de poca importància comercial, o els que estan marcats per estructures econòmiques massa distintes. Tanmateix, aquest darrer punt és objecte de molta crítica acadèmica, les raons del qual seran elaborades al cinquè capítol.

Sobre la quantitat de benestar creada per una zona duanera Södersten diu el següent: Primerament, citant diversos treballs al seu respecte, assevera que la quantitat de "trade-creation" a través d'una unió duanera sol ser relativament petita. En segon terme ens dóna l'argument que una unió duanera és beneficiosa perquè fomenta el creixement econòmic per mitjà de l'explotació d'economies d'escala anteriorment inutilitzades. Encara que no és pot negar la veracitat de tal afirmació, tampoc no és cent per cent convincent, pel cap baix al món industrialitzat: generalment aquestes economies ja estan marcades per altes taxes d'ex/importacions, cosa que fa

improbable l'existència d'economies d'escala inutilitzades. Un darrer argument típic és el fet que una zona duanera millora el benestar econòmic a través d'un increment de la competència. Això també és innegable, però, segons Södersten, els seus efectes són difícils de mesurar.

En conclusió, els tres mecanismes precedents *combinats* haurien de causar un increment econòmic notable. Tanmateix, les limitacions de cadascú d'ells fa que hom esperi que aquests increments siguin graduals i lents, sense efectes de summa rellevància econòmica.

La Integració Econòmica segons Riker

Per a Riker, com a realista, la integració econòmica és un càlcul racional:
es calculen les pèrdues i els guanys dels productors i dels consumidors de l'acte integracionista. Limitant-nos als tipus d'integració econòmica des de les unions duaneres cap amunt (més integrats), la situació que es dóna és la següent: a causa de la integració hi ha un mercat més gran, amb més competència, el que pot generar preus més baixos a través d'aquesta, però que també pot ocasionar una pujada dels preus a causa de l'increment del proteccionisme.

Dins el càlcul, es pondera la *força* respectiva dels dos grups d'interessats (productors i consumidors). És a dir, un productor tendeix a defensar els seus desigs de forma més enèrgica, més organitzada i amb més poder capitalista que els consumidors. A més, els efectes per als consumidors solen ser relativament invisibles, sobretot si els efectes són positius: "es noten només com els preus més baixos que els esperats en cas contrari (sense integració) [...] Com mai no s'observa el preu més alt esperat, és possible que (efectivament, per regla general, és un fet que...) el benefici de consum no sembla ser una part significativa dels ingressos personals, encara quan des d'un punt de vista comptable, el cost inferior de la vida constitueix uns ingressos superiors de la mateixa manera que els ingressos incrementats" (en *Jens Hesse i Wright (ed)*, 1996: p 21; les primeres paraules entre parèntesis són un afegit de l'autor). La decisió d'integrar-se econòmicament, per això, es prendrà fent un càlcul racional de les

intensitats dels interessos dels productors i dels consumidors, els primers tenint significativament més pes en la ponderació.

Riker, a més a més, fa una divisió interessant entre els països petits i els grans: segons ell, els països petits destinen la majoria de la seva producció a l'exterior a través de les exportacions, produint relativament poc per al consum intern. Com a conseqüència molt pocs productors poden esperar un gran increment dels guanys arran d'un increment dels preus (protegits) al mercat nacional, sobretot si considerem que això podria originar una represàlia per part de les altres nacions, la qual cosa reduiria les exportacions de què depenen. Tanmateix, en un país gran, el qual produeix els seus productes sobretot per al consum intern, els productors poden beneficiar-se de forma significativa dels preus protegits, i per tant, més alts, càrrega que han de patir els seus compatriotes.

Ceteris paribus, l'expansió del mercat engrandeix el percentatge d'habitants que depenen de la venda de productes dins la zona: per això, qualsevol acte d'expansió del mercat, que sigui la federalització d'un grup de nacions, un imperi, una zona de lliure comerç etc., engrandeix la proporció de persones dins aquest mercat que es beneficien de restriccions comercials.

Paradoxalment, els països petits, els quals tenen grans incentius per proposar un mercat comú, un cop materialitzat aquest, tenen d'ara endavant incentius per insistir en un alt grau de proteccionisme, cosa que explica una part de l'essència paradoxal del fenomen de la unió duanera.

De la Integració Econòmica a la Integració Política

Ara que tenim diverses explicacions del fenomen de la integració econòmica, ens queda la pregunta per què aquesta es va estendre a la integració *política*, pel cap baix a Europa.

Els 'economistes', per aclarir aquest procés, desenvoluparen "la teoria dels compromisos creïbles" (*Credible Commitments Theory*: CCT).

La ‘CCT’ afirma que un cop estan presents alguns importants interessos econòmics, els països transfereixen llur sobirania amb l’objectiu de tancar als altres països quan no estan convençuts que aquests compleixin els compromisos fets en tractats internacionals. Els anys 30 van estar plens d’exemples de tractats fracassats a causa de l’incompliment d’aquests per part d’un dels països firmants: se suposa que els governs aprengueren quelcom de l’experiència. A més a més, els interessos econòmics supranacionals, a través de la integració econòmica, han guanyat tant de pes que la no-observança d’un dels països participants afecta als altres com mai abans.

Per això, era més favorable impossibilitar que els països membres prenguessin decisions dins els àmbits econòmics més importants, sobretot on la probabilitat de defecció era alta. Una institució federal consideraria més aviat l’interès comú. A més, essent una institució on els països petits estan relativament sobrerepresentats, la transferència de sobirania és particularment beneficiosa per a aquests.

Demés, la supranacionalització de sobirania proporcionava una solució al problema de “incomplete contracting”, fenomen que sorgeix quan dos partits tenen intenció de firmar un acord mentre el futur està marcat per una gran mesura d’incertesa. El fet que “sigui massa costós o tècnicament impossible especificar totes les contingències futures implicades” (Moravcsik, 1999: p73) fa la transferència de sobirania encara més atractiva, evidentment a condició que els estats comparteixin objectius generals respecte de les àrees implicades. Si hi ha molt de conflicte o poc consens, la transferència de sobirania és poc probable, així com quan hi ha decisions arriscades, o si aquestes estan marcades per intensitats molt altes, un país voldrà mantenir el sistema de votació per unanimitat (Moravcsik, 1999).

Un altre avantatge és que la supranacionalització de sobirania prevé oposició per part dels grups que es veuran danyats per alguna decisió futura, la qual s’haurà de rebatre a nivell supranacional. Havent analitzat aquest corrent de penses, passarem al darrer:

Les Explicacions Tecnocràtiques

Hi ha un tercer enfocament explicatiu pel que fa al salt de la integració econòmica a la política: *Technocratic Management Theory*. Aquesta, a la qual recorren sobretot els neo-funcionalistes, postula que la gestió d'un mercat tan gran i modern com l'europeu fa necessària una mesura de perícia extremadament alta. Seria econòmicament més eficaç compartir-la entre els països membres a través d'una institució supranacional i imposar les seves decisions als membres per tal de crear una millor política econòmica.

Nogensmenys, Moravcsik (1999) demostra contundentment que els estats membres tenen capacitats tecnocràtiques molt superiors a les que el pressupost de la UE podria generar: "és improbable que la Comissió, amb diversos milers de funcionaris, sense parlar del Parlament o la Cort, tingui més temps, diners, o perícia a la seva disposició que un govern europeu important" (p72). En el millor dels casos, es podria fer servir aquesta teoria de forma prescriptiva: hauríem d'*aspirar* a una institució supranacional més eficaç amb tals poders que pugui imposar una política econòmica superior als membres. Tanmateix, sembla poc probable que la Unió Europea constitueixi tal institució en aquest moment, els països disposant "d'exèrcits tecnocràtics" dels quals no hi ha cap equivalent a nivell europeu.

Per això, pocs autors contemporanis accepten el valor d'aquesta teoria respecte de les *causes* de la integració europea. Alguns, per exemple Moravcsik, neguen fins i tot la seva utilitat en general. Com dins l'elaboració d'aquest estudi no s'ha topat amb cap cas on tingués alguna força explicativa significativa, aquesta teoria es deixarà fora del marc teòric.

Autors Específics

Per la gran utilitat que proporcionen per a qualsevol projecte de recerca dins el camp acadèmic de la integració supranacional, s'explicaran seguidament de forma més especifica les conclusions de dos autors particularment respectats en aquesta àrea: Alan Milward i Andrew Moravcsik. El primer brinda uns mitjans teòrics que ajuden amb l'anàlisi de diversos fenòmens integracionals estudiats en aquest treball, mentre el darrer hi proporciona la base teòrica.

Alan Milward

Per a Milward una gran part de l'explicació de l'existència de la Unió Europea radica en el fracàs dels estats-nació europeus d'assegurar el benestar dels seus habitants abans, durant i després de la Segona Guerra Mundial. Començant amb 'la pre-guerra', hi havia dos elements econòmics que es percebien com les causes de la tragèdia.

Les proves indicaven que les tarifes, pel cap baix en els períodes econòmicament difícils, tendien a accelerar la reducció del valor i volum del comerç internacional. Demés, la gran recessió dels anys 1929-32 "demostrava que l'efecte protector de les tarifes era inadequat també, llevat que fossin tan alts que descoratjaven qualsevol increment comercial" (Milward, en *Milward, Lynch, Romero, Ranieri i Sørensen*; 1994: p8). Les economies europees eren relativament petites, contigües i altament desenvolupades (factors que facilitaven l'explosió comercial posterior en comparació amb altres continents), amb els intercanvis comercials marcats per l'ex/importació de manufactura. Per les experiències del nacionalisme econòmic de la pre-guerra, els estats interpretaven l'increment d'aquests intercanvis, tant en volum com en valor, cada cop més com una condició de l'estimulació i continuació del creixement econòmic. Les tarifes no podien proporcionar el mitjà necessari per protegir ni els nous sectors industrials ni els poc competitius en combinació amb l'objectiu de millorar el benestar dels ciutadans.

El segon mitjà que els estats tenien per a restringir les importacions, les quotes, estaven desacreditades, puix que ja "l'any 1945 hi havia una conformitat universal

que aquestes havien sigut unes de les causes principals, tal volta *la* causa principal, de la falta d'expansió del comerç internacional als anys 1930, un judici que fou confirmat posteriorment pels historiadors" (*indidem*: p9). Per això, hi havia concordança respecte de la necessitat de treure la majoria de les quotes existents, exceptuant les que es consideraven essencials en les polítiques nacionals de desenvolupament.

Sis països desenvoluparen un nou sistema que combinava aquests objectius: la integració econòmica i política. Es reduïen les tarifes i quotes progressivament, "totes dues reemplaçades per un conjunt, mútuament acordat, de barreres no-tarifàries" (*indidem*: p10). Aquest instrument, segons Milward, reeixí a combinar el proteccionisme i l'expansionisme.

Interdependència o Integració?

En termes més teòrics, els estats europeus tenien dues opcions: la interdependència, inevitable dins el marc europeu del vintè segle, al menys mentre el benestar econòmic del país importés, o la integració. Les males experiències amb la interdependència canviaren les preferències cap a la integració: els governs revocaven lleis i anul·laven tractats quan els convenia econòmicament o política, amb conseqüències greus per als seus socis comercials. La interdependència havia resultat força inestable, amb molts estats sobirans desistint de complir les seves obligacions, puntualitzades en tractats internacionals. Els avantatges de la integració per als estats europeus, segons Milward, eren que aquesta era més difícil d'invertir, més exclusiva, i més propícia a un bon comportament d'observació dels tractats. La transferència d'alguna mesura de sobirania, aleshores, valia la compensació.

Milward assevera que la interdependència pot ser particularment nociva per als estats petits, ja que ells constitueixen les entitats febles dins les transaccions internacionals, mentre que els països grans només hi són sensibles. La formalització de les transaccions en un marc polític on els països petits estan sobrerepresentats pel que fa esment a la ponderació dels vots, i on la possibilitat de defecció per part d'un estat més gran s'ha reduït significativament, els és particularment beneficiosa.

Tanmateix, afirma que les proves històriques suggereixen que "hom només ha triat la integració en els casos on la interdependència havia sigut inadequada com a marc per fer avançar els objectius importants de la política nacional" (Milward, en Milward *et al*.; 1994: p 20). La implicació per a la integració europea seria que probablement aquesta només continués "després que una extensió de la cooperació intergovernamental a noves àrees com a mesura inicial ha resultat poc satisfactòria per a l'avançament d'un objectiu de política nacional per a una majoria dels que cooperen" (*indidem*: p20).

La insistència dels estats moderns en polítiques nacionals destinades a millorar el benestar econòmic de grans grups socials, en combinació amb la percepció que moltes de susdites polítiques només podien reeixir plenament dins algun acord internacional, i de vegades fins i tot depenien de tal acord, feia la transferència de sobirania implicada en la integració acceptable, si no necessària. Per això, "la mesura en la qual un govern està disposat a imposar l'elecció d'un marc internacional als grups d'interès nacionals és una funció de quants objectius de política diferents, i als seus ulls importants, pot aconseguir si entaula la lluita contra una oposició sorollosa i enèrgica" (*indidem*: p196).

Recalcant la importància de l'assoliment de les polítiques nacionals, les quals depenen per a la seva realització d'un marc internacional, la teoria de Milward, tot admetent-ho ell mateix, només pot arribar a tenir algun valor 'predictiu' si es pot desenvolupar una teoria que sigui capaç de predir l'elecció de les polítiques nacionals. En tal cas, la seva teoria, ja pronosticada la política nacional, podria predir si el resultat seria un intent d'integració o no. Com més similars siguin les polítiques nacionals previstes, més factible serà la integració: "hi ha menys latitud per a diferències de política dins la integració que dins la interdependència" (Milward, 1992: p439). No cal esmentar, però ho faré de tota manera, que la creació de tal teoria 'predictiva' de polítiques nacionals és poc probable.

El fet que les economies europees fossin relativament petites, contigües i altament desenvolupades, segons Milward, explica la diferència entre els continents. Indubtablement la seva teoria explica una part del fenomen estudiat, però al capítol

següent s'intentarà ensenyar un ventall d'altres factors que poden explicar tal diferència.

En conclusió, per a Milward és la feblesa de l'estat-nació en un món interdependent, incapaç de materialitzar les seves polítiques nacionals previstes, que explica la integració europea.

Andrew Moravcsik

Encara que no costi pas ubicar la posició teòrica de Moravcsik (intergovernamentalista, *credible commitments*, acceptant l'existència d'alguns factors polítics), convé explicar alguns punts clau dels seus treballs, particularment del llibre "the Choice for Europe" (1999). Això serveix per justificar el predomini d'aquest llibre com a font de dades per a la recerca presentada en aquest estudi, i com a font d'inspiració per a llur interpretació, sobretot quan les raons darrere certes decisions, i les consideracions que les configuren, no queden gaire clares. "The Choice for Europe" és l'únic llibre que realment arriba a provar les seves hipòtesis de forma convincent, més enllà de conjectures intel·ligents. La qualitat del treball en aquest respecte estreba en la metodologia triada:

La intenció de Moravcsik és pesar la força respectiva de diversos tipus de consideracions en la presa de les decisions integracionals de l'Europa de la postguerra. En primer lloc avalua la importància de les consideracions geo-polítiques i econòmiques dins el procés integracional:

indica que si les geo-polítiques tingueren més pes,
1. la variació entre les posicions preses a les negociacions hauria de ser principalment nacional, no temàtica;
2. el moment de les grans innovacions hauria de *seguir* els grans canvis geo-polítics, intentant influenciar aquests d'alguna forma o altra;
3. el resultat desitjat de les negociacions hauria de ser coherent amb la política exterior i militar del país en qüestió;

4. el govern, durant les negociacions, hauria de recolzar-se principalment en els ministeris d'assumptes exteriors i de defensa;
5. i finalment, les deliberacions confidencials governamentals haurien d'accentuar els interessos polítics.

Si les consideracions principals se centraven en l'economia, hauríem d'observar que:
1. les posicions preses a les negociacions varien segons el tema abordat i segons el país implicat, seguint la lògica de les pressions econòmiques. Només veiem el predomini de motius polítics i ideològics en les decisions que no afecten l'economia (per exemple més potestats per al Parlament Europeu).
2. el moment de les grans innovacions hauria de *seguir* els grans canvis econòmics.
3. el resultat desitjat de les negociacions hauria de ser coherent amb la política econòmica nacional.
4. són els grups de pressió *econòmics* i els funcionaris del ministeri de l'*economia* els que intenten influenciar la presa de posició i que formulen les demandes junt al govern.
5. les deliberacions confidencials del govern accentuen objectius econòmics.

El segon objectiu és de contraposar la importància del paper de les institucions supranacionals (neo-funcionalisme) a la dels governs nacionals (intergovernamentalisme) dins les negociacions.
Si les institucions supranacionals tenen un paper clau hauríem d'observar que
1. els agents supranacionals revesteixen accés privilegiat a la informació i idees
2. els governs canvien la seva posició quan les institucions supranacionals els proporcionen informació nova. Les seves pròpies propostes solen ser inadequades.
3. els acords solen ser Pareto-subòptims sense informació d'origen supranacional; els actors supranacionals l'haurien de manipular segons els seus propis interessos; i els governs estan compromesos a les institucions supranacionals existents pels beneficis que en reben.

L'intergovernamentalisme, per altra banda, prediu que
1. l'accés a la informació dels estats és igual o superior al dels actors supranacionals.
2. els governs són capaços de negociar amb eficàcia sense cap tipus d'intervenció supranacional.

3. els acords sense intervenció supranacional solen ser Pareto-eficients. Els resultats no afavoreixen els actors supranacionals sinó que segueixen les intensitats de preferència definides per les alternatives que tenen els governs, així que "els governs que més guanyen d'un acord bàsic ofereixen els compromisos o pagaments de compensació més significatius per tal d'aconseguir-lo, mentre que els [governs] als quals la ratificació resulta més difícil, solen ser menys generosos" (Moravcsik, 1999: p66). Les amenaces d'abandó i d'exclusió configuren els resultats, però només són efectius si l'amenaça té credibilitat i l'exclusió és costosa. Finalment, les negociacions per tema segueixen essent les predominants.

Finalment avalua tres teories que expliquen la supranacionalització de la sobirania.
Si la causa principal fou la ideologia federalista dels polítics europeus, hauríem d'observar:
1. variació sistemàtica entre els països, en lloc de variació temàtica.
2. que les divisions internes solen basar-se en diferències ideològiques més aviat que en interessos econòmics.
3. que la UE fou construïda segons els principis federalistes de democràcia i transparència.

Segons la lògica de 'technocratic management' hauríem de presenciar:
1. variació segons el tema tractat més aviat que variació nacional. Com més complex és el tema, més probable resulta la seva supranacionalització.
2. que les èlits tecnocràtiques tenen un paper clau en els debats nacionals.
3. l'existència d'institucions tecnocràtiques sobre les quals hi ha poc control democràtic, legal o polític.

I finalment, 'credible commitments theory':
1. variació segons el tema i el país. La supranacionalització de sobirania és més probable quan els beneficis són grans per a tots, el conflicte distribucional és moderat, amb incertesa sobre les decisions futures.
2. els grups de pressió es formen segons llurs interessos. Els més pro-integracionistes són els que es beneficien de la conformitat futura per part dels altres estats, i el discurs públic accentua aquest tema.

3. per tal de limitar els riscos els governs intenten supranacionalitzar punts específics dins un conjunt d'àrees governades per unanimitat. Per enfortir la credibilitat i mantenir el control, "els arranjaments tendeixen a estar aïllats del control democràtic directe, però estan estrictament limitats pel control governamental, cosa que desemboca en un 'dèficit democràtic'" (*indidem*: p76).

Malauradament, la descripció donada omet molts detalls importants, que s'han hagut de sacrificar per raons de brevetat. Les 501 pàgines força denses del llibre de Moravcsik no permeten un resum més informatiu ací: els interessats són remesos al llibre mateix. "The Choice for Europe", un treball històric molt respectable, estudia tots els factors precedents punt per punt, limitant-se, en general, a fonts primàries. Aleshores, treu la conclusió que l'intergovernamentalisme econòmic en combinació amb la *credible commitments theory* explica la majoria de les decisions integracionals de la UE (però no totes), els grups de pressió econòmics havent empès el govern a actuar.

Avaluació

El llibre "the Choice for Europe" sembla el treball més convincent respecte de les causes de la integració europea per la seva gran insistència en proves en comptes de conjectures. Encara que no se seguirà el marc teòric de Moravcsik en la seva totalitat (de vegades es faran servir les teories polítiques i el neo-funcionalisme on les conclusions moravcsikianes no ho permetrien), gran part de la inspiració que forma la base d'aquest llibre prové de les seves idees. A més, com a font de dades jugarà un paper clau en aquesta tesi pel cap baix dins les parts que tracten de la integració *europea*.

La preferència d'aquest estudi per un paper una mica més rellevant per a les explicacions geo-polítiques és deguda al següent: la base de la insistència moravcsikiana en consideracions *econòmiques* descansa en el fet que Moravcsik no trobà cap cas on les consideracions geo-polítiques haguessin triomfat sobre les consideracions econòmiques (admet que en una petita minoria dels casos a la millor va haver-hi *alguna* influència).

En canvi, durant l'elaboració d'aquest treball, sí s'ha trobat tal cas: EEUU recolzava fortament tant la construcció de la Comunitat Europea com la de les (posteriorment fracassades) Comunitat Política Europea i Comunitat Europea de Defensa, a pesar de consideracions econòmiques adverses a tal postura.

És "la política del poble dels Estats Units encoratjar la unificació d'Europea", va declarar el govern al 'Foreign Economic Assistance Programme' del 19 d'abril de 1949 (Document 3.11 en Weigall i Stirk, 1992: p51). De fet EEUU arribà fins al punt d'insistir en la integració supranacional com a condició prèvia de rebre l'Ajuda Marshall tan necessària. L'objectiu era de crear un fort bloc europeu que pogués resistir-se a un atac soviètic, funcionant com a baluard destinat a aturar el creixent poder del comunisme. Això malgrat les reserves americanes respecte del proteccionisme i a pesar del fet que la formació d'una unió duanera europea només podia tenir efectes negatius per a les exportacions americanes.

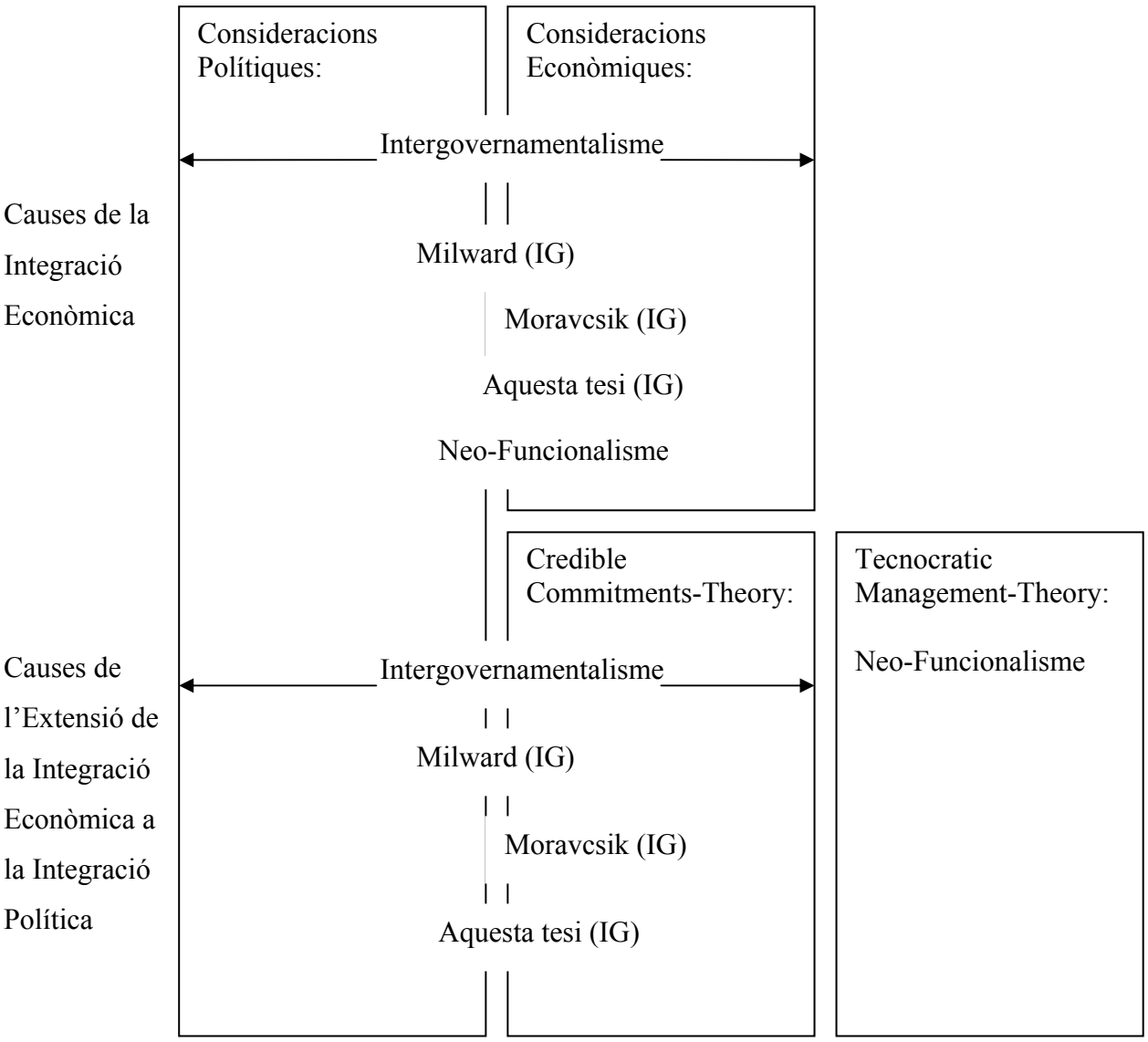
"Quan la possibilitat de competència econòmica d'una Europa occidental més unificada, equipada d'una tarifa externa, fou registrada pel ministeri d'Hisenda, el Departament d'Agricultura i la 'Federal Reserve', es veieren dominats per la Casa Blanca i el 'State Department'. Els interessos político-militars americans, en el conflicte global amb el comunisme, triomfaren sobre els càlculs comercials sense cap dificultat" (Anderson, *en Gowan and Anderson (ed)*, 1997: p63).

Tardà més de vint anys, i una minva significativa de l'amenaça soviètica, per a què el govern americà comencés d'expressar objeccions serioses contra el proteccionisme econòmic que la CE practicava. En conclusió, existeixen casos on els interessos geo-polítics tenen precedència sobre els interessos econòmics, encara que s'ha de reconèixer que són rars.

A la llum de les conclusions precedents, s'assumirà el següent marc teòric per a aquesta tesi: la seva base serà principalment l'intergovernamentalisme moravcsikià en combinació amb la "Credible Commitments Theory", fent servir, quan resulti d'utilitat, la teoria de Milward, les explicacions geo-polítiques i alguns conceptes neo-funcionalistes. Seguint una línia weberiana, l'autor no sol interpretar les teories de les

Ciències Socials com correctes o incorrectes, sinó com útils o inútils, i es faran servir com un *mitjà* per tal d'entendre les decisions integracionals clau. Nogensmenys, a la fi d'aquesta tesi veurem alguns comentaris respecte al valor explicatiu de cadascuna d'elles.

Taula 1: Un resum gràfic de les postures de les distintes teories i autors segons la importància que donen a les consideracions polítiques i econòmiques respectivament dins el procés d'integració econòmica (part superior); i com expliquen per què que aquestes consideracions van causar la supranacionalització d'una part de la sobirania nacional (part inferior):



IG significa que l'autor/el treball en qüestió forma part de l'agrupació intergovernamentalista. Tenint el neo-funcionalisme una gamma molt més reduïda de posicions preses pels seus autors, aquest corrent no necessita tal clarificació.

NB per raons de simplificació s'ha categoritzat aquest treball com a intergovernamentalista, essent l'intergovernamentalisme la seva base teòrica principal.

TERCER CAPÍTOL: L'APORTACIÓ TEÒRICA D'AQUEST ESTUDI

Abans d'aclarir els objectius teòrics d'aquesta tesi, s'ha d'explicitar un supòsit fonamental sobre el qual s'ha construït el model proposat: se suposarà que són, i han sigut, sobretot les èlits econòmiques i polítiques dels països implicats en un projecte integracional, i no la seva població, les que orienten el procés i que l'empenyen endavant. Com afirma correctament McCormick, parlant de la integració europea: "la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer era el fill mental d'uns quants membres de les èlits dels sis estats fundadors, i gairebé totes les expansions posteriors de les institucions europees i totes les decisions de política clau han sigut preses per les èlits polítiques i econòmiques" (1996: p89).

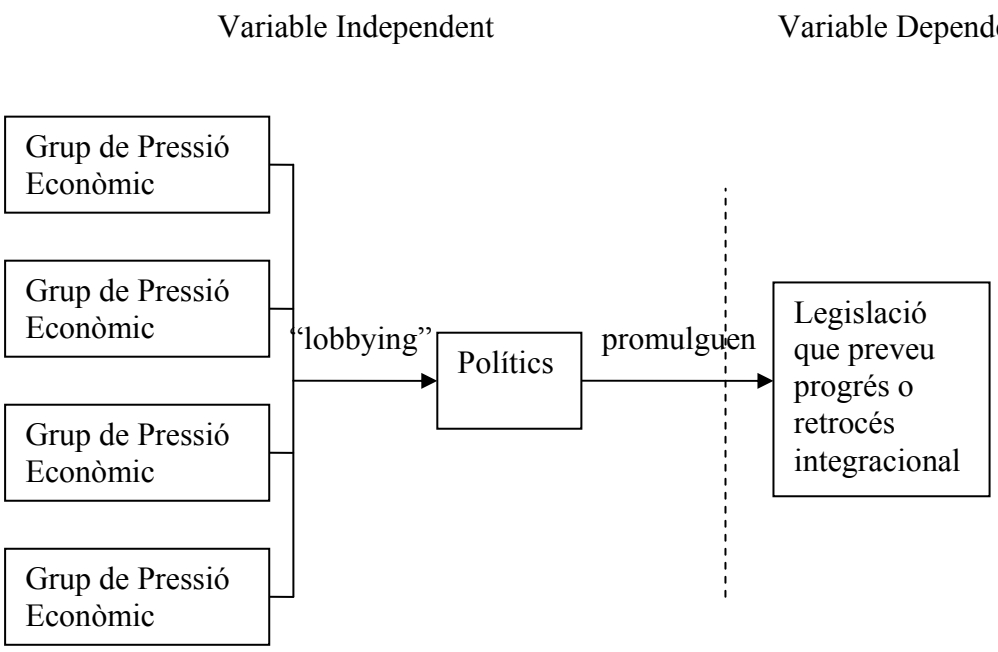
Més específicament, partint d'una base moravcsikiana, se suposarà que una gamma de grups de pressió econòmics han estat el motor principal darrere les decisions integracionals principals, empenyent llur govern perquè els aconsegueixi accés a altres mercats, o, a la inversa, empenyent-lo perquè protegeixi el seu mercat de la competència estrangera. La pressió per part dels grups d'interès és una de les condicions explícites de Moravcsik que causa que un govern decideixi emprendre un projecte d'integració o cooperació (l'altre és el fracàs de les polítiques unilaterals en termes dels objectius reguladors locals o les finalitats fiscals: Moravcsik, 1999). El predomini de grups de pressió econòmics en el procés s'explica amb el fet que els seus interessos solen ésser intensius (deguts als grans pèrdues i guanys potencials), certs, i institucionalment representats.

Els grups amb els interessos menys representats, més difusos i més incerts (p.e. els consumidors, contribuents d'impostos, i productors de tercers països) tenen poca influència sobre la presa de postura del govern dins les negociacions i per això solen ser els menys afavorits. A més "es facilita la liberalització quan resulta possible passar els seus costos a tals grups" (Moravcsik, 1999: p 39). Aquests grups només solen mobilitzar-se en casos extrems (p.e. lloguers exorbitants). Una excepció és quan es tracta de temes com la reglamentació medi-ambiental, de qualitat de productes, o de normes d'higiene i seguretat, les quals, segons Moravcsik, poden evocar una resposta electoral particularment forta.

Així, els governs comparen els guanys potencials amb les pèrdues potencials i intenten compensar els perdedors amb una part dels guanys en funció de la força que tenen aquells dins la societat. Per exemple, abans del Tractat de Roma (1957), un grup significatiu d'industrials alemanys desitjava, essent globalment competitius, poder exportar els seus productes al mercat francès, mentre la majoria dels camperols alemanys, poc competitius a l'esguard dels francesos, volien tarifes per protegir-los. Sabent que per al govern francès, en termes de donar-los als alemanys lliure accés al seu mercat, només un bescanvi de "indústria per agricultura" seria acceptable, el govern alemany calculà que els guanys nacionals arran d'exportacions incrementades seria, amb molt, superior als costos patits pel sector agrícola i decidí compensar aquest a través de subvencions i altres concessions.

No hi ha proves que grups de pressió *geo-políticament motivats* hagin tingut cap pes en les negociacions integracionals: dels treballs moravcsikians es desprèn que només grups de pressió *econòmics* han estat capaços de forçar al govern a atenir-se als seus desigs.

Aquestes idees és poden resumir en el següent model:



Tanmateix, un problema teòric es presenta amb aquest model: és altament probable que qualsevol país pugui trobar un altre amb el qual pogués emprendre algun tipus d'integració econòmica beneficiosa. De fet, aquest tipus d'integració està ben representat al món, amb una gamma que s'estén des de les zones de lliure comerç fins a les unions econòmiques. Nogensmenys, també és probable que dins aquests grups econòmicament integrats hom pugui trobar un ventall ampli d'interessos clau marcats per inseguretat respecte del futur o no-observança potencial per part dels altres membres socis. Això implica que racionalment, i seguint la lògica moravcsikiana que forma la base teòrica d'aquest estudi, la integració *política* hauria de ser un fenomen altament generalitzat. Si Nafta, amb EEUU i Canadà altament integrats econòmicament, i marcats per les mateixes inseguretats respecte de l'avenir i polítiques públiques relativament similars, no s'està integrant políticament, hi hauria d'haver altres forces que contrarestessin les pressions i oportunitats descrites al capítol precedent.

De fet, el mateix problema es presenta amb el neo-funcionalisme: per què no presenciem aquest procés inevitable d'inter- i supranacionalització en d'altres continents, pel cap baix de la forma que el neo-funcionalisme prediu? On és l'*spill-over* a la integració política fora d'Europa? Una resposta coherent sembla ésser absent.

Moravcsik diu, per exemple, que a Nafta l'obertura econòmica relativament baixa d'EEUU i la taxa baixa de comerç amb Mèxic i el Canadà explica la mancança d'una dimensió política (1999). Però això implica que els canadencs, amb una economia molt més oberta i una dependència econòmica extremadament alta del seu veí, haurien d'estar de genolls davant el govern estatunidenc, demanant-li que accedeixi a algun tipus d'integració política. La ridiculitat de tal escenari confirma que la seva teoria no ens dóna un mitjà satisfactori per explicar la diferència dels nivells d'integració entre els continents, per molt que sigui capaç d'aclarir-ne alguns aspectes.

Només Milward s'escapa parcialment d'aquest problema: ell diria que és per la grandària limitada dels països europeus, l'alt nivell de desenvolupament de la seva economia i dels seus productes d'im/exportació, i perquè molts estats europeus estan

particularment compromesos a polítiques públiques per millorar el benestar dels seus habitants. Tanmateix, altres factors han de ser presents: a tall d'exemple, Austràlia i Nova Zelanda compleixen, en línies generals, els requisits milwardians. Malgrat això, no s'ha donat cap tipus d'integració política rellevant.

En definitiva, cap de les teories principals es pot escapar totalment de la pregunta per què la integració sovint *no ocorre* quan els factors subjacents semblen ser propicis. Per què la integració política, definida tal com s'ha fet a la introducció, és una opció tan rarament preferida, malgrat l'existència d'avantatges evidents?

Com a hipòtesi, aquest estudi suggereix que les pressions per part dels grups d'interès econòmics passen per un "filtre polític", on els polítics adapten les demandes dels grups d'interès als seus propis interessos i al que ells perceben que són els interessos de la nació.

Suposem que alguns grups d'interès estan pressionant el govern perquè integri un sector de l'economia amb un altre país, forçant ambdós països a transferir llur sobirania a una institució supranacional que queda per crear. Les consideracions clau dels polítics implicats haurien de ser les següents:

NB Les consideracions estan dividides en dos grups: les consideracions individuals/nacionals i les consideracions únicament individuals. En l'essencial, la primera agrupació constitueix els interessos nacionals, però com que se suposa que en una democràcia els interessos nacionals tenen implicacions per a l'èxit electoral dels polítics, qualsevol consideració nacional hauria d'incloure alguns elements personals.

Les Consideracions Nacionals/Individuals

La primera consideració òbvia per a un polític democràticament elegit és que l'*electorat* accepti la decisió integracional en el sentit que aquesta no causi una reducció forta en el nombre de vots rebut als comicis. A més a més, als països on se celebren referèndums per a ratificar els projectes integracionals, el fet de no ponderar les opinions de l'electorat podria convertir tot l'esforç en una pèrdua de temps si es

rebutja la proposta. A la inversa, si la integració política és un projecte popular, un polític podria entusiasmar-se, percebent beneficis de popularitat (per exemple Itàlia).

L'electorat, tanmateix, no és pas un participant actiu dins el procés. De fet la seva influència sobre el projecte és sinó molt indirecte: com hom vota a un candidat en funció d'una gamma àmplia d'opinions, no és gens evident o necessari que les opinions del candidat i de l'elector concordin respecte del tema específic de la integració. És més, els polítics tendeixen a tenir més educació que la mitja, i aquest grup sol ser més pro-integracionista que la mitja (vegeu, per exemple, les enquestes de l'eurobaròmetre, llatinobaròmetre etc). Nogensmenys, com indica Elazar (1987), es veu que els països units de forma no-democràtica solen patir tensions internes fortes, o desfer-se, cosa que converteix l'electorat si més no en un "sancionador" del procés.

La passivitat de l'electorat, evidentment, no es basa en cap "llei natural" sinó exclusivament en l'experiència empírica que tenim del procés integratiu. Teòricament un sistema polític amb referèndums i iniciatives força freqüents estaria marcat per un electorat més actiu. Un cas evident que s'apropa a tal sistema és Suïssa, tot i que aquest tipus de democràcia directa és molt rar.

Com veurem a l'onzè capítol, l'electorat sembla ser particularment sensible als temes següents: la igualtat entre els països membres; els interessos econòmics; i la (no-)coincidència entre la zona (proposada) d'integració política i el seu focus cultural, sobretot quan és present una opció culturalment més homogènia, sense que es percebi aquesta com a molt menys beneficiosa econòmicament parlant.

En aquest sentit els polítics han de tenir en compte les sensibilitats econòmiques, polítiques i culturals de llur electorat.

La segona consideració són els *interessos polítics* del país, que possiblement importen poc als grups de pressió econòmics. Hom podria pensar en els efectes a llarg termini de la integració amb països amb democràcies més o menys desenvolupades; amb un país amb un sistema legal radicalment diferent; un pes més fort (o feble) al món etc.

Evidentment hi ha alguna coincidència parcial amb la consideració anterior en el sentit que l'electorat també podria percebre aquests avantatges o inconvenients. Tanmateix, és probable que un polític amb educació en la seva professió percep diversos avantatges i inconvenients que l'electorat no percep pas. A més, aquesta categoria pot ser influenciada per la ideologia personal, ja que s'interpreten els interessos geo-polítics segons una ideologia definida. Nogensmenys, no totes les decisions estan marcades per una capa grossa d'ideologia: per exemple, hom pot estar en contra de l'adopció d'un sistema legal foraster, no a causa d'oposició ideològica a aquest sistema (fins i tot es podria considerar objectivament superior), sinó simplement perquè es percep com a inadequat per a les condicions locals. Per això, aquesta categoria té valor explicatiu propi i val la pena separar-la, mentre que tractarem de contrarestar l'endogeneïtat que pogués sorgir.

El tercer factor essencial és la *confiança* que existeix entre els estats que emprenen les negociacions: sense un alt nivell de confiança és poc probable que s'assoleixin pactes que impliquen guanys i concessions importants. A més, s'ha de considerar la *legalitat interna* del sistema polític com un factor important: àdhuc si el govern està compromès a una mesura integracional, fins a quin punt té el poder de fer que les institucions subordinades obeeixin les seves ordres? Sobretot en alguns estats africans, per exemple, fins on se celebren eleccions lliures i democràtiques, existeixen governs que no poden controlar els ens polítics inferiors. El resultat és l'anorreament de la confiança entre els governs estatals, àdhuc si aquests estan genuïnament compromesos a la integració.

Les Consideracions Individuals

Entre les consideracions individuals pel que fa a la supranacionalització d'una part de la sobirania nacional es destaquen dues pèrdues potencials: de poder i de recursos econòmics. La pèrdua relativa de poder hauria d'estar condicionada per:

Primerament, la *llargada mitja d'una vida política*, ja que un polític que espera estar al poder vint anys més perd relativament més poder que un polític que espera jubilar-se o perdre les eleccions dins un parell de mesos (Jackson i James, 1993). Per raons

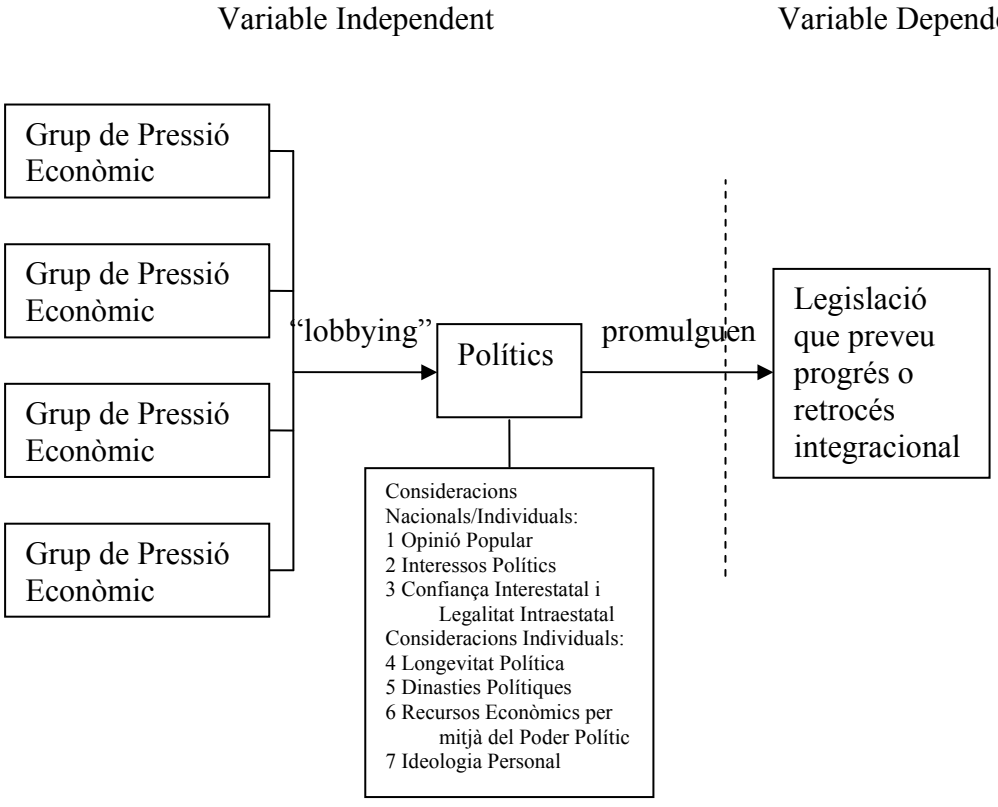
estilístiques el títol d'aquesta variable apareixerà sovint com "la Longevitat Política", tot i ser el terme original més exacte.

En segon lloc, desenvolupant la lògica de la variable anterior, l'existència de *dinasties familiars* hauria d'importar, si hi ha una alta probabilitat que diversos membres de la mateixa família arribin al lloc de cap de govern. Tots dos fenòmens precedents són comuns a les democràcies menys desenvolupades, fins i tot si el sistema electoral és relativament liberal.

Una *pèrdua de recursos econòmics* hauria de ser particularment rellevant als països marcats per alts nivells de corrupció, on els recursos econòmics de l'èlit polític procedeixen del seu poder polític. Els alts nivells de corrupció, per això, haurien de fer els polítics renuents a cedir sobirania (Jackson i James, 1993).

Finalment, *la ideologia personal* respecte del supranacionalisme, evidentment, té algun paper d'importància dins la bona voluntat o renuència dels polítics envers el supranacionalisme.

Podem visualitzar el marc precedent de la forma següent:



En síntesi, la línia bàsica d'aquesta tesi és que efectivament les avinenteses econòmiques nacionals són ubíqües, i que a causa d'inseguretat sobre diverses àrees de política clau sovint té sentit econòmic i polític transferir algun grau de sobirania a una institució supranacional. En realitat, tanmateix, es tracta d'una ocurrència infreqüent, al menys en absència de les amenaces militars o diplomàtiques rikerianes a l'existència de l'estat. Ací s'atribueix aquest fenomen a l'existència d'un "filtre" polític, on un conjunt d'interessos, tant econòmics com polítics, individuals com nacionals, fan la transferència de sobirania en molts casos indesitjable als ulls dels polítics. Aquest estudi intentarà demostrar que a) els incentius econòmics per emprendre la integració eren més forts a Europa que a la gran majoria dels altres continents, i b) que un nombre significatiu de les variables del filtre polític han sigut molt menys obstructives a la integració a l'Europa de la postguerra que en d'altres continents, comprovant que certs factors causen una 'refractarirat' considerable entre els polítics envers la integració, fins amb l'existència de forts incentius econòmics. Així mateix, s'aclarirà també com aquest "filtre" ha aturat la integració *europea* en diversos moments tot i que pressions econòmiques eren clarament presents. A tall de resum, l'essència d'aquesta tesi no és pas la pregunta per què es produeix un procés d'integració política, sinó per què *no es produeix* quan les teories existents prediuen que aquest seria altament beneficiós.

QUART CAPÍTOL: METODOLOGIA

La Mostra

L'objectiu de la metodologia d'aquest treball és de trobar variació en les variables proposades. Es recercaran els següents esdeveniments europeus i generals:

Esdeveniments Integracionals de la CEE, CE i UE

S'investigaran sis punts clau de la història de les Comunitats Europees: la formació del Benelux (1948; N=3), el Tractat de Roma (1957; N=6), l'Acta Única (1986; N=12), el Tractat de Maastricht (1992; N=12), i el Tracta de Niça (2000; N=15). Recercarem els incentius per a la integració, comparant-los amb la sobirania cedida, tractant d'interpretar la discrepància. Gran part de l'anàlisi de Luxemburg es farà dins l'apartat de Bèlgica, degut a la unió econòmica gairebé completa entre els dos països des de 1922. A més, s'estudiarà el Compromís de Luxemburg (1965; N=6) com a cas de desintegració, analitzant les raons a profunditat.

De forma contrafactual s'afegiran els casos dels països que tenien importants incentius d'incorporar-se als tractats, però que no ho feren (per exemple: el Regne Unit a 1957; Noruega i Suïssa en general). A més mirarem les propostes que fracassaren durant les negociacions, tant com les decisions integracionals que tenien sentit que *ni tan sols foren proposades*.

Altres Esdeveniments

Es contrastaran les troballes amb altres casos d'integració, els quals, dins les limitacions teòriques que s'han explicat a la introducció d'aquest treball, es limitaran a casos menys exitosos, fracassats, o no-esdeveniments. Respectant les limitacions teòriques, els casos que queden són els següents:

Esdeveniments fracassats:

Un intent d'integració política que fracassà abans que pogués materialitzar-se fou la 'Unió Escandinava' dels anys 1950 (N=4; 5 després de l'adhesió de Finlàndia al Consell Nòrdic). Tanmateix, provocà un alt grau d'integració pràctica sense cap integració política oficial, amb un mercat laboral altament integrat i *cooperació* política significativa a través del Consell Nòrdic. De fet, es pot argumentar que els països membres del Consell Nòrdic estaven més integrats que la UE fins al Tractat de Maastricht. Paral·lelament estudiarem el cas d'Efta, explicitant sobretot per què els seus membres preferien una aliança més aviat fluixa en termes d'integració política i institucional en lloc d'incorporar-se a les Comunitats *malgrat importants incentius econòmics*. Com gran part dels membres d'Efta han abandonat la unió, preferint la Unió Europea, i la majoria dels estats que componen el Consell Nòrdic són ara com ara també socis d'aquella, s'efectuarà la majoria de l'anàlisi d'aquest dos casos dins les seccions dedicades a la integració europea en general. La coincidència entre els casos fa que tal enfocament resulti més pràctic que les seves alternatives.

El segon exemple és la federació senegambiana (1982-1989: Senegal amb la Gàmbia). Ací tenim un exemple interessant que les èlits africanes fan un esforç integracional real. Tant els incentius econòmics com el 'filtre polític' s'han d'escodrinyar a profunditat, ja que, a primera vista, moltes de les variables sembla que fossin adverses.

Un altre esdeveniment fracassat foren els esforços de transformar Europa just després de la Segona Guerra Mundial en una unió política (la Comunitat Política Europea, esborrany formalitzat el 10 de març de 1953) i una unió de defensa (la Comunitat Europea de Defensa, primera proposta l'any 1950, finalment rebutjat per votació al parlament francès en 1954). Tanmateix, les dues Comunitats proposades no inclourien un projecte d'integració econòmica (tot i que la delegació holandesa ho va suggerir), essent els seus objectius purament polítics i militars. Com que les propostes es basaven en una doble amenaça militar (una represa de l'agressivitat alemanya; una invasió soviètica potencial), aquest cas queda fora de la mostra, havent explicat Riker satisfactòriament aquest procés.

Processos menys exitosos (poca o cap integració política causada per la integració econòmica):

Nafta (N=3)
Els Acords Bilaterals entre Brasil i Argentina (N=2), i el seu 'fill' Mercosur (N=4)
El Pacte Andí (abans de l'u d'agost de 1997) /
La Comunitat Andina (després de l'u d'agost de 1997; N=5)
El Tractat de Lliure Comerç entre Austràlia i Nova Zelanda
(anomenat el pacte del 'CER': *Closer Economic Relations*; N=2)
Caricom (N=15)
i Ecowas (N=15).

L'UEMOA, la unió econòmica de la zona Franc CFA, no s'inclourà a la mostra, ja que en lloc de tractar-se d'un grups de països sobirans que s'uneixin voluntàriament, tenim ací un cas d'un conjunt d'ex-colònies que van heretar un sistema colonial preexistent. Un procés d'integració durant l'època independent, per això, no ha pas existit. Per la mateixa raó altres casos, com per exemple els Estats Federats de Micronèsia, i zones similars, no es troben dins la mostra.

Relacionat amb la limitació anterior, s'ha d'excloure la Comunitat d'Estats Independents (el residu polític de l'antiga Unió Soviètica) de la mostra degut als seus orígens: en comptes de constituir un grup de nacions sobiranes que hagin cedit voluntàriament una part de llur sobirania, constitueix les restes d'un estat dictatorial que es va desfer després de la seva democratització. Els factors estructurals subjacents són tan diferents que la comparació no resultaria fructífera per al nostre enteniment de la integració política tal com s'ha definit en la introducció

S'han exclòs els països de l'Amèrica Central, ja que la gamma de membres varia força segons el projecte integracional. Per exemple, la zona de lliure comerç no té els mateixos membres que el parlament de la regió etcètera. No fa falta que els membres participin en tots els projectes, com tampoc no és el cas a Europa, però el "membership" ha de ser clarament definible: com estem cercant "blocs" d'integració, s'ha deixat aquest grup fora de la mostra.

SADC (N=14), ASEAN (N=10), the East African Union (N=3) i CEMAC (N=6) no es podran incorporar a l'estudi degut al requisit democràtic. D'una banda, la majoria dels estats socis són democràcies, tot i altament corrompudes. Això no presenta cap problema com a tal, ja que el requisit fonamental (és a dir, que l'electoral pugui votar fora un govern que emprèn un esforç integracional que no li fa goig) no es trenca en aquests països. El problema real, de l'altra, radica en la presència d'un grup petit d'estats membres purament dictatorials, com a Laos, Vietnam, Brunei, Uganda etc., que fa que s'hagi de rebutjar la incorporació d'aquestes unions a la mostra.

Un altre cas interessant és l'Espai Econòmic Europeu (sigles angleses: EEA). L'EEE, comprenent la UE més Noruega, Islàndia i Liechtenstein és analitzable com un cas d'unificació econòmica que no ha provocat cap integració política. Tanmateix, la pregunta *per què no* equival pràcticament a preguntar per què aquests estats no s'han incorporat a la UE. La UE acceptaria l'adhesió de susdits estats de bon grat: de fet hi ha hagut ofertes a Noruega. Per això, si algun desig d'integració política existís, això no ocasionaria la conversió de l'EEE en una unió política, sinó que el país en qüestió s'ajuntés amb la UE. Tanmateix, com s'ha esmentat anteriorment, les tres membres de l'EEE que no pertanyen a la UE (i Suïssa, essent aquesta l'únic membre d'Efta que no forma part de l'EEE) proporcionen material interessant de casos on importants incentius econòmics no es van traduir en integració política. Són encara més interessants ja que, si més no a primera vista, els factors del filtre polític sembla que fossin propicis a tal procés. S'ha omès el cas de Liechtenstein, degut al pes extremadament reduït d'aquest país.

No-esdeveniments:

Com a no-esdeveniments hem de pensar principalment en els grups homogenis i econòmicament integrats d'estats que no s'han integrat políticament, o on la integració econòmica i tot no s'ha produït.

Un exemple és Oceania, marcada per llengües i cultures similars dins la religió cristiana, sense pràcticament cap tipus d'integració. Ens proporciona un conjunt interessant per contrariar la tendència instintiva de pensar que l'homogeneïtat genera

la integració, tot i que s'ha de reconèixer que algun grau d'homogeneïtat probablement pot facilitar el procés un cop aquest ha començat.

Un segon exemple és el món àrab, però la seva utilitat es veu constreta pel requisit que el país recercat sigui democràtic. Solament 7 dels 19 països araboparlants ho són mínimament. Un cas interessant, d'altra banda, és la República Àrab Unida, amb una vida curta de 1958 a 1961, quan Egipte i Síria s'unificaren, procés que fou aprovat en referèndum a tots dos països, mentre Iemen del Nord fou inclòs confederalment. Malgrat els referèndums, no es poden incloure aquests casos a la mostra, per la falta de democràcia en tots tres països.

A nivell més general, s'han exclòs els casos d'integració econòmica sectorial: com el principal interès d'aquest estudi és el desenvolupament de "blocs" d'integració, la integració de només un sector econòmic particular dóna massa llibertat als països participants de concloure tractats amb altres estats. Per això, el projecte integracional, per a la seva inclusió a la mostra, ha d'englobar la gran majoria dels sectors econòmics.

Encara que la mostra total supera els 100 casos, la interdependència d'aquests els redueix a un nombre molt més baix de 'grups de casos'. A més, com s'elaborarà més tard, el procés de difusió d'integració tipus UE podria portar-nos a interpretar la gran majoria d'aquests casos (llevat la proposada Unió Escandinava) com a resultats d'un mateix procés de difusió, tal com ho explica David Levi-Faur amb la 'herding theory of collective action' (2002; tractada a les pàgines 3, 53 i 301).

La contraposició dels casos de la UE amb les altres unions demostrarà per què l'experiència integracional, en la seva forma avançada, s'ha limitat a Europa. Apart d'això, ens aclarirà les causes dels estancaments i arrancades abruptes de la integració europea.

L'Operacionalització de les Variables

Seguint les conclusions del darrer capítol les variables estudiades són les següents:

1. Les Oportunitats i Amenaces Econòmiques
2. L'Opinió Popular
3. Els Interessos Polítics
4. La Confiança Interestatal i la Legalitat Intraestatal
5. La Llargada Mitja d'una Vida Política
6. L'Existència de Dinasties Polítiques
7. El Nivell de Corrupció
8. La Ideologia Personal

Per començar, s'hauran de mesurar les oportunitats i amenaces econòmiques. El primer pas serà de comparar les taxes d'im/exportacions dins i entre les unions econòmiques existents i potencials. Posteriorment, es recercaran les oportunitats comercials segons l'estructura econòmica del país en qüestió a l'esguard del país amb el qual desitja comerciar, analitzant quins sectors es beneficiarien i serien malaurats per la integració econòmica, avaluant llur pes respectiu dins l'economia local. Finalment s'investigarà quins grups de pressió econòmics existien durant el procés de negociació i quins objectius tenien intenció d'assolir, per tal d'enfortir les troballes anteriors. De manera il·lustrativa, s'intentarà ensenyar els beneficis que la supranacionalització de grans parts de la sobirania nacional de llurs competidors aportava, fins si això implicava la cessió d'una part important de la seva pròpia sobirania com a conseqüència.

Passant al "filtre polític", l'opinió popular es mesurarà extensivament amb els sondejos de l'eurobaròmetre, llatinobaròmetre, afrobaròmetre i altres enquestes disponibles, analitzant les causes de la variació nacional. Així podem mesurar la força de l'entusiasme/resistència que els polítics han de tenir en compte durant les negociacions. Un avantatge supletori de l'escrutini d'aquests sondejos és el següent: els polítics també venen d'un rerafons nacional, i deuen haver estat influenciats per aquest respecte de llur avaluació d'un projecte integracional. Per exemple, és força probable que les actituds obertament hostils de molts polítics britànics envers la

integració europea en comparació amb les actituds entusiastes de la majoria dels polítics belgues i alemanys estan condicionades per circumstàncies nacionals distintes. Aquestes circumstàncies poden, potencialment, influenciar la ideologia personal de forma rellevant. Per això és de cabdal importància que estudiem les causes de la variació nacional de l'entusiasme vers la integració, amb mitjans estadístics quan sigui possible.

El proper factor, els interessos polítics, es tractarà amb la literatura disponible de cada cas individual.

Finalment, s'intentarà aclarir el factor de la confiança interestatal mitjançant la teoria de jocs, mentre s'estudiarà la literatura escrita al seu respecte. Es faran servir les fonts acadèmiques necessàries per analitzar la legalitat intraestatal.

Passant a les consideracions individuals, la longevitat política es mesura amb la llargada mitja amb què els presidents o primers ministres (segons el sistema polític) han estat al poder. La nostra anàlisi es limitarà als presidents i primers ministres: com el treball de Moravcsik demostra, essent la transferència de sobirania un tema de summa importància, els líders governamentals donen instruccions clares de què i quant es pot cedir. Els altres membres governamentals tendeixen a acceptar la decisió, fins i tot si no hi estan d'acord (per exemple Kohl, Adenauer i Thatcher, que normalment se sortien amb la seva tot i desacords ministerials significatius).

Les dinasties polítiques: partint del supòsit del predomini de la influència dels caps de govern dins la formalització de la política integracionista, haurem de mesurar fins a quin punt algunes famílies segueixen ocupant la posició de cap d'estat, calculant la quantitat mitja d'anys per família, i la probabilitat de successió familiar.

Les oportunitats econòmiques que emanen del poder polític, és a dir, *la corrupció* es mesurarà amb les enquestes "international transparency", les quals atribueixen un valor (de 1 a 10) a la majoria dels països estudiats.

Finalment, la ideologia personal dels primers ministres i presidents només es pot avaluar de forma descriptiva, ja que seria una mancança de sentit comú intentar

convertir-la en un número. S'ha tractat d'estudiar la ideologia personal en la mesura del possible amb la literatura disponible, per poder mesurar correctament l'impacte d'aquesta variable dins el filtre polític.

Problemes Metodològics

El primer problema obvi que haurem de tractar és l'endogeneïtat potencial entre alguns dels factors estudiats: per exemple, les consideracions geo-polítiques poden configurar l'opinió popular nacional, la qual cosa pot influir en la ideologia personal dels polítics, havent nascut el polític en una societat determinada. Particularment la variable de 'l'opinió popular' podria veure's influenciada per moltes de les altres variables, tot i que no necessàriament. Ensems no s'ha considerar això un problema insuperable dins la metodologia triada: la intenció no és construir un model matemàtic que inclogui totes les variables de forma numèrica. En el seu lloc, l'objectiu és de demostrar com, estant presents incentius econòmics per a la integració política, les propostes integracionistes ensenyen una variació àmplia d'èxit degut a les consideracions dels polítics, tractant de mostrar per què aquestes consideracions varien tant entre els països i punts temporals. El fet que certes consideracions coincideixin i s'influenciïn no ens ha de presentar (necessàriament) cap problema, mentre que ho especifiquem quan aquest sigui el cas, essent la finalitat ensenyar una visió de conjunt de per què els polítics estan més disposats a cedir sobirania en un cas que en un altre.

La segona acusació d'endogeneïtat podria ser que les oportunitats i amenaces econòmiques són endògenes amb la integració. La suposició seria que una història compartida, o el fet de compartir una llengua, religió o sistema judicial etc. causaria tant la interdependència econòmica *com* la integració. La resposta empírica, tanmateix, és que aquest *no* sembla ser el cas. Si agafem grups de països com Llatinoamèrica, el món àrab, els països de l'Àfrica Oriental, Austràlia i Nova Zelanda, o Oceania, veiem clarament que ni tan sols altíssims nivells de similitud no generen necessàriament ni interdependència econòmica ni integració política. De fet, les dues úniques 'unions' d'aquests grups de països (la primera Unió Africana Oriental, i la República Àrab Unida) es dissolgueren ràpidament. Demés, seria fàcil argumentar

que amb respecte a la llista de factors precedents, l'Europa de la postguerra era, de fet, molt més diversa que aquests cinc grups de països.

Una altra consideració podria ser que, quan és evident que és improbable que els polítics siguin partidaris de la integració, els grups econòmics de pressió desistiran d'exercir pressió, ja que aquests entenen que és poc probable que s'acceptin llurs demandes. En aquest sentit, les actituds dels polítics constituirien la variable independent de la quantitat de pressió dels grups d'interès econòmics: el model presentat al revés. Nogensmenys, realment això ens fa tornar al mateix punt: els incentius econòmics existeixen però no s'actua per beneficiar-se'n a causa de la renuència percebuda dels polítics. És el mateix filtre polític que opera, essent l'única diferència que aquest cop l'efecte del filtre és *indirecte*: els grups de pressió perceben el 'filtre', i en conseqüència, senten que no hi ha cap possibilitat que s'accedeixi als seus desigs.

A la inversa, hom podria argumentar que, com era el cas amb l'adhesió de Dinamarca a la Comunitat, els grups d'interès econòmics eren en gran mesura passius, emprenent els polítics l'esforç integracionista sense gaire pressió anterior. Degut al fet que el Regne Unit s'incorporés a la Comunitat i que el RU fos el mercat d'exportació danès més gran, la decisió quedà evident. Tanmateix, ara venint del sentit contrari, hom podria argumentar segons la mateixa línia que al darrer paràgraf que els polítics emprengueren l'esforç integracional *sabent* que, si no feien tal esforç, els grups d'interès econòmics sorgirien aviat per pressionar el govern de tota manera. En altres paraules, la pressió dels grups de pressió se sent fins i tot quan no està directament present.

Un últim punt del que ens hem d'adonar és el fet que probablement molts processos integracionals no-europeus siguin productes secundaris de la integració europea. Com la *herding theory of collective action* (per exemple: Levi-Faur, 2002) demostra, sovint es copia un exemple exitós d'algun projecte polític fins i tot si les condicions locals no hi són adequades. De fet, es nota la influència de la UE en la retòrica i les mesures simbòliques de diversos projectes integracionals en d'altres continents (per exemple passaports estandarditzats, parlaments etc.). Haurem de recercar la

possibilitat que constitueixi un gran procés de difusió per evitar endogeneïtat potencial.

L'autor és conscient que amb la metodologia triada es perd una gamma important de detalls que configuren cada cas individualment. Tanmateix, si ens basem ací en la ideologia metodològica durkheimiana, sembla que les conclusions que podem treure sobre els mecanismes integracionals a nivell general compensen amb escreix la pèrdua potencial d'informació. Tals conclusions generals serien molt difícils d'establir sense alguna mesura de generalització de les dades estudiades.

A més, es rebutja aquí la crítica possible que pel fet d'estudiar alguns processos integracionals segons diversos "punts" clau (per raons d'eficàcia), es produeix un biaix en desfavor dels neo-funcionalistes. La idea seria que l'"spill-over" es produís *entre* aquest punts, i que per això es perdria aquesta informació. Tot i que això és correcte, els efectes d'*spill-over* durant una època s'haurien de poder percebre més que mai durant les negociacions sobre un nou tractat integracional a la fi de tal període. És a dir, si pressions degudes a un procés d'*spill-over* són presents, s'hauria de presenciar que els negociants esmenten la necessitat d'introduir canvis en l'estructura integracional a causa de tals pressions quan es considera la firma d'un nou tractat. En aquest sentit, les negociacions que precedeixen a la firma dels tractats integracionals ens proporcionen un moment idoni en què l'*spill-over* es deixa veure.

Traçat dels Capítols Següents:

La resta d'aquesta tesi s'estructurarà de forma esquemàtica segons el marc teòric donat, seguint la lògica de cinc parts principals. D'aquestes quasi s'ha finalitzat la primera, *les preparacions*, dividida en quatre capítols: la introducció, un esbós de les teories existents, l'aportació teòrica d'aquest treball i una descripció de la metodologia emprada. A la segona part s'estudiaran els incentius econòmics que marquen les zones de la mostra. Aquesta està dividida en sis capítols: una introducció, quatre capítols dedicats als continents respectius, i les conclusions. La tercera part tractarà les consideracions nacionals dins el filtre polític, dividida en tres capítols, segons les variables estudiades. A la quarta part aclarirem el paper de les 'variables

individuals' del filtre polític, dividida en dos capítols: el primer anomenat "vides polítiques, dinasties i corrupció", el segon "la ideologia personal". Aquesta combinació de les variables 'longevitat política', 'dinasties polítiques' i 'la corrupció' es deu a la base teòrica que comparteixen, cosa que s'explicarà al capítol en qüestió. La darrera part, comprenent només un capítol, ens donarà les conclusions generals del treball.

SEGONA PART: INCENTIUS ECONÒMICS
CINQUÈ CAPÍTOL: INTRODUCCIÓ

Construint el marc teòric del segon capítol vam arribar a diverses conclusions pel que fa a la relació entre l'estructura econòmica d'una zona i les pressions que això crea cap a la seva integració econòmica, i potencialment, política. En sinopsis, el nivell d'activitat dels grups de pressió econòmics i la intensitat amb la qual defensen llurs interessos haurien d'estar positivament correlacionats amb dues variables. La primera és la taxa d'ex/importacions mútues entre dos països, la qual activa els grups d'interès a aspirar a reduir les barreres d'accés existents, seguint la lògica d'una correlació positiva: *ceteris paribus*, com més alta sigui la taxa, més forta serà la pressió. En segon lloc, existeix la situació en què ex/importacions encara no s'han desenvolupat però tanmateix es perceben importants oportunitats o amenaces. Com la recerca de Moravcsik demostra, hi ha una concordança gairebé perfecta entre aquestes dues variables teòriques i l'activitat pràctica dels grups de pressió econòmics.

Escodrinyar les taxes d'ex/importacions per aforar les pressions econòmiques és relativament fàcil. Tanmateix, per assessorar les oportunitats i amenaces econòmiques bé, hem d'examinar els principals productes d'exportació i importació de cada país de la mostra, en alguns casos amb informació supletòria sobre la seva estructura econòmica, per poder entendre el conjunt de les pressions econòmiques que existeixen al país amb respecte a un projecte integratiu.

En aquesta part s'intentarà aclarir la situació econòmica de la mostra en relació a ambdues susdites variables. S'afegirà informació sobre l'activitat dels grups de pressió econòmics a la pràctica durant la presa de decisions clau, quan tal informació està disponible. Es donarà aquesta informació de forma il·lustrativa, puix que, com ja s'ha explicitat abans, l'activitat dels grups de pressió sol reflectir força bé l'estat de les dues variables (ex/importacions i oportunitats/amenaces).

Quant a les conclusions rikerianes (que els grups de pressió dels països petits solen beneficiar-se més de la integració, i per això, solen advocar per ella amb més intensitat que els grups oriünds dels països grans), no fa falta explicitar aquestes diferències dins la mostra, ja que, basant-se la seva argumentació en el percentatge

més alt d'ex/importacions dels països petits, aquesta informació ja està recollida dins els indicadors donats.

Passant als altres autors, diversos canvis al nostre marc teòric són necessaris arran d'algunes dificultats trobades en l'aplicació de la teoria de Södersten.

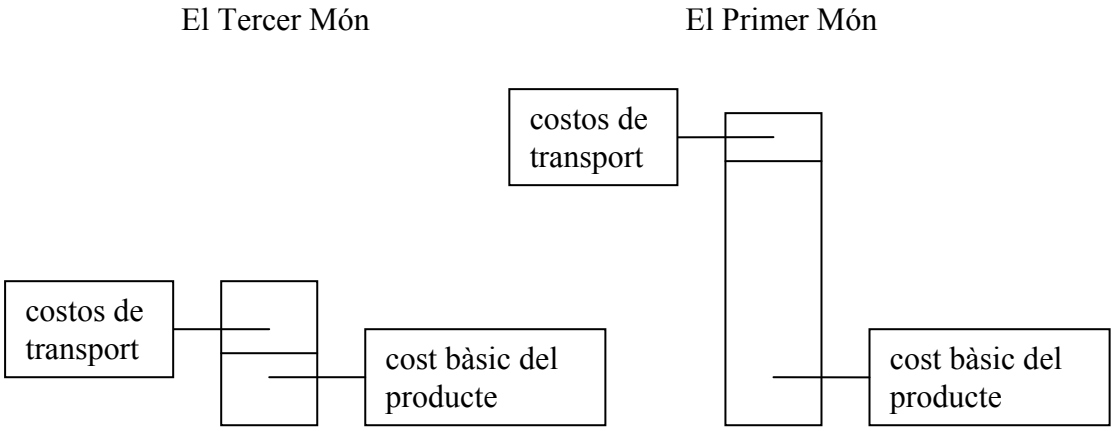
En primer lloc, hom topa amb un problema teòric: segons Södersten (1970) la integració amb un país similar (en termes econòmics) seria més avantatjosa que la amb un país 'complementari', degut a l'increment de la competència que el primer tipus d'unificació provoca. Tanmateix, encara que la competència no s'incrementaria tant en el cas d'integració amb una economia complementària, l'atribució més eficaç dels factors de producció seria més productiu amb tal soci, ja que com més gran és la diferència entre els factors de producció, més importants són els guanys potencials de bescanvi comercial per mitjà del mecanisme de l'avantatge comparatiu.

A nivell més aviat pràctic, hi ha una diferència important entre el primer i tercer món en aquest sentit: "els països amb nivells de salaris i patrons de demanda per part dels consumidors similars, es podrien beneficiar més de l'especialització intraindustrial i la diferenciació del producte. Aquest darrer argument podria ser més rellevant per a les A.I.R.es (Àrees d'Integració Regional) que engloben països industrialitzats, ja que la demanda de més productes especialitzats tendeix a incrementar-se segons la renda (de Melo i Panagariya, 1992). Més important per als països en vies de desenvolupament, les disparitats salarials solen anar de la mà amb diferències en els sistemes de transport, xarxes de comunicació, i sistemes legals que podrien obstaculitzar les oportunitats de realitzar un increment del comerç. Parcialment a causa d'aquestes diferències, és més probable que els guanys econòmics de la integració s'acumulin al país més ric (McCarthy, 1994, Hazelwood, 1979). Les empreses tendiran a preferir col·locar llurs operacions més importants al país més acabalat, ja que és probable que aquest tingui una infrastructura millor, mercats financers més desenvolupats, i mercats més grans" (Radelet, 1997: p14; les primeres paraules entre parèntesis són un afegit de l'autor). Per això, la complementarietat dels mercats, moderant l'increment de la competència que pot emanar d'un projecte d'integració econòmica, tot i ser en certa mesura un inconvenient per al primer món, pot arribar a ser un avantatge important per al tercer.

Una segona diferència prové del fet que els costos de transport d'un producte determinin en part el seu preu final. Els costos de transport al tercer món són indubtablement molt més alts que al món industrialitzat: el fet de comprar o llogar un vehicle costa relativament més (comparat amb el sou que es guanya i el valor del producte) i la infrastructura és molt pitjor, cosa que implica que el transport d'un producte suposa molt més temps i energia. La capa de costos que s'afegeix al preu bàsic del producte, per tant, és molt més gruixuda al tercer món a l'esguard del primer. Així, una bona infrastructura és *essencial* per al manteniment de vincles comercials exitosos, la qual cosa deixa el tercer món en una situació precària (Document A/50/340 de l'Assemblea General de l'ONU). A més, fins si millorés la infrastructura, els costos de transport *absoluts* obstaculitzarien el creixement del comerç internacional substancialment al tercer món, si no anés de la mà amb una pujada relativa dels salaris.

Aquest problema es veu reforçat pel següent: els dos tipus de productes que el tercer món exporta en abundància són productes agrícoles exòtics (cacau, coco, plàtans etc.), i matèries primes (petroli, coure, or etc.). Començant amb el primer, es tracta de productes de poc valor per unitat, i poc valor afegit. Això fa que els costos de transport siguin relativament encara més alts en comparació amb el valor bàsic. És a dir, els costos de transport al tercer món ja són molt més alts que al primer, però a més a més, s'afegeixen aquests costos alts a productes de poc valor. En aquest sentit, és molt poc probable que valgui la pena comerciar.

Taula 2:



En el segon cas, encara que el valor bàsic del producte sigui alt, es presenten altres problemes. Per començar, hi ha el problema del consum: un producte com l'or, el qual requereix un sou significatiu per part del consumidor, no és un producte que es consumeix, o *pot* consumir en aquest moment en grans quantitats al tercer món. És a dir, les quantitats que anirien destinades als països veïns serien totalment insignificants, sobretot en comparació amb les exportacions al primer món. Així a penes tindria lloc l'increment de la competència entre les empreses dels dos països veïns sobre el qual es basa la teoria de Södersten en la seva defensa del principi de la similitud econòmica dins el concepte d'integració. Com ho explica Radelet: "els diamants de Sud-Àfrica [... i] el coure de Zàmbia [...] no trobaran un mercat gran a Àfrica" (1997: p19).

En tercer lloc, a nivell més aviat polític, si dos països exporten un producte que permet poca diferenciació, cas que es dona amb les matèries primes, el país menys eficaç dels dos mai no consentiria l'obertura de les seves fronteres si el producte en qüestió és la font principal de recursos de la qual el país disposa. És a dir, una Alemanya especialitzada en manufactura que cedeixi grans parts de la seva agricultura a Polònia és plausible amb una mica d'imaginació; un Kuwait o un Iraq sense petroli, no ho és pas. La irremplaçabilitat del principal producte d'exportació com a font preponderant de recursos fa la integració altament indesitjable per al menys eficaç dels dos: és impensable que Oman obri les seves fronteres a Kuwait, permetent que entri sense restriccions el petroli d'aquest, si sap que Kuwait és més eficaç en termes d'explotació petrolera. Tampoc no és desitjable per a cap dels dos un canvi de producte principal d'exportació. Evidentment, molts països del tercer món depenen d'un sol producte *poc diferenciable* per a la gran majoria de les seves exportacions.

Així, des d'un primer moment, la integració econòmica té menys perspectives al tercer món. Com l'argument de la competència incrementada a través del lliure comerç no val tant, és possible que els països implicats treguin més partit d'integració econòmica en termes de reduccions de tarifes i quotes amb llurs socis comercials principals: el primer món. D'aquesta forma podrien arribar a exportar més productes i els habitants del país en qüestió tindrien accés a productes més barats procedents del món industrialitzat. En altres paraules, puix que és improbable que la integració

econòmica provoqui un increment fort de la competència, sembla més savi fer servir la integració econòmica com un mitjà per augmentar les exportacions als socis comercials existents i per tenir accés a productes més barats dels mateixos. Tanmateix, com la integració econòmica del tercer món en termes söderstenians no sol causar cap *dany* tampoc, es pot considerar qualsevol tipus d'integració econòmica que no impliqui una pujada de les tarifes i quotes que marquen els corrents comercials Occident-Tercer Món, essent aquest requisit essencial fins que un canvi de l'estructura econòmica permeti la creació d'un mercat interior viable.

Resumint, la similitud econòmica, la que fa que una zona de lliure comerç provoqui una pujada de la competència al primer món, no ocasiona necessàriament el mateix efecte al tercer.

A nivell més general hem de tenir en compte que un canvi de focus de les importacions sovint és gairebé impossible: Suècia no pot produir copra, cocos, o cafè per a la resta de la UE, mentre Burkina Faso no pot produir ordinadors de la generació més recent per a Ecowas. La diferència entre els dos casos és que els productes que el primer món importa del tercer formen una part relativament petita del total (provenint la majoria de les importacions dels altres països industrialitzats), mentre les importacions d'Occident tenen un predomini absolut a la majoria dels països del tercer món. Els productes agrícoles del país africà A sovint no són essencials per al país africà B, perquè els habitants d'aquest solen estar altament adaptats als productes que la seva terra els ofereix. Tanmateix, la terra no ofereix impressores, cotxes o productes farmacèutics. Com a conseqüència, sovint els corrents comercials primer món-tercer món són essencials, sobretot per als països en vies de desenvolupament, i potencialment importants que els corrents intra-tercer món. Hem de tenir en compte aquestes diferències per poder avaluar bé les oportunitats que la integració econòmica ofereix al tercer món.

Les Troballes

Com a resultat de la recerca realitzada, sembla que es pot categoritzar la configuració dels incentius econòmics i el paper dels grups de pressió als casos estudiats en cinc "situacions":

Situació 1 (*projecte integracional és clarament preferible a nivell econòmic*): forts incentius econòmics per a participar en algun tipus d'integració, els quals superen les amenaces percebudes. O bé grups de pressió econòmics exerceixen pressió sobre el govern, o bé el govern percep que no emprendre cap tipus d'esforç integracional originaria alts nivells de pressió per part d'aquells grups d'interès. Es poden compensar els perdedors fàcilment amb els guanys generats pel projecte integratiu. Alternativament, el país percep que es veurà danyat arran del projecte integracional, però que la no-participació seria encara més nociva. En conclusió, l'essència de la "situació 1" és que la integració és més beneficiosa o menys costosa que la no-integració.

Situació 2 (*no-participació és clarament preferible a nivell econòmic*): incentius econòmics integracionals són presents, contrarestats, però, per amenaces econòmiques més importants. Generalment es tem que alguns sectors econòmics clau s'afebleixin arran de la integració. Sovint això pot desembocar en un nou projecte integracional que intenta provocar algun tipus d'integració sense afectar els sectors en qüestió, cercant el país una "situació 1". En alguns casos, el "perdedor" accedeix al projecte, però només després d'haver negociat algunes salvaguardes que el protegeixen, convertint-se la "situació 2" en una "situació 1".

Situació 3 (*participació clarament preferible a nivell econòmic, però inassolible a nivell polític*): els incentius econòmics són presents, però inassolibles per raons polítiques. Aquests són els casos on els grups econòmics tenen interessos importants, però on l'avaluació del filtre polític resulta tan negativa que no es mobilitzen, sabent que no hi ha forma que els seus desigs quallin.

Situació 4 (*projecte integracional és de poca rellevància a l'esguard d'altres interessos comercials*): les oportunitats comercials són relativament poc significatives. Hi ha poc interès general exceptuant alguns petits sectors econòmics de la societat. Es consideren només les opinions d'aquests si els passos prevists no causen cap dany a les relacions amb països comercialment més importants.

Situació 5 (*el Benelux*): ací es tracta de la situació excepcional del Benelux, ja que fou format per tres governs en exili durant la Segona Guerra Mundial. En aquesta situació els grups de pressió econòmics no tenien accés a llurs governs respectius, els quals pogueren actuar sense cap pressió per part seva, sense controlar tanmateix el seu propi territori nacional.

Ara passarem a estudiar els quatre continents de la mostra, segons els criteris precedents. Cal tenir en compte que s'elaboraran les raons polítiques que expliquen les "Situacions 3" en la part següent d'aquesta tesi, encara que s'al·ludirà a elles en l'anàlisi d'aquesta, quan resulti necessari per a entendre el context econòmic.

SISÈ CAPÍTOL: EUROPA

Començarem l'anàlisi dels incentius econòmics europeus amb els països del Benelux. Encara que pot semblar poc lògic començar amb els més petits "dels Sis", els membres del Benelux ja s'havien unificat en gran part abans del Tractat de Roma, i per això té més sentit cronològic començar amb ells. Demés, és "plenament correcte qualificar el Benelux de laboratori del Mercat Comú, puix a escala reduïda es realitzaren els experiments econòmics que després haurien de produir-se a la CEE a escala molt major" (Tamames, 1994: p28). L'èxit del Benelux en combinació amb les seves taxes extremadament altes de comerç exterior sobre el PIB, sobretot amb la resta del Sis, va fer que el Benelux proposés els passos que conduirien finalment al Tractat de Roma, i així a les Comunitats Europees. Per això, encara que petits i de poc pes comercial a l'esguard dels "Tres Grans", el Benelux ha tingut un paper especial durant l'establiment de les Comunitats.

Un apunt pel que fa a l'anàlisi de França, Alemanya i el Regne Unit: la majoria de la informació detallada prové de Moravcsik (1999), si no està indicat d'una altra forma. A més, per raons pràctiques explicades més endavant, es faran els comentaris sobre el Compromís de Luxemburg, l'EEE i el Tractat de Niça en uns paràgrafs que inclouen tota la mostra respectiva a la fi del capítol.

El Benelux: Els Petits "dels Sis"

Luxemburg: Com a tots els mini-estats Europeus, Luxemburg sempre ha necessitat un "gran germà" que s'ocupés de diversos aspectes de la seva política i economia dels que la seva grandària li dificultava el compliment. Tots els altres mini-estats Europeus han tingut i segueixen tenint arranjaments similars: el Vaticà i San Marino – Itàlia; Monaco – França; Andorra – França i Espanya; i Liechtenstein – Àustria (fins 1918), i Suïssa (des de 1924). Fins a la primera guerra mundial, Luxemburg formà part de la Unió Duanera Alemanya, la *Zollverein*. Arran de la guerra es va haver de separar d'ella, degut a la inacceptabilitat política de tal unió, procés molt similar al canvi lingüístic posterior (abans l'Alemany i el Francès eren ambdós llengües oficials, després només el francès), i el canvi per part de Liechtenstein d'Àustria a Suïssa. Com que la grandària de Luxemburg feia alguna aliança necessària, el focus girà cap a Bèlgica: la unió duanera es realitzà l'u de maig de 1922. No es tractava d'un mercat totalment comú: alguns sectors agrícoles en van estar exclosos en favor de Luxemburg fins l'establiment de les Comunitats Europees. Demés no hi havia una unió monetària en sentit estricte, ja que Luxemburg mantingué la seva moneda, banc nacional, i circulació fiduciària pròpia, si bé el Franc Luxemburguès tenia paritat amb el Franc Belga, i era plenament 'bescanviable' amb aquest. Nogensmenys, a pesar de les limitacions precedents, les economies i monedes dels dos països estaven altament integrades, cosa que feu que "Bèlgica i el Gran Ducat de Luxemburg adoptessin quasi sempre un mateix punt de vista i una posició comuna" (*indidem*, p26) dins les negociacions internacionals. Per això, i per què moltes bases de dades només donen les estadístiques necessàries conjuntament, es tractaran els altres aspectes del país dins l'apartat de Bèlgica. Només es donaran les tres taules següents.

LUXEMBURG		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	10100	2002	21940	2002	46,03
Valor d'Importacions:	13250				60,39

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	75	1999	1. UE	81	1999
2. EEUU	4		2. EEUU	9	

Aquestes taules s'aniran repetint amb cada país de la mostra de manera que s'explicaran en aquest moment, servint el model per a cadascuna d'elles. En el primer rengló està el valor de les exportacions amb l'any de les dades, seguit del PIB en

milions de dòlars. L'any de les exportacions i del PIB solen concordar llevat alguns casos de països petits del tercer món, on l'any correcte no estava disponible. Després de l'any del PIB es troba el percentatge que el valor de les exportacions representa del PIB. El segon rengló representa el valor de les importacions, amb el mateix any que la variable "valor de les exportacions" si no hi ha res indicat en sentit contrari, seguit del percentatge del PIB corresponent. En la segona secció estan les exportacions i importacions amb els socis més important, amb l'any de les dades. La informació que s'ha fet servir per construir aquestes taules procedeix del "CIA World Factbook"

Com el lector podrà apreciar, Luxemburg és un dels països més "oberts" del món (avaluat amb el percentatge del PIB que representen les ex- i importacions), amb una preponderància comercial absoluta de la UE com a soci comercial.

Luxemburg
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Productes d'Acer
3. Substàncies Químiques
4. Productes de Goma
5. Vidre

Luxemburg
Tipus d'importacions:
1. Minerals
2. Metalls
3. Comestibles
4. Béns de Consum de Qualitat

Finalment, vet ací dues taules que indiquen els productes principals d'ex- i importació. L'any de les dades és el mateix que l'any dels socis d'ex- i importació de la taula anterior, i la font de les dades ho és també. Luxemburg és un país típic del món industrialitzat, raent la majoria del comerç en productes industrials d'alt valor afegit.

Bèlgica: Començarem l'anàlisi de Bèlgica amb el seu primer projecte integracional de la postguerra: la formació del Benelux. L'objectiu del Benelux era la materialització d'una unió econòmica a través de quatre etapes: una unió duanera, la supressió de les restriccions quantitatives i del control de canvis, la lliure circulació de factors de producció (capital i treball), desembocant en una unió econòmica. La posada en pràctica de les quatre etapes va començar l'any 1948 i finalitzar oficialment l'any 1960, encara que a la pràctica ja s'havia realitzat uns anys abans. El projecte integracional com a tal, nogensmenys, fou ideat durant la guerra per part dels governs en exili a Londres l'any 1943 (situació 5). Els incentius econòmics eren de rellevància

moderada a la pre-guerra, creixent fins a tenir rellevància primària just després de la guerra: l'any 1938 la UEBL (Unió Econòmica Bèlgica-Luxemburg) exportà 2.610 milions de Francs Belgues a Holanda, xifra que va créixer a 11.444 en 1948. Una comparació amb els altres socis principals ens desvela la rellevància comparativa dels Països Baixos: la UEBL, al 1938, exportà un valor de 3.324 milions de Francs Belgues a França, 2.973 al Regne Unit, 2.648 a Alemanya i 1.443 a EEUU. Els altres socis no arribaren als 1.000 milions. L'any 1948 les xifres corresponents eren 7.665 a França, 6.665 al Regne Unit, 3.268 a Alemanya i 4.452 a EEUU (dades de *International Historical Statistics: Europe 1750-1988*). A més, entre 1948 i 1956 les importacions holandeses de la UEBL van créixer un 290% (dades del Bulletin Trimestriel de Statistique Benelux). Encara que la rellevància comercial d'Holanda en aquell període no pujà gaire en termes relatius, puix va haver-hi un creixement comercial general a Europa, el projecte integracional fou exitós pel que fa al benestar econòmic creat per l'increment de les exportacions. Nogensmenys, una gran part de l'explicació de l'existència del Benelux rau en raons polítiques, cosa que es tractarà en capítols posteriors.

L'oposició més forta al Benelux per part de grups de pressió, durant els anys de la seva formació, vingué de les federacions de patrons i obrers del país als anys 1952-1953: a Bèlgica "la pujada de la conjuntura i la política permissiva en matèria de sous feren pujar els preus belgues més ràpidament que els holandesos. Això donà lloc a un augment molt fort de les importacions belgues procedents d'Holanda" (Tamames, 1994: p29). El destret fou alleujat per tres factors: una elevació lleugera dels sous holandesos, els esforços d'adaptació per part de les empreses belgues, i certs contingents a les exportacions a Bèlgica.

L'any 1957, al començament de les negociacions que desembocarien en el Tractat de Roma, ja se suposava que, si el projecte arribava a concretar-se, tres dels cinc principals socis europeus en termes d'exportacions serien membres de la futura unió. Això, es pot suposar, configurà en gran mesura la decisió belga: l'any 1957 Bèlgica exportà un total de 70.065 milions de Francs Belgues a Holanda, França i Alemanya conjuntament. Les exportacions al Regne Unit importaven 8.884 milions de Francs, i a Estats Units, l'únic altre soci d'importància considerable, uns 13.113 milions

(*International Historical Statistics*). Incentius econòmics en el que es relacionava a la firma belga del Tractat de Roma, aleshores, eren fortament presents: una "situació 1".

Durant les tres dècades següents, les taxes d'exportacions intra-CE creixerien fins a un punt sense precedents: l'any 1986, un 74,1% de les exportacions anaren destinades a la UE. A més, un 72,3% de les importacions provenien dels altres països socis.

1986	Bèlgica-Luxemburg	
%atge	Exp.	Imp.
Alemanya	19.7	23.1
França	20.1	15.8
Itàlia	5.8	4.2
Països Baixos	15	17.9
Regne Unit	8.7	8.4
Dinamarca	1.2	0.6
Portugal	1.4	0.4
Espanya	1.4	1.1
Grècia	0.5	0.2
Irlanda	0.3	0.6
CE	74.1	72.3

Les dades d'aquest tipus de taula provenen dels "UN Trade Statistics Yearbooks"

Quant al tractat de Maastricht, apart d'incentius comercials, la Moneda Única oferia un mitjà eficaç de reduir la inflació, la prioritat número u per a gairebé tots els governs europeus als anys 80 i raó principal per l'acceptació entusiasta d'ella per part del govern belga (McKay, 1999).

Arribant al present el percentatge de les exportacions intra-UE ha pujat encara més, sens dubte parcialment condicionat per la incorporació de tres països nous: l'any 1999, Bèlgica exportava un 76% del seus productes a la UE. Les importacions baixaren lleugerament fins al 71%. No hi ha cap altre soci de rellevància comercial:

BÈLGICA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	162000	2002	299700	2002	54,05
Valor d'Importacions:	152000				50,72

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	76	1999	1. UE	71	1999

A més podem constatar que l'obertura de l'economia belga és una de les més altes del món, representant les exportacions el 54,05% sobre el PIB i les importacions un 50,72%

Bèlgica
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Diamants
4. Metalls i Productes Metàl·lics

Bèlgica
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Metalls i Productes Metàl·lics

Pel que fa a la configuració física dels seus productes de comerç internacional, Bèlgica és un exemple clar d'un país del primer món, essent 'maquinària i aparells' i 'substàncies químiques' tant el primer i el segon producte d'exportació com d'importació respectivament.

Països Baixos: Envers el Benelux, la posició comercial Holandesa era gairebé la inversa de la belga. Bèlgica era tan sols el destí d'un 15,6%, (1947) de les seves exportacions, i de fet, quan el govern signà l'acord a Londres l'any 1943 es basava sobre l'estadística del 10,6% de 1938. Per això, el govern holandès, amb una economia generalment competitiva amb tarifes baixes, insistí que el Benelux no impliqués una pujada de les barreres comercials envers tercers països (situació 4). Malgrat el percentatge d'exportacions relativament baix, el fet de tenir dues economies força similars en combinació amb sous més baixos a Holanda creà unes oportunitats importants que posteriorment foren realitzades: les importacions belgues de productes oriünds d'Holanda van incrementar-se en un 297% de 7,2 a 21,3 milions de francs belgues (Bulletin Trimestriel de Statistique Benelux). Més tard, Bèlgica també enfortiria la seva rellevància per als holandesos.

Fora del Benelux, tanmateix, els interessos romanien forts: per exemple, els Països Baixos exigien que la Comunitat Europea de Defensa anés de la mà amb una zona duanera, reflectint els interessos econòmics particularment forts que aquest país tenia en la integració econòmica del continent, i més específicament, en la reducció de les tarifes i quotes, cosa que troba la seva explicació en la competitivitat i els sous baixos de l'economia holandesa d'aquella època. Tal com era el cas amb el Benelux, els Països Baixos necessitaven un marc dins el qual es reduïssin les barreres comercials perquè el país pogués beneficiar-se de tals avantatges estructurals. En quant al tractat de Roma no hi havia cap dubte que qualsevol tipus d'integració econòmica que inclogués Alemanya i França, hauria d'incloure els Països Baixos: l'any 1957 el 18,6% de les exportacions anava destinat a Alemanya, i el 15,6% a Bèlgica, un participant segur a la llum de la seva pròpia configuració comercial. Les exportacions al Regne Unit, d'altra banda, només totalitzaven un 10,9%. A més, l'agricultura holandesa era la segona en termes de competitivitat a Europa, revestint-ne els danesos la primera posició: quedant-se aquests fora dels projectes integracionals sense la inclusió de llur soci comercial principal, el Regne Unit, es va arribar a la conclusió

que un projecte que pogués donar lliure accés al mercat europeu als productes agrícoles holandesos seria altament beneficiós per al país. Ponderant aquestes consideracions, la decisió resultà òbvia.

Durant les tres dècades entre el Tractat de Roma i l'Acta Única, els incentius econòmics es van enfortir encara més, les exportacions a la UE elevant-se a un 70,3% (situació 1, envers el Mercat Comú).

1986	Països Baixos	
%atge	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	14	11.3
Alemanya	28.6	21.3
França	10.2	6.3
Itàlia	5.4	3
Regne Unit	7.9	8.5
Dinamarca	1.6	0.9
Portugal	0.4	0.3
Espanya	0.8	0.9
Grècia	1	0.3
Irlanda	0.4	0.6
CE	70.3	53.4

Passant a Maastricht, el govern holandès compartia les opinions del *Bundesbank* pel que feia a la Moneda Única: es reconeixien les oportunitats comercials, però, evidentment, només es podia considerar una unió monetària si l'estabilitat i la baixa inflació del florí es veia continuat en la moneda nova. Per a més comentaris, es remet el lector a l'apartat sobre Alemanya, ja que a la pràctica el banc nacional holandès seguia quasi sempre la línia del *Bundesbank*.

Amb la incorporació de tres nous membres, les exportacions holandeses a la UE han pujat al 78% l'any 1999. Les exportacions i importacions com a percentatge del PIB eren dels més altes al món sencer: 55,57 i 45,93% respectivament (situació 1 envers la UE).

PAÏSOS BAIXOS		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	243300	2002	437800	2002	55,57
Valor d'Importacions:	201100				45,93

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	78	1999	1. UE	56	1999
			2. EEUU	9	

Tant com a la resta d'Europa productes d'alt valor afegit dominen les exportacions i importacions.

Països Baixos
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Combustibles
4. Comestibles

Països Baixos
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells de Transport
2. Substàncies Químiques
3. Combustibles
4. Comestibles
5. Roba

Els Grans "del Sis":

Alemanya: Pel que fa a la posició econòmica de l'Alemanya Federal l'any 1957, podem constatar que la majoria de la seva manufactura revestia gran competitivitat, constituint béns d'equipament d'alt valor afegit un 88% de les exportacions. El sector econòmic de béns d'equipament, com a conseqüència, era partidari d'algun tipus d'integració econòmica que provoqués la baixada de les tarifes i quotes per als seus productes. Només alguns sectors de relativament poca importància es veien amenaçats pels projectes proposats: per exemple el sector de cotó, maquinària agrícola i de tèxtils, i d'alumini. Hi havia incertesa respecte als cotxes, gèneres de llana, i ciment (Milward, 1992).

Amb cap colònia i els llaços comercials amb l'Europa oriental desfets, el focus de les exportacions alemanyes de la postguerra havia girat cap a l'Europa occidental i Amèrica del Nord. A més, Alemanya no volia pertorbar les relacions existents d'importació o substituir-les per productes més costosos, i per això sentia alguna mena de conservadorisme en termes de voler mantenir els contactes comercials existents.

El sector agrícola, generalment poc eficaç a nivell europeu després de la pèrdua de la zona oriental, era contrari a qualsevol tipus d'integració que amenacés els seus interessos, posició presa per la *Deutsche Bauernverband*: "l'agricultura alemanya estava resolta a mantenir els preus alts i no deixar entrar importacions", citant Milward (1992: p311).

Tot el precedent junt feia que la millor opció per a Alemanya fos una zona europea de lliure comerç amb tarifes baixes cap a l'exterior (posició recolzada per l'associació industrial alemanya, la *Bundesverband der deutschen Industrie*, i la *Deutsche Gewerkschaftsbund*), que idealment exclogués el sector agrícola (situació 1; Moravcsik, 1999).

Alemanya (1958)		
	% Total Exportacions (Valor)	Exportacions (% del PIB)
Els Sis	29	6
Resta d'Europa	29	6
(Ex-)Colònies	1	0
Altres	41	8

Adaptat de Moravcsik (1997, p88)

No obstant això, sabent que França no accediria mai a una zona de lliure comerç, en combinació amb altres arguments polítics que s'exploraran en capítols posteriors, es veia una unió duanera com "millor que res", ja que el fet d'excloure el mercat francès d'una zona de lliure comerç europea no era factible: tant el mercat francès com el mercat italià, degut a llur grandària, eren particularment interessants per als empresaris alemanys (Milward, 1992). La demanda innegociable francesa d'incloure el sector agrícola també fou consentida, calculant el govern alemany que amb els guanys industrials es podria compensar els camperols amb escreix.

Passant a l'acta única, la competitivitat internacional de la indústria alemanya condicionava el seu suport a l'establiment d'un mercat comú, tant la *Bundesverband der deutschen Industrie* com la majoria dels sindicats essent partidaris del projecte. Tanmateix, presenciem una divisió segons la competitivitat del sector econòmic: els productors de béns d'equipament (p.e. cotxes, eines mecàniques i electrònica) estant generalment a favor, mentre els sectors de carbó, de generació d'electricitat, construcció marina, avions, comestibles i els marcats per normes i estàndards detallats s'hi oposaven. Es tractava, nogensmenys, d'una minoria: les exportacions depenien, ja amb un 49,6%, fortament del mercat comunitari (Moravcsik, 1999).

%atge	Alemanya	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	6.9	6.9
França	11.5	11.1
Itàlia	8	9.1
Països Baixos	8.3	10.1
Regne Unit	8.3	6.9
Dinamarca	2.3	1.8
Portugal	0.5	0.6
Espanya	2.3	1.8
Grècia	1	0.8
Irlanda	0.5	0.7
CE	49.6	49.8

Al sector de serveis, amb més empreses petites i la competència obstaculitzada pels càrtels i per les limitacions legals a les adquisicions hostils, hi havia més escepticisme envers les propostes. Això no obstant, la incertesa pel que feia als efectes de la liberalització proposada configurà una actitud general d'apatia en lloc d'oposició.

Durant les negociacions que produirien el Tractat de Maastricht, els empresaris alemanys es mostraven en grans línies positius envers la moneda única. Aquest suport es basava principalment *no* en la reducció dels costos de transacció (el 80% de les exportacions alemanyes es denominaven en Marcs Alemanys), sinó en el mitjà que la moneda única proporciona per a atènyer dos objectius: recolzar el lliure moviment d'inversions i de capital financera d'una banda, i desanimar l'apreciació del marc d'una altra. Aquest darrer objectiu era particularment rellevant en aquella època degut als costos de la reunificació, el desplom de l'ERM, i la devaluació de la lliura esterlina, la pesseta i la lira. Sobretot les empreses grans i exportadores n'eren partidàries. Així tant la *Bundesverband der deutschen Industrie*, com la *Deutsche Industrie- und Handelstag*, com els sindicats hi eren positius mentre el projecte no afeblís la sanitat del sistema econòmic alemany: les institucions monetàries Europees havien de ser autònomes, establint els països signataris bancs centrals independents amb anterioritat, amb salvaguardes fortes contra la inflació.

Els camperols, per altra banda, estaven desinteressats ja que solien rebre subvencions per compensar les pèrdues patides durant les èpoques d'apreciació del Marc, i, per això, no percebien els mateixos al·licients que hi veien els empresaris. Minvant les subvencions a mitjans dels 90, les actituds esdevingueren una mica més entusiastes.

El *Bundesbank*, finalment, era més aviat escèptic: la Moneda Única només havia de quallar si no suposava cap detriment per a l'estabilitat monetària de la qual Alemanya xalava, amb una mitja d'inflació de només el 3,3% entre 1980 i 1986 (Moravcsik, 1999). Les condicions explicitades eren: un banc central Europeu al menys tan independent com el *Bundesbank*, una unió econòmica plena que inclogués la liberalització del capital, i una transició llarga basada en criteris estrictes de convergència en comptes d'un horari explícit (*indidem*). Només els països que poguessin complir amb requisits econòmics específics podrien participar.

Quant als temes socials de Maastricht, els alemanys eren gairebé unànimes: seria indubtablement favorable per a Alemanya que els països amb normes més baixes les milloressin cap a les alemanyes, ja que això els trauria a aquests el mitjà de competència que les normes més baixes impliquen per al preu final d'un producte (situació 1).

ALEMANYA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	608000	2002	2160000	2002	28,15
Valor d'Importacions:	487300				22,56

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	55	1999	1. UE	52	1999
2. EEUU	10		2. EEUU	8	
3. Japó	2		3. Japó	5	

Com s'ha esmentat abans, s'analitzarà el tractat de Niça en un apartat de conjunt per a tots els països de la mostra. Nogensmenys, podem constatar que quan Alemanya arribà a aquesta última etapa (última si més no mentre s'està escrivint aquesta tesi) els incentius econòmics havien romàs forts des del Tractat de Roma, si bé no havien crescut tant com en alguns altres casos. L'any 1958 les exportacions als Sis (5 països) constituïen un 29% del total, i la resta d'Europa un 29% més. A 1992 un 53% dels productes anà als 11 altres membres, i l'any 1999 un 55% als 14 altres països que componien la Unió, representant els 6 i 9 socis nous respectivament una gran part de la "resta d'Europa" de 1958. Aquests percentatges, tanmateix, són dels més alts al món en termes de comerç "intrazonal", amb la qual cosa podem concloure que Alemanya sempre ha tingut interessos econòmics molt importants pel que fa a la integració econòmica i política del continent. A més, l'obertura del país és relativament alta a nivell mundial, encara que no arriba a les taxes d'alguns petits països europeus, les exportacions i importacions conformant un 28,15% i 22,56% del valor del PIB respectivament (2002).

Alemanya
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària
2. Vehicles
3. Metalls i Manufactura
4. Comestibles
5. Tèxtils

Alemanya
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Vehicles
3. Substàncies Químiques
4. Comestibles
5. Tèxtils
6. Metalls

Finalment, els productes d'ex/importació ens mostren un país industrialitzat típic, essent l'accent sobre productes d'alt valor afegit.

França: El focus econòmic francès als anys 50 estava transformant-se ràpidament d'un focus colonial a un focus europeu. De fet, si l'any 1953 el 37% de les exportacions anava a les colònies i un 19% als "sis", al 1962 la situació s'havia invertit (*indidem*).

França (1958)

	% Total Exportacions (Valor)	Exportacions (% del PIB)
Els Sis	25	4
Resta d'Europa	16	3
(Ex-)Colònies	27	4
Altres	31	5

Adaptat de Moravcsik (1997, p88)

Quant als projectes d'integració, els industrialistes francesos estaven dividits conforme a llur competitivitat internacional: una minoria competitiva a favor (l'enginyeria elèctrica, els banquers, i els productors de cotxes, paper, substàncies químiques i fusteria), i una majoria poc competitiva en contra (p.e. els tèxtils, l'acer, els serveis públics, l'enginyeria mecànica, els productors de cotó, i més generalment, els representants dels petits comerços, sector que era més gran a França que en d'altres països europeus).

Tanmateix, considerant que la zona duanera era preferible a una zona de lliure comerç, amb o sense França hi inclosa, el govern pogué persuadir la majoria escèptica amb "opcions de salvaguarda, impostos especials d'importacions i exportacions, clàusules d'escapament, i drets de veto" (*indidem*: p109), en combinació amb la garantia que el procés seria lent i gradual. El CNPF (*Conseil National du Patronat Français*: Organització d'Empresaris Francesos), aleshores, es va posar d'acord amb el govern, ja que hi havia unanimitat en que s'havia d'evitar una zona de lliure comerç a tot preu. La puja posterior de les exportacions industrials franceses, demés, provocà un canvi gradual envers més euro-entusiasme per part dels empresaris.

El sector agrícola, degut als seus excedents cada cop més grans i la competitivitat internacional d'un bon tros d'aquest (sobretot dins el sector de vins d'alta qualitat, i

de productes de "gourmet"), unit dins la FNSEA (*Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants*), recolzava la zona duanera amb puixança, cosa que sembla haver sigut decisiva dins la ponderació del govern (*indidem*). La FNSEA, essent el sector agrícola a grans trets competitiu a l'esguard dels seus veïns, però no a nivell extra-europeu, conformava amb el CNPF i el govern a oposar una zona de lliure comerç. Ambdues organitzacions, nogensmenys, s'oposaven a les institucions supranacionals autònomes, si més no fins que s'arribés a una política comuna.

A les negociacions de l'Acta Única els desigs francesos estaven altament condicionats pel fracàs anterior de la política intervencionista del govern de Mitterrand a començament dels 80. Arran d'aquest fracàs i el canvi cap a una política més neo-liberal que aquest va ocasionar, s'interpretava la liberalització dels mercats com l'única forma de sobreviure econòmicament al món capitalista. Evidentment la CNPF era partidària i àdhuc instigadora de tals polítiques per part del govern, si bé el suport estava limitat, com se sol presenciar, a les empreses internacionalment competitives. A més a més, pel que fa a la liberalització del sector de serveis, hom la veia com a prioritària per tal de no perdre *first mover advantages* a EEUU o Anglaterra, ja que fou en aquella època que aquest sector s'estava estenent a nivell internacional. Consta que aquesta actitud positiva, un altre cop, estava condicionada pel grau de competitivitat de l'empresa en qüestió. En el que concernia a les exportacions, el mercat europeu formava la destinació principal, amb un 58% del total.

%atge	França	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	9.1	9.5
Alemanya	16.1	19.4
Itàlia	11.8	11.6
Països Baixos	4.9	5.7
Regne Unit	8.8	6.5
Dinamarca	1	0.8
Portugal	0.8	0.9
Espanya	4.2	4.2
Grècia	0.8	0.4
Irlanda	0.5	0.8
UE	58	59.8

Quant a Maastricht, el 80-90% dels empresaris conformava amb la Moneda Única, sobretot per tal de reduir les fluctuacions del tipus de canvi, però preferien un sistema menys estricte que els alemanys. Les empreses petites i sectors tradicionals desitjaven criteris de convergència més fluixos per què els països de fora d'"Eurolàndia" no milloressin la seva posició competitiva per mitjà d'una depreciació contra el Franc. Les grans volien un tipus de canvi competitiu contra el dòlar, o contra la Moneda Única. La CNPF representava aquestes posicions: suport per l'Euro però sense

restriccions monetàries massa estrictes (*indidem*). Com es podia esperar d'una associació d'empresaris, era escèptica sobre les provisions socials del tractat.

Governs successius assenyalaven que "la liberalització financera, la mobilitat del capital i la convergència envers la baixa inflació havia incrementat els beneficis i reduït els costos de l'estabilització del tipus de canvi" (Moravcsik, 1999: p 409). El govern francès, a més a més, es trobava sota una altra font de pressió: després de l'any 1987, durant la qual va passar la crisi del Sistema Monetari Europeu (ERM: Sigles Angleses), hi havia preocupació, ja que "encara que els francesos ho havien fet tot d'acord amb les regles pel que feia a dedicar-se a una política de desinflació, els mercats encara podien llançar atacs especulatius que conduïen a una devaluació i, per això, a la inflació" (McKay, 1999: p90). La Unió Monetària semblava el mitjà més eficaç per frenar la inflació, essent alta a nivell europeu (mitja de 9% entre 1980 i 1986; Moravcsik, 1999).

Durant l'època integrativa els incentius econòmics han seguit creixent fins a un 63% de les exportacions intra-UE l'any 1999, un percentatge relativament alt dins la UE, i extremadament alt en comparació amb altres "unions", excepte Nafta i parcialment Mercosur. A més a més, l'obertura del país ha pujat una mica, amb les exportacions com a percentatge del PIB a 19,76% a l'esguard de 17% l'any 1958, percentatge que és alt a nivell mundial.

FRANÇA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	307800	2002	1558000	2002	19,76
Valor d'Importacions:	303700				19,49

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	63	1999	1. UE	62	1999
2. EEUU	8		2. EEUU	7	

En termes comercials França és un país típic del món industrialitzat, amb una preponderància de productes industrials i d'alt valor afegit.

França Tipus d'exportacions: 1. Maquinària i Aparells de Transport 2. Avions 3. Productes Plàstics 4. Substàncies Químiques 5. Productes Farmacèutics 6. Ferro i Acer 7. Begudes

França Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Vehicles 3. Petroli Cru 4. Avions 5. Productes Plàstics 6. Substàncies Químiques

Itàlia: Itàlia era l'economia més pobre dels Sis, i tenia, com a conseqüència, dos tipus d'incentius econòmics més en comparació amb els altres, a banda de les exportacions de sempre. El primer altre incentiu particularment italià era l'esperança que la integració econòmica desemboqués en la integració política, la qual cosa asseguraria algun tipus d'ajuts estructurals. El segon era l'existència de l'emigració com a política explícita per tal de millorar la situació econòmica del país (Romero, 1994; in *Milward (et al.)*). L'emigració era beneficiosa a dos nivells, a saber: era una forma de resoldre el problema de l'atur, de l'ordre d'un 10% als anys 50, força alt a l'esguard d'altres països europeus en aquella època. A més 2.000.000 treballadors més (10%) estaven subocupats de forma improductiva, agreujat per la sobrepoblació en algunes zones i l'escassesa de capital. En segon lloc, s'esperava que els emigrants, mitjançant els pagaments als familiars, constituirien una font de riquesa per al país. Més específicament, al Pla Nacional de Liberalització i Inversió de 1948, el govern declarà que el 10% dels costos de les importacions fóra cobert pels pagaments oriünds dels emigrants. Aquestes consideracions configuraven Itàlia com un país molt positiu envers la integració, sempre insistint en la necessitat d'establir una zona de lliure circulació de treballadors (Romero, 1994). A més, encara que no hi havia un focus preponderant, les exportacions italianes es concentraven en la seva majoria en el mercat comunitari futur: Itàlia exportà, l'any 1957, per un valor de 224.706 milions de Lires al soci principal Alemanya i 101.087 a França, superant els 121.932, 99.224 i 53.102 milions de Lires que exportà a Suïssa, el Regne Unit i Àustria respectivament (*International Historical Statistics*). Altres socis eren poc rellevants, resultant en una situació 1.

Als anys 70, quan el desenvolupament perllongat de l'economia italiana havia tret la necessitat de més emigració, les exportacions la reemplaçaren com a primera preocupació. En vigílies de l'Acta Única, aquestes, en termes comunitaris, totalitzaven un 54%, mentre el 55% de les importacions venia de la resta del Mercat Comú.

%atge	Itàlia	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	3,3	4,5
Alemanya	18,1	20
França	15,6	14,3
Països Baixos	3,3	6,3
Regne Unit	7,1	5
Dinamarca	1	1
Portugal	0,8	0,3
Espanya	2,6	2,1
Grècia	1,5	0,9
Irlanda	0,3	0,4
CE	53,6	54,8

Quant a la Moneda Única, el govern italià la considerava com un mitjà de reduir l'alta taxa d'inflació, amb una mitja del 13,9% entre 1980-6 (Moravcsik, 1999). Els alts dèficits pressupostaris l'havien apujada fins a nivells inacceptables segons la interpretació del govern. Aquest pensava que "la disciplina de la Unió Monetària forçaria aquells canvis macro-econòmics necessaris per tal de controlar la inflació" (McKay, 1999: p90), apart dels interessos comercials obvis.

L'any 1999 les exportacions a la UE havien crescut al 61%, representant les exportacions i importacions un 19,55% i 18,76% del PIB respectivament. A més, Itàlia té l'obertura típica d'un país gran a Europa.

ITÀLIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	241100	2002	1233375	2002	19,55
Valor d'Importacions:	231400				18,76

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	61	1999	1. UE	61	1999
2. EEUU	5		2. EEUU	5	

Els productes italians de comerç internacional se centren en productes industrials amb un alt valor afegit, com s'espera d'un país de l'Europa Occidental.

Itàlia
Tipus d'exportacions:
1. Productes d'Enginyeria
2. Tèxtils i Roba
3. Maquinària de Producció
4. Vehicles amb Motor
5. Aparells de Transport
6. Substàncies Químiques
7. Menjar
8. Begudes i Tabac
9. Minerals i Metalls no-Ferris

Itàlia
Tipus d'importacions:
1. Productes d'Enginyeria
2. Substàncies Químiques
3. Aparells de Transport
4. Productes d'Energia
5. Minerals i Metalls no-Ferris
6. Tèxtils i Roba
7. Menjar
8. Begudes i Tabac

Les Illes Britàniques

El Regne Unit: En les estadístiques següents es pot apreciar directament que la posició comercial del Regne Unit als anys 50 era força diferent a la de la majoria dels països continentals.

Regne Unit (1958)

	% Total Exportacions (Valor)	Exportacions (% del PIB)
Els Sis	13	3
Resta d'Europa	13	3
(Ex-)Colònies	52	12
Altres	22	5

Adaptat de Moravcsik (1997, p88); "aquestes estadístiques subestimen la divergència entre els interessos del Regne Unit i 'els Sis', ja que [les] estadístiques [d'aquests darrers] compten el comerç amb només *cinc* països" (*indidem*)

Dins la FBI (*Federation of British Industry*), els que exportaven al continent solien mostrar-se positius envers les propostes integratives, mentre els que tenien el seu focus en el "Commonwealth", la majoria, s'hi oposaven. Aquests estaven disposats a consentir la realització del projecte, però només a condició que la integració es configurés com una zona de lliure comerç, ja que aquesta no toca la llibertat dels membres de tenir arranjaments comercials amb tercers països, posició que la FBI feu seva. El sector agrícola (NFU: *National Farmers' Union*), malgrat ésser competitiu a l'esguard dels seus homòlegs europeus, es mostrava refractari, per temor a perdre les subvencions particularment altes de què gaudia. Com una zona duanera no era pas acceptable degut a la *Commonwealth*, el Regne Unit es quedà fora de la integració europea, si més no de moment. En l'entretant, el país esperava incrementar el comerç amb les seves ex-colònies riques, per exemple Austràlia. Com aquests països anaven enfocant-se comercialment cada cop més a EEUU i les noves economies del Pacífic, en combinació amb les taxes relativament baixes del creixement econòmic als països de la *Commonwealth*, fins entre els acabalats, el fracàs de tal política esdevingué de forma progressiva més evident (Nicoll i Salmon, 1990). Diversos nous intents de diferents tipus d'integració seguirien el canvi radical del focus comercial que presenciaria el país a la dècada següent.

Tractant de forçar una zona de lliure comerç europeu als Sis, el Regne Unit abraçà la formació d'EFTA (*European Free Trade Area*) amb Suècia, Dinamarca, Noruega, Àustria, Suïssa i Portugal, materialitzada al 1959. S'esperava que la convivència de dues zones amb d'allò més contacte comercial interzonal generaria les suficients pressions per a provocar el desenvolupament integracional desitjat. La necessitat d'algun tipus d'integració econòmica més directa amb els Sis, tanmateix, era òbvia: entre 1960 i 1962 les exportacions del Regne Unit als Sis es van incrementar un 55 per cent, mentre les destinades a Efta, el "second best", només van pujar un 32 per cent. La importància comercial de les colònies anava minvant gradualment: d'un 50% del total de les exportacions al 25% entre 1955 i 1965 (*indidem*). Ponderant que les exportacions als Sis havien pujat de 12% a 24% en la mateixa època, hom pot concloure que la posició ideal per al Regne Unit era algun tipus d'integració que li permetés mantenir els seus contactes comercials amb la *Commonwealth*. Aquesta dualitat d'opinions s'emmirallava en els grups de pressió, dividits segons llur mercat d'exportació. El canvi de focus comercial envers el mercat europeu, aleshores, anà de la mà amb una actitud cada cop més positiva pel que feia a la incorporació del Regne Unit a les Comunitats. Aquest procés culminà l'any 1971, quan una enquesta ensenyà que un 85-86% de les grans empreses britàniques recolzava l'adhesió britànica (*indidem*, situació 4 convertida en situació 1).

Els camperols estaven igual de dividits: els grans i competitius a favor, els petits i poc competitius en contra. La NFU, com a conseqüència, es quedà neutral fins a 1962, quan es declarà a favor, però amb cautela. L'escepticisme d'alguns sectors, no obstant això, es veié contrarestat per les subvencions cada cop més generoses de la PAC (Política Agrícola Comuna), creant una NFU més positiva.

Havent explicant els incentius econòmics anteriors a la incorporació britànica a les comunitats al 1972, passarem al rerafons econòmic que marcava el Regne Unit abans de l'Acta Única. Als anys 80 la CBI (*Confederation of British Industry*) veia amb preocupació la bretxa econòmica creixent entre Japó i EEUU per una banda, i Europa per l'altre, en el que es relacionava amb la seva competitivitat industrial.

%atge	Gran Bretanya	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	4.9	4.6
Alemanya	11.3	16.2
França	8.3	8.2
Itàlia	4.6	5.3
Països Baixos	7.3	7.5
Dinamarca	1.6	2
Portugal	0.6	0.9
Espanya	2.5	2.1
Grècia	0.5	0.4
Irlanda	4.7	3.5
CE	46.3	50.7

Com s'ha explicat al segon capítol, la grandària d'un mercat determina el seu nivell de competència, i de tal forma, incideix indirectament en la competitivitat del mercat, ja que les empreses poc competitives tenen menys possibilitats de sobreviure segons s'augmenten els competidors. Per això, la CBI advocava per un Mercat Comú Europeu per tal d'arribar a una grandària comparable a la del mercat estatunidenc. El sector de serveis, essent particularment competitiu a nivell europeu, exercia d'igual forma preponderantment suport. Al sector agrícola, per altra banda, les actituds romangueren similars a les anteriors. Tanmateix, el fet que gairebé la meitat dels productes exportats anava al Mercat Comú (1986) ajudà a enfortir els interessos percebuts.

La indústria britànica, quant a Maastricht, propugnava tipus de canvi competitius en combinació amb una taxa d'interès baixa. Posant de realç d'aquesta forma la competitivitat com a objectiu primari, la CBI declarà que la Moneda Única podria ser sinó la culminació d'un procés de convergència de les taxes d'inflació, donat que l'Euro treu per definició als estats el mitjà de contrarestar l'alta inflació amb una devaluació de la moneda per tal de restablir la competitivitat. En principi, tanmateix, malgrat les divisions internes, la indústria Britànica era relativament positiva sobre el projecte d'integració monetària. Evidentment, la CBI era escèptica sobre els aspectes socials de Maastricht.

Els sindicats, pel que feia a la Moneda Única, preferien un banc central marcat per més control polític i més llibertat fiscal, però recolzà el tractat com a tal mercès a les seves provisions socials, cosa que va fer l'avaluació global positiva.

En resum, el Regne Unit ha presenciat un canvi de focus econòmic radical durant la postguerra. Des d'una composició colonial s'ha desenvolupat fins a una taxa d'exportacions i importacions intra-UE del 58 i 53% respectivament (1999). La *Commonwealth* ha perdut gairebé tota la seva importància com a mercat per als-, i

origen dels, productes britànics. Les exportacions com a percentatge del PIB han baixat una miqueta, però continuen essent alt a nivell global.

REGNE UNIT		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	286300	2002	1528000	2002	18,74
Valor d'Importacions:	330100				21,6

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	58	1999	1. UE	53	1999
2. Noruega	15		2. EEUU	13	
			3. Japó	5	

Com és el cas amb els altres països europeus, els productes d'ex/importació estan marcats per una preponderància industrial i d'alt valor afegit, malgrat la presència d'alguns productes més "bàsics" dins la llista d'exportacions.

Regne Unit
Tipus d'exportacions:
1. Manufactura
2. Combustibles
3. Substàncies Químiques
4. Menjar
5. Begudes
6. Tabac

Regne Unit
Tipus d'importacions:
1. Manufactura
2. Maquinària
3. Combustibles
4. Comestibles

Irlanda: L'Irlanda de la postguerra està marcada per un enfocament econòmic molt fort envers el Regne Unit: l'any 1963, dos anys després de la primera sol·licitud britànica d'incorporació a les Comunitats, Irlanda exportava un 72,6% dels seus productes al Regne Unit, i n'importava un 50,9%. L'any 1973, aquests percentatges havien minvat al 54,7% i 50,7% respectivament. Malgrat aquesta baixada, el focus comercial irlandès havia romàs clarament en el Regne Unit. Per això, a la pràctica, les decisions integratives del Regne Unit configurava la presa de posició tant dels grups de pressió, com del govern irlandès. Quan el Regne Unit es va incorporar a Efta l'any 1960, Irlanda, tot i no adherir-se, va signar un acord de lliure comerç amb ella. La sol·licitud irlandesa d'inclusió a les Comunitats, per causa de la situació comercial descrita, anà de la mà amb la sol·licitud britànica (i danesa), tant l'any 1961, com al 1967 i 1972.

Arribant a l'any de la firma de l'Acta Única, el 1986, el percentatge de les exportacions al Regne Unit s'havia reduït encara més. Això no obstant, aquest país seguia essent el soci comercial principal, un 34,1% del total de les exportacions irlandeses anant al seu veí, i un 41,6% de les importacions del país oriündes d'ell. La CE en el seu conjunt representava un 72,1% de les exportacions i un 67,2% de les importacions, taxes molt altes fins i tot en comparació amb altres estats europeus.

%atge	Irlanda	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	4.8	2.2
Alemanya	10.9	8.9
França	9.5	5.1
Itàlia	3.6	2.6
Països Baixos	5.9	3.8
Regne Unit	34.1	41.6
Dinamarca	1	1
Portugal	0.3	0.5
Espanya	1.6	1.4
Grècia	0.4	0.1
CE	72.1	67.2

La Moneda Única posà el país en una situació dubtosa, ja que la majoria de les exportacions anava al Regne Unit. D'aquest no se sabia si, a fi de comptes, s'adheriria a "Eurolàndia" o no. A més, encara que moltes empreses tenien forts interessos comercials al continent, l'economia irlandesa estava creixent molt més ràpidament que els seus equivalents continentals, cosa que feia necessària una altra política monetària. Finalment el govern va deixar la decisió al poble, el qual ratificaria el Tractat de Maastricht amb una majoria de 2 a 1.

L'obertura del país també és extremadament alta, en tant en quant les exportacions i importacions sobre el PIB han totalitzat un 76,17 i 42,74% respectivament (2002), encara que les exportacions a la UE minvaren a un 59% l'any 1999.

IRLANDA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	86600	2002	113700	2002	76,17
Valor d'Importacions:	48600				42,74

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	59	1999	1. UE	54	1999
2. EEUU	20		2. EEUU	18	
			3. Japó	5	
			4. Singapur	4	

Encara que la configuració dels productes de comerç internacional s'assembla en grans trets a la d'un país típic del primer món, les exportacions Irlandeses accentuen el sector agrícola lleugerament més que els altres països europeus de la mostra,

trobant-se els animals vius i els productes d'animals en la cinquena i sisena posició de la llista de productes.

Irlanda
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Ordinadors
3. Substàncies Químiques
4. Productes Farmacèutics
5. Animals Vius
6. Productes d'Animals

Irlanda
Tipus d'importacions:
1. Aparells de Processament de Dades
2. Altres Tipus de Maquinària i Aparells
3. Substàncies Químiques
4. Petroli i Productes Petrolers
5. Tèxtils
6. Roba

Escandinàvia

Dinamarca: a la Dinamarca pre-adhesional, els grups de pressió danesos estaven força dividits. El sector agrícola era un dels més eficaços d'Europa i, per això, podria treure força partit de la Comunitat amb el seu mercat potencial enorme. Tanmateix, fins a l'adhesió del Regne Unit a les Comunitats, la qüestió bàsicament radicava en una elecció entre posar en perill o bé el mercat britànic o bé l'alemany, un bon tros preferint el segon, ja que aquest implicava l'accés a cinc mercats més.

%atge	Dinamarca	
1963	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	1	2.9
Alemanya	17.2	21
França	3.1	3.8
Itàlia	5.2	2.6
Països Baixos	2	5.5
CE-6 Total	28.5	35.8
Regne Unit	23.3	14.6
Irlanda	0	0
Suècia	10.7	12
Noruega	6.2	3.6
Suïssa	2.5	2
Àustria	0.8	0.9
Portugal	0.2	0.4
Islàndia	0	0
EFTA sense RU	20.4	18.9
EFTA amb RU	43.7	33.5

El sector industrial, representat pel "Consell Industrial", no tenia tanta sort a nivell de competitivitat: per això, preferia vincles més forts amb els altres països escandinaus, d'eficàcia industrial comparable, amb, com es preveia, bastants mercats inexplotats (Sørensen, 1994). Tenint el sector secundari més pes que el primari, la relació Dinamarca pre-adhesional – CE, aleshores, es trobava en una situació 4 moderada.

Com Gran Bretanya era tradicionalment el principal mercat dels productes industrials danesos, la proposta d'Efta era interessant pel que afectava a la combinació Escandinàvia – Regne Unit que preveia (situació 1; Dinamarca – Efta). Les exportacions al Regne Unit arribaven a un 25,9%, en comparació amb el 20,1% a Alemanya i un 3% a França, no revestint la resta dels socis gaire rellevància, excepte Estats Units. Les relacions comercials intraescandinaves eren d'importància moderada (el 7% de les exportacions a Noruega, un 5% a Suècia l'any 1958; dades computades de *International Historical Statistics*), però cada cop més significatives, sobretot considerant que se centraven en el sector de l'economia que es considerava com el més rellevant per al desenvolupament econòmic futur (productes industrials). Efta va reeixir a enfortir aquests llaços intraescandinaus.

Tanmateix, el lector deu apreciar la dualitat de l'economia danesa, cosa que feia l'elecció entre la CE i Efta particularment controvertida.

Malgrat això, estudiant les estadístiques d'aquesta pàgina i les de la pàgina anterior, podem constatar que mai no va haver-hi cap dubte que l'adhesió del Regne Unit a la Comunitat faria un pas idèntic per part del govern danès inevitable. Aquesta situació, de fet, es va donar (situació 1; Dinamarca – CE; post-sol·licitud britànica). Amb el Regne Unit hi inclòs, Efta absorbia el 43,7% de les exportacions daneses al 1963. Després de perdre Gran Bretanya, aquest percentatge baixaria fins al 20,4% en comparació amb un 28,5% + 23,3% de l'Europa Comunitària i el Regne Unit combinats. El veto de de Gaulle, tanmateix, va impossibilitar l'ingrés britànic a les comunitats.

%atge	Dinamarca	
1972	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	1.3	3
Alemanya	12.3	18.8
França	2.8	4.5
Itàlia	3.7	2.8
Països Baixos	2.4	4.3
CE-6	22.5	33.4
CE-9	42.1	46.3
Regne Unit	19.5	12.4
Irlanda	0.1	0.5
Suècia	15.6	16
Noruega	7.1	4.7
Suïssa	2.8	2.5
Àustria	1.6	1.6
Portugal	0.6	0.81
Islàndia	0.6	0.3
EFTA sense RU	28.3	25.91
EFTA amb RU	47.8	38.31

Amb la segona i tercera sol·licitud la realitat era similar: al 1972, Efta amb Gran Bretanya inclosa seria la destinació del 47,8% de les exportacions daneses; sense el soci més important, de només un 28,3%. Amb l'ingrés britànic, el percentatge de les exportacions daneses destinades a l'Europa de les Comunitats pujaria d'un 22,5% al 42%. Per això, tant al 1961, com al 1967 i 1972 la sol·licitud danesa acompanyava la sol·licitud britànica a Brussel·les. D'aquell punt endavant, els vincles comercials s'han anat enfortint gradualment, creant cada cop més incentius econòmics per a la integració.

%atge	Dinamarca	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	1.9	3.7
Alemanya	16.2	23.5
França	5.1	5
Itàlia	4.5	4.2
Països Baixos	3.4	5.2
Regne Unit	11.4	7.4
Portugal	0.4	0.9
Espanya	1.2	1.1
Grècia	0.8	0.2
Irlanda	0.5	0.5
CE	45.4	51.7

En vígilies de la firma de l'Acta Única, gairebé la meitat de les exportacions daneses eren intracomunitàries. Quant a Maastricht, tot i recolzar les provisions socials del tractat, s'esperava molta

resistència popular contra la Moneda Única. El govern, partidari de les propostes monetàries, deixà la decisió al poble: l'electorat rebutjà l'Euro en referèndum pel setembre de 2000 (situació 3).

Arribant al Tractat de Niça, Dinamarca exportava el 67% del total a la UE, i n'importava un 72%. L'obertura econòmica, tanmateix, és relativament baixa segons els estàndards europeus, les exportacions i importacions sobre el PIB totalitzant un 36 i 31% respectivament.

DINAMARCA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	56300	2002	155300	2002	36,25
Valor d'Importacions:	47900				30,84

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	67	1999	1. UE	72	1999
2. Noruega	6		2. EEUU	5	
3. EEUU	5		3. Noruega	4	

Encara que la majoria de les exportacions daneses són d'alt valor afegit, el país manté fins a algun punt un focus agrícola, infreqüent a l'Europa actual. Les importacions són més tradicionals: productes industrials, matèries primes i comestibles.

Dinamarca
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Carn i Productes de Carn
3. Productes Lactis
4. Peix
5. Substàncies Químiques
6. Productes Farmacèutics

Dinamarca
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Matèries Primes
3. Semi-manufactura per a la Industria
4. Blat i Comestibles
5. Béns de Consum

Islàndia: A la primera època després de la seva formació, el mercat comunitari era poc interessant per a Islàndia. L'any 1962 només el 17,35% de les exportacions islandeses anaren cap a l'Europa dels Sis. Amb l'absorció gradual dels membres d'Efta per part de la Comunitat Europea, els percentatges van créixer de forma molt significativa. Nogensmenys tant la incorporació potencial a les Comunitats Europees, com l'adhesió (real) a Efta comportarien obstacles. A banda d'alguns factors polítics sobre els quals parlarem en d'altres capítols, hi ha(via) una forta oposició per part del sector de la pesca (de l'ordre d'un 70% del valor dels productes d'exportació d'Islàndia) degut al principi comunitari del lliure accés, en termes de pesca, a les aigües territorials dels altres socis. El manteniment del control sobre els recursos marítims triomfa sobre altres interessos econòmics. Això explica per què a Islàndia la majoria dels grups de pressió econòmics ha sigut tradicionalment contrària a l'adhesió, encara que un percentatge creixent de productes és exportat a la Unió: un exemple d'una situació 2. Efta, al no incloure el sector agrícola, era acceptable, i al principi fins comercialment més lògica, però disputes amb Gran Bretanya sobre els drets de pesca, el seu sistema econòmic restrictiu i la política comercial proteccionista, impossibilitaven l'ingrés del país fins al 1970. La relació Islàndia-Efta, aleshores, començà com un cas típic de situació 3, transformada en una situació 1 arran de la solució dels problemes polítics, evolucionant envers una situació 4 amb la incorporació de cada cop més membres d'Efta a la UE. L'any 2002 Islàndia envià més de la meitat de les seves exportacions a la UE, i només 8,5% a Efta. La solució va ser el tractat de lliure comerç entre Efta (menys Suïssa) i la UE, anomenat l'EEE (Espai Econòmic Europeu), amb una clara relació Islàndia-EEE de situació 1.

%atge	Islàndia	
1962	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	0.05	1.4
Alemanya	10.7	13
França	0.9	0.9
Itàlia	4.5	1.3
Països Baixos	1.2	4.2
UE-6	17.35	20.8
Regne Unit	19.1	13
Dinamarca	3.2	7.5
Suècia	8.1	6
Noruega	3.2	6.9
Suïssa	0.17	0.8
Àustria	0.02	0.07
Portugal	1.7	0.2
EFTA	35.49	34.47

ISLÀNDIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	2000	2002	8444	2002	23,69
Valor d'Importacions:	2600				30,79

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Regne Unit	18	2001	1. Alemanya	12	2001
2. Alemanya	15		2. EEUU	11	
3. Països Baixos	11		3. Dinamarca	9	
4. EEUU	10		4. Noruega	8	
5. Portugal	6		5. Regne Unit	8	

Com s'ha assenyalat abans, la gran majoria de les exportacions se centren en la pesca. El país importa productes industrials, productes petrolers i comestibles.

Islàndia
Tipus d'exportacions:
1. Peix i Productes de Peix
2. Animals
3. Alumini
4. Diatomita
5. Ferrosilici

Islàndia
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Productes Petrolers
3. Comestibles
4. Tèxtils

Noruega: Encara que el 27,2% de les exportacions noruegues es destinava a l'Europa dels Sis al 1958, els futurs socis d'Efta, sobretot amb el Regne Unit hi inclòs, eren d'importància comercial superior per als productes noruecs. A més, els metalls no-ferrosos dominaven els productes que el país exportava als Sis, un mercat on les tarifes i altres barreres eren relativament baixes (Gstöhl, 2000). L'ingrés del Regne Unit i Dinamarca a les Comunitats va provocar un canvi de focus: tot d'una la proporció del mercat d'Efta, en termes d'exportacions, es veié reduïda del 43,4% al 18,4%, mentre que la CE pujà d'un 22,5% al 47,7%. La trobada posterior de petroli i gas va causar un augment similarment radical de les exportacions a la Comunitat, productes que, en el cas de Noruega, no comporten

%atge	Noruega	
1972	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	1.8	3
Alemanya	11.3	14.2
França	3.2	3.6
Itàlia	2.9	1.9
Països Baixos	3.3	4.3
CE-6	22.5	27
CE-9	47.7	46.4
Regne Unit	17.9	12
Irlanda	0.2	0.1
Dinamarca	7.1	7.3
Suècia	15.4	19.4
Suïssa	1.2	2.3
Àustria	0.7	1.4
Portugal	0.7	0.6
Islàndia	0.4	0.1
EFTA amb RU i DM	43.4	43.1
EFTA sense RU i DM	18.4	23.8

cap discriminació de preu a l'entrar a l'Europa de les Comunitats. Permetent la riquesa generada pel petroli subvencions altes, els sectors agrícola i de la pesca s'han mostrat força negatius envers la integració europea, tement la imposició de la Política Agrícola Comuna i la Política Comuna de Pesca. Aquests sectors, molt menys rellevants a l'esguard de la situació a Islàndia (la pesca només constitueix un 6% de les exportacions noruegues), han lluitat en ambdós referèndums contra d'altres sectors econòmics, per exemple els productors de paper i metalls, els quals depenen en gran mesura de les exportacions i són partidaris autodeclarats d'un eventual ingrés noruec. Finalment, el predomini de les empreses de grandària reduïda fa que la fuga de capital a causa del mercat intern hagi tingut menys impacte a Noruega que en el cas de Suècia. Malgrat les divisions internes, la majoria dels governs noruecs han advocat per l'adhesió a la UE. El rebuig en dos referèndums per part de l'electorat noruec fa la relació Noruega – UE un exemple d'una "situació 3". Els incentius econòmics per a la incorporació són en gran mesura del tipus "situació 1", la qual cosa el govern ha tractat de solucionar amb l'EEE, particularment necessària després de la pèrdua, des d'un punt de vista d'Efta, del Regne Unit, Suècia, Finlàndia i Dinamarca a la UE.

%atge	Noruega	
1994	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	2.8	2.6
Alemanya	12.4	13.9
França	8.1	4.1
Itàlia	2.9	3.5
Països Baixos	9.5	4.2
Regne Unit	20.8	10.4
Dinamarca	4.7	7.4
Portugal	0.9	0.9
Espanya	1.4	1
Grècia	0.3	0.1
Irlanda	1.2	1.2
UE	65	49.3
Suècia	9.4	15
Finlàndia	3	3.7
Àustria	0.4	1
Adherits	12.8	19.7
UE+Adherits	77.8	69
Suïssa	0.6	1.3
Islàndia	0.6	0.2
Resta d'EFTA	1.2	1.5

L'any 2002, Noruega va vendre el 70% de les seves exportacions a la UE (i 0,6% a Efta), amb una obertura econòmica relativament alta, sobretot en el cas de la taxa d'exportacions sobre el PIB.

NORUEGA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	68200	2002	149100	2002	45,74
Valor d'Importacions:	37300				25,02

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	70	2002	1. UE	67	2002
2. EEUU	8		2. EEUU	7	

Entre les importacions es destaquen productes industrials, i, en alguna mesura, matèries primes i comestibles.

Noruega
Tipus d'exportacions:
1. Petroli i Productes Petrolers
2. Maquinària i Aparells
3. Metalls
4. Substàncies Químiques
5. Barcos
6. Peix

Noruega
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Metalls
4. Comestibles

Suècia: la posició de neutralitat constitucional de Suècia s'interpretava com un obstacle insuperable a l'adhesió a les Comunitats fins a la caiguda de la Unió Soviètica (filtre polític: consideracions polítiques; situació 3). Alguns incentius econòmics per a la integració Escandinava existien, però de manera secundària: les ex/importacions intraescandinaves eren relativament insignificants al començament dels anys 1950, encara que van créixer ràpidament arran d'Efta posteriorment: l'any 1958, Suècia va exportar un valor de 1.137 milions de Corones a Noruega i 640 a Dinamarca, en comparació amb 1.536 a Alemanya, 527 als Països Baixos i 478 a França. Conjuntament les exportacions al mercat comunitari totalitzaven un 31%. (calculat amb les dades de *International Historical Statistics*).

%atge	Suècia	
1995	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	4.3	3.9
Alemanya	13.2	20.6
França	5.3	5.5
Itàlia	3.7	3.2
Països Baixos	5.6	7.6
Regne Unit	9.8	9.9
Dinamarca	6.6	7.5
Portugal	0.5	0.8
Espanya	2.1	1.2
Grècia	0.5	0.2
Irlanda	0.6	1.4
UE	52.2	61.8
Finlàndia	5.1	6.2
Àustria	1.2	1.2
Adherits	6.3	7.4
UE+Adherits	58.5	69.2
Noruega	7.9	7.5
Suïssa	2	2.2
Islàndia	0.2	0.04
Resta d'EFTA	10.1	9.74

Tanmateix, els productes on hi havia més bescanvi entre els països escandinaus eren just aquells que el govern volia promoure com al nou focus comercial del país: la manufactura (44% per cent del comerç intranòrdic l'any 1957). A més, el potencial dels mercats inexplotats encara era considerable (Sørensen, en *Milward, A.S. et al.*, 1994; situació 1 potencial). D'altra banda, la majoria dels productes que exportava als

Sis (minerals metal·lífers, polpa, fusta, ferro i acer) eren a) el tipus de productes de poc valor afegit del que el govern volia desanimar el predomini; i b) productes marcats per baixes tarifes comunitàries, encara que, evidentment, el futur era imprevisible. A més, quan amb la proposta britànica d'Efta es va formar una possibilitat de combinar el mercat del Regne Unit (destinació d'un valor de 1.757 milions de Corones d'exportacions en 1958) amb els escandinaus, es materialitzà una alternativa viable a la Comunitat Europea.

Quatre canvis van afectar aquesta situació relativament còmoda: el canvi de focus a altres productes d'exportació (sobretot a la maquinària no-elèctrica, als aparells de transport i a la manufactura de paper); les tarifes oficioses més altes arran de la concreció del Mercat Intern; la pèrdua del Regne Unit i Dinamarca a la Comunitat Europea; i la fuga de capital cada cop més significativa cap als països de la UE, en cerca d'accés directe al Mercat Comú (Gstöhl, 2000). L'any 1995 el Mercat Comú absorbí més de la meitat de les exportacions sueques, pujant a gairebé 60% si incloem els nous adherits, mentre que Efta es quedaria amb el 10%. El canvi polític dels anys anteriors, sobretot la caiguda de la Unió Soviètica, va fer la sol·licitud d'incorporació factible (situació 3 revolucionant-se cap a una situació 1).

SUÈCIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	80600	2002	230700	2002	34,94
Valor d'Importacions:	68600				29,74

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	55	1999	1. UE	67	1999
2. EEUU	9		2. Noruega	8	
3. Noruega	8		3. EEUU	6	

Durant els darrers anys, les exportacions intrazonals s'han mantingut a grans trets al mateix nivell. L'obertura econòmica del país es relativament alta, amb un 35% de les ex- i el 30% de les importacions sobre el PIB.

Suècia
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària (35%)
2. Vehicles amb Motor
3. Productes de Paper
4. Pulpa i Fusta
5. Productes de Ferro i Acer

Suècia
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Petroli i Productes Petrolers
3. Substàncies Químiques
4. Vehicles amb Motor
5. Ferro i Acer

Finlàndia: abans de la caiguda de la Unió Soviètica, s'interpretava la neutralitat del país de tal forma que no es creia permissible la seva adhesió a unes institucions supranacionals (filtre polític: consideracions polítiques). La situació precària amb respecte a la seva seguretat existencial explica per què la interpretació del concepte de neutralitat era tan estricta. Per això, l'adhesió a les Comunitats Europees l'any 1957 era impossible (situació 3): la por a una invasió soviètica impossibilitava una ponderació seriosa per part dels polítics dels costos i beneficis de l'adhesió. Com a conseqüència, els grups de pressió no es van mobilitzar tampoc fins a la desintegració de la Unió Soviètica. En termes d'exportacions Efta, de fet, no era molt pitjor que la CE: l'any 1958 un 26,7% de les exportacions finlandeses anaren destinades al mercat del Sis, en comparació amb un 21,6% al Regne Unit, i el 3,5% a Suècia. La incorporació a Efta, tanmateix, va haver d'aplaçar-se fins a 1986 per la mateixa qüestió de neutralitat. L'adhesió tardana al Consell Nòrdic, l'any 1957, resultà possible perquè aquest havia acabat per tenir una essència intergovernamental i poc política (anteriorment hi havia incertesa respecte de la forma final del projecte).

L'adhesió a la CE de Dinamarca i el Regne Unit, sabent que Suècia tenia intencions similars, canviaren els incentius econòmics. La caiguda de la Unió Soviètica no va significar només l'acceptabilitat sobtada d'una sol·licitud finlandesa, sinó que també va implicar la pèrdua de bona part d'un mercat que tradicionalment absorbia entre un 15 i 25% de les exportacions del país. Així la UE resultà ser encara més atractiva, i de cop i volta, políticament acceptable. El sector agrícola, altament subvencionat, fou la força més important que s'oposava a l'ingrés. Aquest, tanmateix, revestia poca importància en comparació amb el sector industrial i la silvicultura, de pes molt més considerable pel que feia a les exportacions finlandeses. Aquests darrers, degut a llur competitivitat recolzaren la sol·licitud finlandesa amb força. Avui en dia el país és relativament obert en termes econòmics, amb una forta dependència comercial de la UE, expressada per un 60% d'ex- i importacions intrazonals.

FINLÀNDIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	40100	2002	133800	2002	29,97
Valor d'Importacions:	31800				23,77

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	60	1999	1. UE	60	1999
2. EEUU	8		2. EEUU	8	
3. Rússia	6		3. Rússia	7	
4. Japó	2		4. Japó	6	

Recentment, les exportacions finlandeses han anat girant cada cop més cap als productes industrials, deixant els productes més tradicionals (diversos matèries primes i productes de silvicultura) en una posició secundària. El país importa sobretot comestibles, matèries primes i productes industrials.

Finlàndia Tipus d'exportacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Substàncies Químiques 3. Metals 4. Fusta 5. Paper 6. Pulpa

Finlàndia Tipus d'importacions: 1. Comestibles 2. Petroli i Productes de Petroli 3. Substàncies Químiques 4. Aparells de Transport 5. Ferro i Acer 6. Maquinària 7. Nyam de Tèxtils 8. Diversos Tipus de Blat

Escandinàvia en General: De la corporació purament escandinava (el Consell Nòrdic), s'ha de comentar que és predominantment un projecte intergovernamental, que té com a objectius: "la cooperació jurídica, harmonitzant les normes de Dret privat i Dret penal dels Estat membres, l'establiment de la igualtat de drets entre els ciutadans nòrdics, la promoció d'un mercat laboral comú, l'eliminació de les barreres comercials i la instauració d'una cooperació cultural i una xarxa de comunicacions entre aquests països" (La construcción de Europa: Antecedentes, actualidad y futura de la Unión Europea, Editorial Codex, 1995: p30). Encara que jutjat positiu per molts, la rellevància pràctica del Consell Nòrdic ha anat minvant gradualment, essent cada cop més altres organitzacions (EFTA, UE, EEE) les que han efectuat les seves dues funcions econòmiques (el mercat laboral comú, i l'eliminació de les barreres comercials). Per això, la importància econòmica del Consell Nòrdic està en un camí continu de minva des de la firma del tractat de Hèlsinki de 1962.

Els Països Alpins

Àustria: el problema bàsic d'Àustria fins a la seva adhesió a la UE era comparable al de Finlàndia, la neutralitat. Malgrat forts incentius econòmics, la ubicació austríaca entre el capitalisme i el comunisme no permetia l'explotació d'aquells (situació 3): la Unió Soviètica, tant amb el CECA com amb la CEE, va assenyalar que l'adhesió austríaca era inacceptable, encara que aquesta explicità els seus desigs en aquest sentit. Com a solució econòmicament subòptima es va incorporar a Efta: ja l'any 1958 la meitat (49,6%) de les exportacions austríaques van ser absorbides pel mercat dels Sis. L'únic membre d'Efta amb alguna rellevància comercial per a Àustria era Suïssa, encara que les exportacions a aquest país no arribaven ni a una sisena part de les exportacions sols a Alemanya. Després de la caiguda de la Unió Soviètica ja no s'interpretava la neutralitat com un problema: ja pel juliol de 1989 la sol·licitud austríaca era a la taula de la Comunitat. En altres paraules, els incentius econòmics van actuar amb força rapidesa un cop els obstacles polítics havien desaparegut (situació 3 revolucionant-se cap a una situació 1).

%atge	Àustria	
1989	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	2.3	2.7
Alemanya	34.5	43.6
França	4.7	4.4
Itàlia	10.5	9
Països Baixos	3	2.8
Regne Unit	4.5	2.5
Dinamarca	0.9	0.7
Portugal	0.4	0.6
Espanya	0.9	2.2
Grècia	0.6	0.4
Irlanda	0.2	0.3
CE	62.5	69.2
Suècia	1.9	1.8
Finlàndia	0.8	0.8
Adherits	2.7	2.6
CE+Adherits	65.2	71.8
Noruega	0.6	0.4
Suïssa	7.2	4.1
Islàndia	0	0
Resta d'EFTA	7.8	4.5

L'any 1989 la CE rebé el 62,5% de les exportacions del país. En combinació amb els nous adherits, aquest percentatge s'eleva al 65,2%. La resta d'Efta es quedà amb el 7,8% del total. Aquests percentatges s'han mantingut relativament estables. A més, Àustria és un país econòmicament obert segons els estàndards europeus (el 31 i 33% d'ex- i importacions sobre el PIB respectivament).

ÀUSTRIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	70000	2002	227700	2002	30,74
Valor d'Importacions:	74000				32,5

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	64	1999	1. UE	70	1999
2. Suïssa	6		2. EEUU	5	
3. EEUU	5		3. Suïssa	3	
4. Hungria	4		4. Hungria	3	

Com la majoria dels països industrialitzats, Àustria exporta principalment productes industrials, amb un paper secundari per a matèries primes i comestibles. Les importacions són configurades per productes industrials, matèries primes i comestibles.

Àustria
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Paper
3. Béns Metàl·lics
4. Substàncies Químiques
5. Ferro i Acer
6. Tèxtils
7. Comestibles

Àustria
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Béns Metàl·lics
4. Petroli i Productes Petrolers
5. Comestibles

Suïssa: La política de neutralitat de Suïssa va ocasionar la mateixa inacceptabilitat envers la incorporació a la Unió, a pesar d'incentius econòmics molt importants: ja l'any 1958 el 39,2% de les exportacions suïsses es destinaren cap al mercat dels Sis. L'any 2001 aquest percentatge havia pujat al 61%, mentre un 80% de les importacions provenien de la UE (situació 3). Nogensmenys, com la neutralitat suïssa no fou una resposta al perill soviètic sinó un concepte molt més antic, la caiguda de la Unió Soviètica no ha originat la reinterpretació del concepte tal com ha passat per exemple a Finlàndia i Àustria.

%atge	Suïssa	
1992	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	2.2	3.5
Alemanya	23.8	33.7
França	9.5	11.4
Itàlia	7.6	10.1
Països Baixos	2.7	4.6
Regne Unit	6.1	5.5
Dinamarca	1.2	1.1
Portugal	0.7	0.8
Espanya	2.1	1.4
Grècia	0.6	0.1
Irlanda	0.3	0.9
UE	56.8	73.1
Suècia	1.4	1.8
Finlàndia	0.6	0.7
Àustria	3.6	4.2
Adherits	5.6	6.7
UE+Adherits	62.4	79.8
Noruega	0.5	0.3
Islàndia	0.02	0.1
Resta d'EFTA	0.52	0.4

Efta era l'opció "second best", en termes econòmics, però molt més fàcil de justificar políticament: l'any 1958 els dos únics socis de rellevància de la futura Efta compraren 372 (Regne Unit) i 202 (Àustria) milions de Francs de productes suïssos. El mateix any Suïssa va vendre productes que importaven 1.080 milions de Francs Suïssos a Alemanya, 520 milions a Itàlia, i 494 milions a França (*International Historical Statistics*).

Com la majoria dels sectors econòmics suïssos depenen altament de les exportacions, molts empresaris han estat i segueixen estant fortament a favor de l'adhesió suïssa a la UE. L'excepció principal és la majoria del sector bancari, el qual probablement hauria d'abandonar el seu sistema de confidencialitat bancària, conseqüència potencialment costosa (Gstöhl, 2000). Una altra és bona part dels agricultors, els quals reben subvencions molt altes a nivell europeu.

Encara que, mercès als incentius econòmics, diversos governs han sigut partidaris d'un ingrés suís, el poble no hi està d'acord: l'adhesió de Suïssa a l'EEE (vist com un primer pas cap a l'ingrés a la UE) fou rebutjada per mitjà d'un referèndum popular, per raons polítiques, cosa que fa que Suïssa sigui l'únic país membre d'Efta que no és pas membre de l'EEE. Tanmateix, es van negociar acords bilaterals que donen molts

drets comparables a les empreses suïsses sense la incorporació oficial a una unió supranacional (l'EEE), per molt feble que sigui aquesta en termes supranacionals.

SUÏSSA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	110300	2002	233400	2002	47,26
Valor d'Importacions:	94400				40,45

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	61	2001	1. UE	80	2001
2. EEUU	11		2. EEUU	5	
3. Japó	4				

A nivell econòmic Suïssa és un país relativament obert, amb una taxa del 47% d'exportacions i 40% de les importacions sobre el PIB. Productes industrials, matèries primes i productes agrícoles dominen tant les exportacions com les importacions suïsses.

Suïssa
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària
2. Substàncies Químiques
3. Metals
4. Rellotges
5. Productes Agrícoles

Suïssa
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Substàncies Químiques
3. Vehicles
4. Metals
5. Productes Agrícoles
6. Tèxtils

Els Països Mediterranis

Espanya: L'estat espanyol, degut al fet d'haver estat un país dictatorial fins a gairebé els anys 80, no podia ingressar a les Comunitats Europees abans (situació 3). Un cop la democràcia s'havia establert, les negociacions començaren. Els incentius econòmics no es limitaven a la importància del mercat europeu per a les exportacions espanyoles (60,2% l'any 1986), sinó que la integració amb països més acabalats podria generar més ajuda financera per a un estat pobre com Espanya. Els ajuts van arribar a mode de 'fons estructurals', mentre el focus comercial intra-UE ha anat en augment: l'any 2002, el 71% de les exportacions espanyoles anaren a la resta d'"Europa" (situació 1). L'obertura econòmica del país és baixa en comparació amb la resta de la CE, però normal a nivell mundial.

%atge	Espanya	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	2.8	2.7
Alemanya	11.7	15.1
França	18	11.8
Itàlia	7.9	7.3
Països Baixos	5.7	3
Regne Unit	8.8	7.7
Dinamarca	0.8	0.7
Portugal	3.4	1.3
Grècia	0.7	0.2
Irlanda	0.4	0.6
UE	60.2	50.4

ESPANYA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	122200	2002	850700	2002	14,36
Valor d'Importacions:	156600				18,41

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	71	1999	1. UE	68	1999
2. EEUU	5		2. EEUU	8	

Transformat en un país del primer món, Espanya exporta sobretot productes industrials, amb un paper més aviat reduït per als comestibles. Entre les importacions trobem productes industrials, combustibles i, tal com era el cas amb les exportacions, comestibles.

Espanya
Tipus d'exportacions:
1. Maquinària
2. Vehicles amb Motor
3. Comestibles
4. Altres Béns de Consum

Espanya
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Combustibles
3. Substàncies Químiques
4. Béns Semi-Acabats
5. Comestibles
6. Béns de Consum

Portugal: Portugal, un cop democratitzat, pogué fer la seva sol·licitud d'ingrés a la Comunitat Europea. El país ja era membre d'Efta: l'única opció, ja que, com a regla oficiosa, la UE no admet dictadures. Havent-se ajuntat el Regne Unit amb la CE, Efta ja no revestia quasi cap importància econòmica per a Portugal, si més no en comparació amb el Mercat Comú (situació 3 envers CE). L'altra esperança, com hem vist amb Espanya, eren els fons estructurals europeus, que podien ajudar al desenvolupament d'aquest país pobre (segons els estàndards europeus occidentals, evidentment). Mancant-li a Efta tal tipus de 'solidaritat econòmica', les perspectives respecte de l'ajuda estructural eren molt superiors amb la CE.

%atge	Portugal	
1986	Exp.	Imp.
Suècia	4.3	1.7
Finlàndia	1.7	0.5
Àustria	1.2	0.9
Noruega	2	0.8
Suïssa	2.5	2.7
Islàndia	0.1	0.8
EFTA	11.8	7.4

%atge	Portugal	
1986	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	3.4	2.9
Alemanya	14.7	14.1
França	15.2	10
Itàlia	3.9	7.9
Països Baixos	6.7	4
Regne Unit	14.3	7.5
Dinamarca	2.4	0.9
Espanya	6.9	11
Grècia	0.3	0.1
Irlanda	0.5	0.4
UE	68.3	58.8

Tretze anys després de la seva incorporació a les Comunitats, les exportacions intraintegracionals havien pujat al 83%: una situació 1 fortíssima, encara que l'obertura de l'economia portuguesa és baixa segons els estàndards europeus.

PORTUGAL		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	25900	2002	195200	2002	13,27
Valor d'Importacions:	39000				19,98

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	83	1999	1. UE	78	1999
2. EEUU	5		2. EEUU	3	
			3. Japó	3	

Productes industrials i productes agrícoles dominen les exportacions del país, mentre productes industrials, matèries primes i productes agrícoles configuren les importacions.

Portugal
Tipus d'exportacions:
1. Roba i Calçats
2. Maquinària
3. Substàncies Químiques
4. Suro i Productes de Paper
5. Pells

Portugal
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells de Transport
2. Substàncies Químiques
3. Petroli
4. Tèxtils
5. Productes Agrícoles

Grècia: Després de la dictadura que va impossibilitar que s'efectués la primera sol·licitud grega d'adhesió a les Comunitats Europees, el restabliment de la democràcia grega permeté el seu ingrés a les Comunitats a començament dels 80. Entre els incentius econòmics, es destaquen dos: el mercat d'exportació i els fons estructurals. Tot i no revestir el mateix predomini com als casos de Portugal i Espanya, el mercat comú era el soci comercial principal del país (el 43,3% l'any 1981), xifra que havia pujat a un 49% en 1999. Això queda contrarestat per l'obertura econòmica molt baixa, sobretot en comparació amb els altres països europeus: un 6 i 15% d'ex- i importacions sobre el PIB respectivament.

%atge	Grècia	
1981	Exp.	Imp.
Bèlgica-Luxemburg	1.7	2.6
Alemanya	18.2	19.6
França	6.7	6.5
Itàlia	7.1	9.7
Països Baixos	3.6	5
Regne Unit	5	4.9
Dinamarca	0.8	1.4
Irlanda	0.2	0.3
CE	43.3	50

GRÈCIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	12600	2002	203300	2002	6,2
Valor d'Importacions:	31400				15,45

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. UE	49	1999	1. UE	66	1999
2. EEUU	6				

Entre les exportacions trobem productes industrials, comestibles, i productes petrolers, mentre que les importacions estan compostes per productes industrials, comestibles i combustibles.

Grècia
Tipus d'exportacions:
1. Manufactura
2. Menjar i Begudes
3. Productes Petrolers

Grècia
Tipus d'importacions:
1. Manufactura
2. Comestibles
3. Combustibles
4. Substàncies Químiques

Per a tots els països mediterranis l'Euro era tant una forma de reduir les altes taxes d'inflació a través d'un sistema estricte de disciplina macroeconòmica, com una necessitat essencial per a la competitivitat internacional de les empreses locals. La pregunta, llavors, no era si els països mediterranis volien entrar en l'Euro, sinó si serien admesos, a la llum dels alts requisits econòmics.

Altres Esdeveniments

El Compromís de Luxemburg: Fins i tot els més escèptics sobre la importància de les consideracions polítiques com a motor darrere els desenvolupaments integracionals de l'Europa de la postguerra, per exemple Moravcsik, concedeixen que tant la "Crisi de la Cadira Buida", com el resultat que aquesta comportaria, és a dir el "Compromís de Luxemburg", tenien arrels polítiques.

De forma més específica, fou sobretot la filosofia del general de Gaulle que causà la crisis. De fet, els incentius *econòmics* per a més integració estaven creixent gradualment en termes d'exportacions intracomunitàries, tenint França (la instigadora de la crisi) el percentatge d'exportacions intrazonals més alt, primera posició que compartia amb la UEBL. Per això, es tractarà el Compromís de Luxemburg de forma més detallada al capítol que correspon a la variable de les "consideracions geo-polítiques".

%atge	Comerç Intra-CE	
1965	Exp.	Imp.
França	61.8	44.5
Bèlgica-Luxemburg	61.8	54.5
Països Baixos	52.9	52.4
Itàlia	40.2	31.2
Alemanya	34.1	34.6
CE	50.2	43.4

L'EEE: Adherint-se cada vegada més membres d'Efta a la CE, els restants es veien cada cop sota més pressió comercial. Com, per diverses raons, la participació en el procés integratiu era impossible o poc aconsellable, els països restants d'Efta van intentar construir una zona de lliure comerç amb la UE. Existien forts incentius econòmics per a tal projecte. L'any 1990 el 55% de les exportacions d'Efta anaren destinades a la CE, mentre el 26% de les exportacions de la CE es dirigia a Efta (McCormick, 1996). Aquestes xifres també il·lustren l'interès, encara que secundari, que la UE tenia en la construcció de tal zona. El tractat de l'EEE es va firmar al 1992, mentre que la zona mateixa es va realitzar el primer dia de gener de 1994.

El Tractat de Niça: Encara que els incentius econòmics eren importants per al Tractat de Niça, ho eren de forma indirecta. El Tractat de Niça preparà l'adhesió a la Unió de grans parts de l'ex-Europa comunista, un mercat potencial important. Aquesta expansió, amb l'augment de països que implicava, feia necessària una presa de decisió més eficaç, implicant una reducció del dret de veto. Hi havia un temor gairebé general que la política de consens, ja força problemàtica amb quinze membres, pogués arribar a paralitzar la Unió. En aquest sentit, tant els empresaris com els governs tenien incentius econòmics per què es firmés el tractat, encara més si considerem que les exportacions intrazonals havien crescut fins a nivells sense precedents, degut parcialment a la inclusió de tres nous socis l'any 1995. S'ha decidit explicar el tractat ací, de forma conjunta, perquè els objectius i interessos, és a dir, una unió que funcioni, eren relativament homogenis entre els estats membres.

Avaluació

Els incentius econòmics expliquen gran part de la forma que la integració europea ha pres: eren importants en la formació del Benelux, el laboratori sobre el qual es va basar la Comunitat Europea del 1957. Els llaços comercials amb l'(ex-)imperi feren una participació britànica poc probable posat que la zona duanera implicaria tarifes més altes per a les colònies. La no-participació britànica va tenir com a conseqüència que els incentius econòmics escandinaus de participació en la Comunitat fossin baixos, afeblits encara més per diversos obstacles polítics. Amb el canvi de focus comercial britànic i el seu ingrés a les Comunitats, els incentius econòmics escandinaus per a la incorporació a la CE van canviar radicalment. Tanmateix, a l'Europa Central, el Mediterrani, i diversos països escandinaus foren distintes consideracions polítiques que bloquejaven l'extensió de la Comunitat.

Durant tot el procés d'integració els incentius econòmics han sigut molt més forts que en d'altres continents, amb l'excepció de la Nafta actual, degut a tres factors: primerament, el fet que les estructures econòmiques i productes d'exportació fossin relativament similars, cosa que facilita la creació d'economies d'escala amb competència incrementada. En segon lloc, la taxa d'obertura econòmica de la majoria dels països europeus és una de les més altes al món, amb una mitja del 32,13% d'ex- i

un 30,03% de les importacions sobre el PIB (2002). A més, el ràpid escampament de les empreses multinacionals als anys 80 creà un nou grup de pressió, fortíssim, que 'lobby-a(va)' per l'avenç del procés d'integració, amb l'objectiu de recolzar aquesta obertura. Finalment, el focus econòmic intrazonal, mesurat com el percentatge de les exportacions intrazonals sobre les exportacions en el seu conjunt, era tradicionalment el més alt del món.

Ara com ara la UE és la segona zona mundial més comercialment integrada, després de Nafta, totalitzant les exportacions intrazonals un 64,93% del total (1999). Tenint en compte, tanmateix, que els incentius econòmics no poden explicar per exemple el Compromís de Luxemburg, la decisió de no incorporar-se a les Comunitats per part d'alguns estats les economies dels quals estaven altament integrats amb la Unió, la lentitud del procés integracional ni els resultats sovint moderats, podem concloure que els incentius econòmics expliquen una gran part de la historia integracional europea, però clarament no n'expliquen la totalitat.

SETÈ CAPÍTOL: LES AMÈRIQUES

L'anàlisi de les Amèriques començarà amb el projecte integracional de Nafta. Després passarem a Amèrica Llatina (Mercosur i el Pacte Andí) per a acabar el capítol amb les diverses unions que les illes del Carib han construït des de llur independència.

Nafta

Amb la descripció de Nafta mirarem primerament a EEUU i Canadà, ja que foren aquests dos països els que prepararen l'aliança amb un tractat de lliure comerç l'any 1989.

EEUU: L'any de la concreció de la zona de lliure comerç amb Canadà, Estats Units exportava el 21,5% dels seus productes al Canadà, i n'importava un 18,1%. Encara que les exportacions estatunidenques es reparteixen entre relativament moltes nacions, sense cap predomini fort d'una sobre l'altra, Canadà és tradicionalment el seu principal soci comercial. Per això hi havia pressions moderades per a liberalitzar els corrents comercials entre els països per part d'Estats Units (situació 1 moderada). En vigílies de l'extensió del tractat a Mèxic, cosa que formaria la zona Nafta com la coneixem avui en dia, EEUU exportava el 6,9% dels seus productes a Mèxic, i n'importava un 5,6%. El debat sobre Nafta provocà tensions fortes a EEUU: degut al nivell de sous molt més baix a Mèxic diversos sindicats i empreses s'oposaven radicalment a Nafta, per por a una pèrdua potencial d'ocupació. El partit demòcrata també era en bona part escèptic, cosa que es basava d'una banda en la mateixa por, i de l'altra en la crisi del *peso mejicano* de 1994-1995. Ross Perot, candidat a la presidència, explicità clarament la seva contrarietat al tractat, ja que, segons ells, milions de treballadors americans perdrien llur feina. Els grups medi-ambientals estaven extremadament preocupats (Skidmore i Smith, 2001). Aquesta oposició, tanmateix, es veia contrarestada per la força de les empreses que tenien intenció de treure partit de la diferència de factors de producció entre EEUU i el seu veí del Sud (Lavagna, 1998). A nivell polític, els partidaris recalcaven l'increment de la competitivitat, de

%atge	EEUU	
1995	Exp.	Imp.
Canadà	21.5	18.1
Mèxic	6.9	5.6
Nafta	28.4	23.7

l'eficàcia, i dels mercats d'exportació (sobretot de la manufactura) que s'esperaven del tractat. El President Clinton va haver de garantir salvaguardes per a la mà d'obra estatunidenca i provisions per a la protecció del medi-ambient, recollides en els 'acords supletoris sobre la mà d'obra i el medi ambient' (Skidmore i Smith, 2001). A més, es feren provisions especials per a alguns productes particularment posats en perill per la competència mexicana, com per exemple el suc de taronja i el sucre, els quals mantindrien llurs tarifes fins al 2009.

Al moment de les negociacions, les exportacions a la zona Nafta totalitzaven un 28,4%, una situació 1 moderadament forta. Des de 1989 fins a avui en dia, les exportacions amb Canadà han romàs sorprenentment estables: del 21,5% l'any 1989, al 21,5% al 1995, a un 22% en 2002, la qual cosa també es pot concloure sobre el nivell d'importacions. El comerç amb Mèxic ha crescut arran de Nafta: del 6,9% l'any 1995 al 14% de les exportacions en 2002, pujant les importacions del 5,6 al 12% en la mateixa època.

EEUU	Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions: 687000	2002	10450000	2002	6,57
Valor d'Importacions: 1165000				11,15

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Canadà	22	2002	1. Canadà	19	2000
2. Mèxic	14		2. Mèxic	12	
3. Japó	8		3. Japó	11	
4. Regne Unit	6		4. Xina	9	
5. Alemanya	4		5. Alemanya	5	

Com solem veure amb els països del primer món, productes industrials constitueixen la gran majoria de les exportacions. Les importacions inclouen petroli cru i productes petrolers, productes industrials, i menjar i begudes.

EEUU
Tipus d'exportacions:
1. Béns d'Equipament
2. Cotxes
3. Materials Industrials i Matèries Primes
4. Béns de Consum
5. Productes Agrícoles

EEUU
Tipus d'importacions:
1. Petroli Cru i Productes Petrolers Refinats
2. Maquinària
3. Cotxes
4. Béns de Consum
5. Matèries Primes Industrials
6. Menjar i Begudes

Canadà: Els incentius econòmics canadencs eren molt més inequívocs. L'any de la materialització de la zona de lliure comerç el Canadà va vendre el 73,6% de les seves exportacions a EEUU, i en comprà el 65,4% de les seves *im*portacions (situació 1 radical). Envers l'entrada de Mèxic al pacte, Canadà estava marcat per indiferència: només un 0,4% de les seves exportacions anà cap a Mèxic l'any 1995, i Mèxic ha romàs insignificant per als exportadors canadencs, si més no fins al present. Les exportacions a EEUU, d'altra banda, no han deixat de créixer i arribaren l'any 2000 a un 87% (Nafta: 87,7%), les importacions mostrant la mateixa tendència, creixent fins al 73%. Aleshores, malgrat la manca d'interès envers la presència del Mèxic, Canadà segueix en una situació 1 cada cop més forta pel que fa a Nafta, enfortit per l'obertura relativa de l'economia canadenca. La distància física de Mèxic explica per què el debat sobre Nafta ha sigut menys conflictiu a Canadà a l'esguard d'EEUU, donat que aquesta dificulta la reubicació industrial, preocupació principal a EEUU. Evidentment, els factors de producció del Canadà i EEUU són molt més similars i no generarien tanta controvèrsia.

%atge	Canadà	
1995	Exp.	Imp.
EEUU	73.6	65.4
Mèxic	0.4	1.3
Nafta	74	66.7

CANADA	Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions: 260500	2002	934100	2002	27,89
Valor d'Importacions: 229000	2002			24,52

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	87	2000	1. EEUU	73	2000
2. Japó	2		2. Regne Unit	3	
3. Regne Unit	2				

Les exportacions canadenques es basen en productes industrials, i, en quantitats molt més moderades, en productes agrícoles i matèries primes.

Canadà
Tipus d'exportacions:
1. Vehicles amb Motor i Peces
2. Maquinària Industrial
3. Avions
4. Aparells de Telecomunicació
5. Substàncies Químiques
6. Productes Plàstics
7. Fertilitzants
8. Pulpa de Fusta
9. Fusta
10. Petroli Cru
11. Gas Natural
12. Electricitat
13. Alumini

Canadà
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Vehicles amb Motor i Peces
3. Petroli Cru
4. Substàncies Químiques
5. Electricitat
6. Béns de Consum Duraders

Mèxic: A grans trets la situació a Mèxic és similar a la canadenca pel que fa la dependència del mercat estatunidenc per als productes d'exportació: amb un mercat relativament obert, ja l'any 1995 Mèxic va vendre el 70,1% de les seves exportacions al veí del Nord. Les importacions totalitzaren un 68,3%. Les exportacions a EEUU han pujat fins a un 88% en 2000, i les importacions al 73% (situació 1 forta). D'altra banda, el mercat canadenc és comercialment insignificant, les ex- i importacions representant aproximadament un 1% del total.

%atge	Mèxic	
1995	Exp.	Imp.
Canadà	1.2	1
EEUU	70.1	68.3
Nafta	71.3	69.3

MÈXIC	Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions: 158400	2002	924400	2002	17,14
Valor d'Importacions: 168400				18,22

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	88	2000	1. EEUU	73	2000
2. Canadà	2		2. RU	3	
3. Alemanya	1				
4. Espanya	1				
5. Antilles Neerlandeses	1				

El debat sobre Nafta va generar debats ardus a Mèxic, on sobretot els petits industrialistes i camperols (particularment de blat) es veien amenaçats pel projecte. Els partidaris es justificaven amb que el país necessitava, de forma desesperada, més inversió estrangera, la qual es podria assolir amb una reducció progressiva de les barreres que marcaven el moviment de capital. La combinació de sous baixos, una mà d'obra altament qualificada, i lliure accés al mercat americà, atrauria inversions importants de tots els racons del primer món (Skidmore i Smith, 2001). Hom raonava que les inversions estrangeres reduirien l'atur i millorarien la qualitat de la feina disponible. A més, enfortirien el focus industrial de les exportacions mexicanes. Arran de les divisions "a casa" el govern mexicà decidí negociar unes excepcions per als sectors més amenaçats: les tarifes per al blat i les mongetes seques es mantindrien fins al 2009.

Les exportacions mexicanes abracen diversos sectors econòmics: productes industrials, matèries primes i productes agrícoles. Les importacions es concentren, en la seva gran majoria, en productes industrials.

Mèxic Tipus d'exportacions: 1. Béns de Manufactura 2. Petroli i Productes Petrolers 3. Argent 4. Fruita 5. Verdures 6. Cafè 7. Cotó	Mèxic Tipus d'importacions: 1. Maquinària de Metalisteria 2. Productes de Fundició 3. Maquinària Agrícola 4. Aparells Elèctrics 5. Peces de Cotxes per a Montatge 6. Peces de Recanvi per a Vehicles amb Motor 7. Avions i Peces per a Avions

Avaluació

Tant Mèxic com Canadà depenen molt del mercat americà per als seus productes d'exportació. Els percentatges de les exportacions intrazonals començaren amb una mitja del 57,9% (importacions: 53,23%) al 1995, i han crescut fins a ser els més alts del món sencer: 71,23% i 54,9% respectivament (2002). Els percentatges per a Mèxic i Canadà, tanmateix, són molt més alts que els d'Estats Units. Així, podem constatar que els incentius i oportunitats econòmics són molt substancials, exceptuant el cas d'EEUU, on són d'importància mitja. Demés, la força dels incentius econòmics es veu reforçada per una infrastructura avançada i per la similitud relativa de les economies respectives.

El Mercosur

La formació del Mercosur s'ha de veure com l'extensió dels acords de "l'associació preferent" de 1986 entre el Brasil i l'Argentina. Mercosur representa tant l'aprofundiment d'aquests acords, com la seva amplificació a Uruguai i Paraguai. Per això, hem d'investigar quins eren primerament els incentius econòmics darrere els acords de 1986, i en segon lloc, quina era la lògica de la incorporació dels dos nous membres.

Brasil: El govern brasiler, deixant la lògica política dels acords a altres capítols, raonava que l'economia del país es beneficiaria considerablement d'algun tipus d'integració econòmica, sobretot amb un país *similar*. Segons Lavagna (1998), hom arribà a la conclusió que un dels problemes més greus pel que feia al desenvolupament del tercer món era l'escassesa de recursos i capital, tant a nivell físic com a nivell humà. Per això, el govern considerava que la integració amb un país similar podria evitar la duplicació de diversos tipus d'esforç econòmic per mitjà de, per exemple, l'ús compartit dels pocs recursos disponibles, o el compartiment de recerca i desenvolupament. Això es veia contrarestat pel predomini d'EEUU com a soci principal d'exportació, per bé que el focus no era esclafador. L'alternativa del lliure comerç amb EEUU per tal de tenir accés facilitat al mercat americà, tanmateix, era cada cop menys realitzable: Brasil, intentant enfortir la seva indústria com una de les prioritats nacionals, es veié obligat a protegir-la a través de diverses barreres comercials perquè la competència occidental no la matés abans que aquesta hagués tingut l'oportunitat de desenvolupar-se. Per això, el proteccionisme brasiler tingué com a conseqüència un refredament important de les relacions amb EEUU. No essent realitzable el lliure comerç amb aquest sense el fracàs probable del projecte d'industrialització, la primera opció es tornà més atractiva. Encara que Argentina era clarament de poca importància comercial, era un país relativament similar en termes econòmics. A més, dins Sud Amèrica Argentina era un dels països més rics, desenvolupats, i ple de recursos, tant de capital com humans. Nogensmenys, la importància secundària de l'Argentina com a mercat d'exportació per als productes brasilers explica 'la relativa indiferència del sector empresarial brasiler cap a la proposta política d'ambdós governs" (Lavagna, 1998: p207). En altres paraules, la decisió estava basada en consideracions econòmiques nacionals, discernides i

interpretades així pel govern i no en la pressió per part d'empresaris entusiastes amb les oportunitats comercials evidents.

%atge	Brasil	
1991	Exp.	Imp.
Argentina	4.7	7.6
Uruguai	1.1	1.9
Paraguai	1.6	1
Mercosur	7.4	10.5

El focus comercial del país no ha canviat arran de la firma dels acords amb Argentina, ni després de la concreció de Mercosur: al 1991 Brasil exportà la majoria dels seus productes a EEUU (20,2%). Els altres socis de pes eren Japó (8,1%), Alemanya i Holanda (6,8% cadascuna). La zona Mercosur era d'importància secundària amb un 7,4%: situació 4. Tanmateix, les exportacions intrazonals van en augment (10,9% en 2002). No obstant això, la preponderància contínua d'EEUU com a mercat d'exportació, en combinació amb l'obertura baixíssima del país, contraresta aquest fet.

BRASIL		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	59400	2002	1376000	2002	4,32
Valor d'Importacions:	46200				3,36

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	24	2001	1. EEUU	23	2001
2. Argentina	11		2. Argentina	11	
3. Alemanya	9		3. Alemanya	9	
4. Japó	6		4. Japó	6	
5. Itàlia	4		5. Itàlia	4	

Entre les exportacions brasileres figuren distints productes industrials, matèries primes i productes agrícoles, situant-se així entre el primer i tercer món en termes de la seva estructura comercial. El país importa productes industrials, matèries primes i electricitat.

Brasil
Tipus d'exportacions:
1. Manufactura
2. Mineral de Ferro
3. Mongetes de Soja
4. Calçats
5. Cafè
6. Cotxes

Brasil
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Petroli
4. Electricitat
5. Cotxes i Peces de Cotxes

Argentina: En combinació amb diversos factor polítics, explicats posteriorment, els anys 80 posaren en evidència un problema comercial que Argentina tenia des de feia temps. El país era competitiu a nivell internacional en el que concernia al sector agrícola: exportava productes a diversos socis internacionals, mentre comprava sobretot importacions estatunidenques amb el superàvit generat. Degut als factors de producció propicis a l'explotació eficaç de diversos productes agrícoles, el país no tenia la necessitat d'imposar altes tarifes per protegir el seu sector agrícola. La indústria argentina, d'altra banda, encara que competitiva a nivell sud-americà, era feble a l'esguard d'occident, requerint barreres comercials significatives.

Per diverses raons, tanmateix, el govern argentí volia 'industrialitzar' les exportacions argentines: primerament, els productes agrícoles solen ser particularment protegits per altes barreres a molts països. A més, com el sector agrícola no estava inclòs dins les provisions del GATT, hi havia poques garanties o fins esperances que aquesta situació millorés al futur. En segon lloc, era comú considerar que un desplaçament cap a un focus més industrial seria beneficiós pel que afectava al desenvolupament general del país. Finalment, els productes agrícoles d'exportació patien força oscil·lacions i un deteriorament continu en termes de preu a l'esguard dels béns importats, causant molta inseguretat i deixant Argentina en una situació de poder comprar cada cop menys *im*portacions amb els diners que guanyava de les *ex*portacions (Lavagna, 1998). En combinació amb les consideracions traçades a l'apartat de Brasil, que també són aplicables a grans trets al cas argentí, l'única forma segura d'enfortir el focus industrial sense exposar la indústria argentina a una competència aclaparadora, era algun tipus d'integració amb països similars.

%atge	Argentina	
1991/2	Exp.	Imp.
Brasil	22.5	12.4
Uruguai	2.4	2.6
Paraguai	0.4	1.5
Mercosur	25.3	16.5

A més, Brasil ja revestia alguna importància com a soci comercial: un 10% de les exportacions argentines es destinaren al veí l'any abans del tractat. Amb l'extensió a Uruguai i Paraguai, l'any 1991, Mercosur era la destinació principal dels productes argentins exportats. A Mercosur es dirigí el 25,3% de les exportacions, a l'esguard d'un 11,1% a Holanda, el 10,4% a EEUU, el 6,1% a Alemanya i un 4,8% a Itàlia (situació 1). Demés el focus intrazonal va anar en augment: 28% l'any 2002. Contrarestant això, l'Argentina està marcada per una economia molt tancada, tot i que hem de tenir en compte que les

dades representen un any durant el qual el país estava en una crisi excepcionalment greu.

ARGENTINA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	25300	2002	403800	2002	6,27
Valor d'Importacions:	9000				2,23

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Brasil	27	2000	1. Brasil	25	2002
2. EEUU	12		2. EEUU	19	
3. Xile	11		3. Alemanya	5	
4. Espanya	4		4. Xina	5	

Entre les exportacions es destaquen diversos productes agrícoles, combustibles, i productes industrials, deixant el país en una posició més "agrícola" que el seu veí Brasil. Les importacions consten en la seva majoria de productes industrials

Argentina Tipus d'exportacions: 1. Olis Comestibles 2. Combustibles i Energia 3. Cereals 4. Menjar 5. Vehicles amb Motor

Argentina Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Vehicles amb Motor 3. Substàncies Químiques 4. Manufactura Metàl·lica 5. Productes Plàstics

Uruguai: De la mateixa manera que l'Argentina, Mercosur era i és el mercat principal d'exportació per als productes del país. Per això, Uruguai s'apressà per incloure's dins els acords brasilero-argentins. L'any 1991 el mercat de Mercosur ja absorbia el 35,5% de les seves productes venuts a l'estranger, percentatge que havia crescut fins al 40% l'any 2001. Altres socis comercials d'alguna importància (EEUU: 10,1%; Alemanya: 8,7%; i Xina: 6,4%) al 1991, estaven clarament en una posició de "secundarietat", i hi romanen actualment. La situació 1 envers la integració del Mercosur, malgrat un nivell infrastructural més aviat avançat, es veu contrarestada per l'obertura econòmica baixa del país: un 8 i 7% respectivament d'ex- i importacions sobre el PIB.

%atge	Uruguai	
1991	Exp.	Imp.
Brasil	24.4	24
Argentina	10.4	17.5
Paraguai	0.7	0.7
Mercosur	35.5	42.2

URUGUAI		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	2100	2002	26820	2002	7,83
Valor d'Importacions:	1870				6,97

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. MercoSur	40	2001	1. MercoSur	73	2001
2. UE	20		2. UE	3	
3. EEUU	8		3. EEUU	9	

Uruguai exporta sobretot productes agrícoles, amb un paper reduït per als vehicles. Les importacions del país se centren en productes industrials i matèries primes.

Uruguai
Tipus d'exportacions:
1. Carn
2. Arròs
3. Productes de Cuir
4. Llana
5. Vehicles
6. Productes Lactis

Uruguai
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Substàncies Químiques
3. Vehicles amb Motor
4. Petroli Cru

Paraguai: Degut a la preponderància dels mercats argentí i brasiler dins les exportacions paraguaianes, la incorporació d'aquest país als acords fou força beneficiós a nivell econòmic: l'any de la realització del Mercosur, aquest ja constituïa el mercat principal d'exportació del Paraguai, amb un 35,1%. Els altres socis d'importació, Holanda (14,9%) i Itàlia (5,3%) eren clarament secundaris. El focus intrazonal va anar en augment, i havia arribat al 62% l'any 2002. Les importacions també venien principalment del Mercat Comú: un 30% al 1991, el 54% l'any 2001.

%atge	Paraguai	
1991	Exp.	Imp.
Brasil	27.5	17.2
Argentina	6.1	12
Uruguai	1.5	0.8
Mercosur	35.1	30

PARAGUAY		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	2000	2002	25190	2002	7,94
Valor d'Importacions:	2400				9,53

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Brasil	39	2000	1. Argentina	25	2001
2. Uruguai	14		2. Brasil	25	
3. Argentina	11		3. Uruguai	4	

El producte principal d'exportació de Paraguai, mercès a la seva geografia, és l'electricitat, seguit de diversos productes agrícoles. El país importa productes industrials, tabac i productes petrolers.

Paraguay Tipus d'exportacions: 1. Electricitat 2. Mongetes de Soja 3. Menjar 4. Cotó 5. Carn 6. Olis Comestibles

Paraguay Tipus d'importacions: 1. Vehicles 2. Béns de Consum 3. Tabac 4. Productes Petrolers 5. Maquinària Elèctrica

Avaluació

Amb l'excepció de Brasil, els socis del Mercosur tenen un "intrafocus" que, demés, va en augment: ja l'any 1991 els membres exportaven una mitja del 25,83% als altres, i n'importaven el 24,8%. En sis anys, aquests percentatges van pujar al 35,73 i 42,18%. En aquest sentit, Mercosur ha sigut un gran èxit (Skidmore i Smith, 2001). Fins i tot a Brasil, Mercosur, per bé que no és el seu mercat d'exportació principal, revesteix algun paper d'importància. Els productes exportats dels països socis, menys Brasil, concorden a ser principalment agrícoles, cosa que incrementa les possibilitats de competència, i, per això, pot elevar la utilitat de la integració en aquests països semi-industrialitzats. Així, el potencial particularment alt de competència incrementada fou una de les consideracions clau dins la construcció de la unió (*indidem*).

A més, com confirma Lavagna (1998), l'interès per part de les agrupacions econòmiques, tot i inicialment absent en bona part, sobretot al Brasil, ha anat creixent substancialment amb la pujada del comerç intraassociatiu. Els factors contrarestants són l'obertura econòmica força baixa dels membres, en combinació amb una infrastructura subdesenvolupada en algunes parts de la zona.

El Pacte Andí / La Comunitat Andina

El Pacte Andí fou establert l'any 1969 entre Bolívia, Colòmbia, Xile, Perú i Equador. Posteriorment s'adheriria Veneçuela, i Xile se separaria dels altres estats. El nivell d'integració econòmic era baix: la zona de lliure comerç establert pel pacte es va convertir en una zona duanera 34 anys més tard, el 31 de desembre de 2003, després de dècades d'intents en aquest sentit. Passem, abans d'una avaluació més general, als casos específics.

Colòmbia: El soci comercial principal de Colòmbia al ingressar al Pacte Andí era EEUU, al qual enviava el 39,5% de les exportacions, seguit d'Alemanya (13,5%) i Holanda (6,5%). El Pacte Andí tenia poca rellevància comercial, amb un 6,3% de les exportacions i el 3,6% de les importacions (situació 4 forta). Tanmateix, amb els anys la importància dels països andins ha anat pujant, fins al 22% de les exportacions i 15% de les importacions al 2001, tot i que Estats Units ha mantingut la seva posició de soci principal (situació 4 moderada). L'economia colòmbiana, no obstant això, és relativament tancada, totalitzant les ex- i importacions sobre el PIB un 5%.

%atge	Colòmbia	
1969	Exp.	Imp.
Bolívia	0.1	0
Perú	2.7	1.1
Equador	2.4	1.2
Xile	1.1	1.3
Pacte Andí	6.3	3.6

COLÒMBIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	12900	2002	251600	2002	5,12
Valor d'Importacions:	12500				4,97

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	43	2001	1. EEUU	35	2001
2. Pacte Andí	22		2. UE	16	
3. UE	14		3. Pacte Andí	15	
			4. Japó	5	

Matèries primes i productes agrícoles dominen les exportacions colòmbianes. Entre les importacions es destaquen certs productes industrials i combustibles.

Colòmbia
Tipus d'exportacions:
1. Petroli
2. Cafè
3. Carbó
4. Roba
5. Plàtans
6. Flors Tallades

Colòmbia
Tipus d'importacions:
1. Aparells Industrials
2. Aparells de Transport
3. Béns de Consum
4. Substàncies Químiques
5. Productes de Paper
6. Combustibles
7. Electricitat

Perú: A l'igual que els altres socis menys Bolívia, l'any de la formació del Pacte Andí el Perú destinava la majoria de les seves exportacions a EEUU: el 34,7%. Els altres socis d'importància eren el Japó (16,2%), Alemanya (12,1%) i Holanda (8,1%). El Pacte Andí en revestia molt poca, amb el 2,5% i 3,6% de les ex- i importacions respectivament (situació 4 forta). A més, el Perú es va retirar uns anys del Pacte Andí, entre 1992 i 1995, però aquesta decisió estava basada en consideracions polítiques, explicades més endavant. De fet, com podem extreure de les estadístiques, els incentius econòmics havien *crescut* des de la formació de la unió, encara que no arribaven a nivells significatius en comparació amb EEUU (1992: 21%). Així, tot i que no s'explica per motivacions econòmiques la retirada peruana de la comunitat, la situació econòmica sí aclareix la facilitat de la presa de la decisió, ja que la zona només era d'importància comercial secundària per al país. És a dir, una decisió similar a Europa tindria molt més pes. El focus econòmic s'ha mantingut, a grans trets, fins al present (6,5% de les exportacions intraassociatives: una situació 4 més aviat moderada). A més a més, l'obertura econòmica és baixa, agreujada per una infrastructura relativament poc desenvolupada.

%atge	Perú	
1969	Exp.	Imp.
Bolívia	0.2	0
Colòmbia	0.9	2.2
Equador	0.3	0.5
Xile	1.1	0.9
Pacte Andí	2.5	3.6

%atge	Perú	
1992	Exp.	Imp.
Bolívia	1.3	0.8
Colòmbia	2.6	7.9
Equador	1.4	2.9
Veneçuela	2.9	3.4
Pacte Andí	8.2	15

PERÚ		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	7600	2002	138800	2002	5,48
Valor d'Importacions:	7300				5,26

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	28	2000	1. EEUU	27	2000
2. Regne Unit	8		2. Xile	8	
3. Suïssa	8		3. Espanya	6	
4. Xina	8		4. Veneçuela	4	
5. Japó	?		5. Colòmbia	?	

Productes agrícoles i matèries primes configuren la gran majoria de les exportacions peruanes. Entre les importacions trobem productes industrials, comestibles, i una matèria prima.

Perú
Tipus d'exportacions:
1. Peix i Productes de Peix
2. Or
3. Coure
4. Zinc
5. Petroli Cru i Derivats
6. Plom
7. Cafè
8. Sucre
9. Cotó

Perú
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Aparells d'Entrenament
3. Comestibles
4. Ferro i Acer
5. Substàncies Químiques
6. Productes Farmacèutics

Equador: Soci fundador del Pacte Andí, les exportacions a la unió eren d'importància secundària durant l'època de la formació d'aquesta (7,6%), en comparació amb EEUU (39,5%), Japó (12,4%) i Alemanya (11,7%). Des de llavors les exportacions a la zona andina han crescut, encara que han romàs en la mateixa posició secundària (el 13,7% en 2002: situació 4). L'obertura econòmica del país és moderada, arribant les ex- i importacions sobre el PIB al 11 i 14%.

%atge	Equador	
1969	Exp.	Imp.
Bolívia	0.1	0
Colòmbia	3.6	3.5
Perú	1.3	0.4
Xile	2.6	1.3
Pacte Andí	7.6	5.2

EQUADOR		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	4900	2002	42650	2002	11,49
Valor d'Importacions:	6000				14,07

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	38	2000	1. EEUU	25	2000
2. Perú	6		2. Colòmbia	13	
3. Xile	5		3. Japó	8	
4. Colòmbia	5		4. Veneçuela	8	
5. Itàlia	3		5. Brasil	4	

Matèries primes i productes agrícoles són els principals productes equatorians d'exportació. Productes industrials, matèries primes i combustibles dominen les importacions.

Equador
Tipus d'exportacions:
1. Petroli
2. Plàtans
3. Gambes
4. Cafè
5. Cacao
6. Flors Tallades
7. Peix

Equador
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Substàncies Químiques
3. Matèries Primes
4. Combustibles
5. Béns de Consum

Bolívia: L'any 1969, Bolívia exportava la majoria dels seus productes al Regne Unit (46,2%), deixant els països del Pacte Andí en una posició de poca importància (2,5% de les exportacions: situació 4). El focus econòmic, tanmateix, s'ha tranformat durant l'existència de la comunitat: EEUU ha entrat a la llista com a soci principal, reduint el Regne Unit a un 15% l'any 2000. La Comunitat Andina ara revesteix el paper de segon soci comercial en termes d'importància, amb un 21,3% del mercat al 2002 (situació 4 moderada). Això es veu contrarestat, nogensmenys, per l'obertura econòmica baixa i la infrastructura subdesenvolpuda del país.

%atge	Bolívia	
1969	Exp.	Imp.
Colòmbia	0	0.3
Perú	1.7	1.3
Equador	0	0.1
Xile	0.8	1.2
Pacte Andí	2.5	2.9

BOLÍVIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	1300	2002	21150	2002	6,15
Valor d'Importacions:	1600				7,57

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	32	2000	1. EEUU	24	2000
2. Colòmbia	18		2. Argentina	17	
3. Regne Unit	15		3. Brasil	15	
4. Brasil	15		4. Xina	9	
5. Perú	6		5. Perú	6	

Els principals productes d'exportació són productes agrícoles i matèries primes, mentre el país importa productes industrials, matèries primes i comestibles.

Bolívia
Tipus d'exportacions:
1. Mongetes de Soja
2. Gas Natural
3. Zinc
4. Or
5. Fusta

Bolívia
Tipus d'importacions:
1. Béns d'Equipament
2. Matèries Primes i Semi-Manufactura
3. Substàncies Químiques
4. Petroli
5. Menjar

Veneçuela: El darrer soci a incorporar-se al Pacte Andí és Veneçuela (1972). L'ingrés tardà no s'explica amb un canvi d'incentius econòmics, sinó amb la "doctrina Betancourt": el país no es volia associar amb països no-democràtics: situació 3. Fins a quin punt la doctrina era una excusa no se sabrà mai, ja que l'absència d'incentius econòmics fa difícil avaluar la força real de tal doctrina. L'any 1972 Veneçuela l'abandonaria oficialment. És improbable que incentius econòmics fossin la causa del canvi: de fet, entre 1969 i 1972 les exportacions als països del Pacte Andí havien minvat del 2,2 al 1,6%. Els mateixos anys Veneçuela envià el 33,5 i 39,7% de les seves exportacions a EEUU; un 19,6 i 19,2% a les Antilles Neerlandeses; i el 11,8 i 12,9% al Canadà. El Pacte Andí era llavors clarament d'importància secundària, i ho segueix essent

%atge	Veneçuela	
1969	Exp.	Imp.
Bolívia	0	0
Colòmbia	0.2	0.4
Perú	0.3	0.4
Equador	0.4	0
Xile	1.3	0.3
Pacte Andí	2.2	1.1

%atge	Veneçuela	
1972	Exp.	Imp.
Bolívia	0	0
Colòmbia	0.2	0.6
Perú	0.5	0.1
Equador	0.6	0
Xile	0.3	0.2
Pacte Andí	1.6	0.9

avui en dia (5,1% de les exportacions en 2002). Tanmateix, Veneçuela és el país més econòmicament obert de la Comunitat Andina, en termes d'ex- i importació sobre el PIB, amb un 22 i 14% respectivament.

VENEÇUELA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	28600	2002	131700	2002	21,72
Valor d'Importacions:	18800				14,27

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	60	2000	1. EEUU	36	2000
2. Brasil	6		2. Colòmbia	7	
3. Colòmbia	4		3. Brasil	5	
4. Itàlia	4		4. Alemanya	4	
5. Espanya	3		5. Itàlia	4	

Matèries primes, productes industrials i productes agrícoles dominen les exportacions venezolanes, mentre que importa sobretot matèries primes i productes industrials.

Veneçuela
Tipus d'exportacions:
1. Petroli
2. Bauxita i Alumini
3. Acer
4. Substàncies Químiques
5. Productes Agrícoles
6. Manufactura Bàsica

Veneçuela
Tipus d'importacions:
1. Matèries Primes
2. Maquinària i Aparells
3. Aparells de Transport
4. Mapes de Construcció

Xile: Encara que fou país fundador de la Comunitat Andina, Xile va sortir de la zona l'any 1976 per raons polítiques, les quals es tractaran en un altre capítol. L'absència d'incentius econòmics, tanmateix, explica per què es podia considerar la retirada: encara que les exportacions a la zona havien crescut d'un 1,2 al 7,5%, el pacte andí romangué en una posició d'importància secundària en comparació amb els altres socis comercials, per exemple EEUU (17,5%), el Regne Unit (14,5%), Japó (13,4%), els Països Baixos (11,2%) i Alemanya (9,4%; tots dades de l'any 1969).

%atge	Xile	
1969	Exp.	Imp.
Bolívia	0.1	0.2
Colòmbia	0.3	0.8
Perú	0.4	1.1
Equador	0.2	1.3
Veneçuela	0.2	4
Pacte Andí	1.2	7.4

%atge	Xile	
1976	Exp.	Imp.
Bolívia	0.9	0.8
Colòmbia	1.7	1.8
Perú	1.9	1.7
Equador	1.2	2.7
Veneçuela	1.8	3
Pacte Andí	7.5	10

Xile va decidir no incorporar-se al Mercosur, l'any 1991. Com es pot apreciar en les estadístiques, les exportacions a la zona Mercosur, tot i ésser d'alguna importància, no podien competir amb altres interessos: al nord del continent s'estava materialitzant Nafta. Xile, que vengué, l'any 1991, el 15,5% de les seves exportacions a EEUU, preferia ajuntar-se amb la unió septentrional. Un cop format Nafta, Xile va efectuar una sol·licitud d'ingrés: l'any 1996, les negociacions van fracassar per raons polítiques (també tractades més endavant), mentre que incentius econòmics eren moderadament presents (17,2% de les exportacions). Després del fracàs de la seva sol·licitud d'ingrés a Nafta, Xile va esdevenir membre associat de Mercosur, concloent al mateix temps tractats de lliure comerç amb tots els països socis de Nafta.

%atge	Xile	
1991	Exp.	Imp.
Brasil	5.3	9.4
Argentina	2.9	7.4
Uruguai	0.3	0.3
Paraguai	0.4	0.8
Mercosur	8.9	17.9

%atge	Xile	
1996	Exp.	Imp.
EEUU	15.4	24.4
Canadà	0.9	2.4
Mèxic	0.9	5.5
Nafta	17.2	32.3

La fragmentació de les exportacions, en termes de socis comercials, explica una gran part del titubeig xilè: més que els altres països sud-americans, Xile exportava a diversos països amb una distribució relativament paritària entre les distintes zones que ostenta el continent. Apart de Nafta i Mercosur, per exemple, també exportava un percentatge molt semblant al Japó (16,4%: 1996). Aquesta fragmentació s'ha mantingut fins avui en dia, mentre l'obertura econòmica més aviat baixa del país redueix les necessitats d'integració d'una altra forma.

%atge	Xile	
1996	Exp.	Imp.
Brasil	4.5	9.7
Argentina	6.1	6.3
Uruguai	0.4	0.3
Paraguai	0.4	0.4
Mercosur	11.4	16.7

XILE		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	17800	2002	156100	2002	11,40
Valor d'Importacions:	15600				9,99

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	17	2000	1. EEUU	19	2000
2. Japó	14		2. Argentina	16	
3. Regne Unit	6		3. Brasil	7	
4. Brasil	5		4. Xina	6	
5. Xina	5		5. Japó	4	

Xile exporta sobretot matèries primes, i productes agrícoles, mentre que les importacions se centren en productes industrials, combustibles i comestibles.

Xile Tipus d'exportacions: 1. Coure 2. Peix 3. Fruita 4. Paper i Pulpa 5. Substàncies Químiques

Xile Tipus d'importacions: 1. Béns de Consum 2. Substàncies Químiques 3. Vehicles amb Motor 4. Combustibles 5. Maquinària Elèctrica 6. Maquinària Industrial Pesada 7. Menjar

Avaluació

A tots els països andins les exportacions intraandines eren d'importància secundària en comparació amb els altres socis comercials, sobretot els Estats Units: l'any de la materialització del pacte (1969), la mitja d'ex- i importacions intraassociatives era del 4,4 i 6,1% respectivament. Això explica la facilitat de la retirada permanent de Xile, i la temporal del Perú. Una infraestructura sovint subdesenvolupada no ajuda a la integració de les economies. Fins i tot on la infraestructura necessària existeix, la inseguretat d'algunes zones obsta al desenvolupament comercial. A més, les economies andines són relativament tancades, llevat el cas de Veneçuela.

Tanmateix, tots els membres, excepte aquest darrer, han presenciat una pujada molt significativa del comerç intrazonal, per bé que el predomini d'EEUU s'ha mantingut: la mitja d'ex/importacions intraassociatives va arribar al 13,72 i 15,24% l'any 2002. Un altre aspecte positiu és la preponderància dels productes de manufactura dins la composició del comerç intraandí: el 91% del total en 2001. Els productes agrícoles i matèries primes conformaven un 7 i 2% del comerç, respectivament. Això, tanmateix, és degut al paper predominant de Veneçuela dins la zona.

Resumint, podem dir que la situació 4 extrema del començament del projecte integracional s'ha convertit en una situació 4 moderada, incentius econòmics sent presents i anant en augment, mentre el focus primari extra-andí (en EEUU) roman intacte de moment.

Caricom

Als anys 60 el Carib estava marcat per un alt nombre de projectes integracionals: el començament de la "independització" de la zona entorn de l'any 1964 tingué com a resultat que diversos arranjaments colonials desapareguessin i noves estructures emergissin, sovint eclipsant els anteriors amb rapidesa. Així, l'any 1967 es forma Carifta, la zona de lliure comerç, suplantat per Caricom l'any 1973. A causa del llarg procés "d'independització" desgraciadament no hi ha dades econòmiques disponibles fins als darrers anys dels 70, els 80, i en un cas les 90.

%atge	Antigua i Barbuda	
1977	Exp.	Imp.
Barbados	5.8	2
Guyana	1.3	2
Trinitat i Tobago	9.1	6.1
Jamaica	3.1	2.3
Dominica	1.5	0.3
Granada	0.8	0
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	8	0.5
Sant Vicent	1.5	0
Belize	0	0
Caricom	31.1	13.2

Antigua i Barbuda: Antigua fou un dels tres socis fundadors de Carifta l'any 1967, i s'adherí al Caricom un any després de la seva formació (1974). Les primeres dades disponibles ens ensenyen que es trobava en una situació 1 envers la integració del Carib, essent la zona el principal soci d'exportació, seguit d'EEUU (27%) i el Regne Unit (16,6%). Aquest focus s'ha enfortit posteriorment, amb el 40,8% de les exportacions intrazonals l'any 2000. L'obertura del país és la típica d'un petit estat format per illes: la taxa d'importacions sobre el PIB és molt més alta que la d'exportacions sobre el mateix.

ANTIGUA I BARBUDA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	40	2000	545	1999	7,34
Valor d'Importacions:	357				65,5

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. OECS	26	2000	1. EEUU	27	2000
2. Barbados	15		2. Regne Unit	16	
3. Guyana	4		3. Canadà	4	
4. Trinitat i Tobago	2		4. OECS	3	
5. EEUU	0,3				

Antigua exporta sobretot matèries primes, i, sorprenentment per a un país del tercer món, productes industrials. Les importacions són més aviat típiques: comestibles, productes industrials i combustibles.

Antigua i Barbuda
Tipus d'exportacions:
1. Productes Petrolers (48%)
2. Manufactura (23%)
3. Maquinària i Aparells (17%)
4. Menjar i Animals Vius (4%)

Antigua i Barbuda
Tipus d'importacions:
1. Menjar i Animals Vius
2. Maquinària i Aparells
3. Manufactura
4. Substàncies Químiques
5. Petroli

%atge	Guyana	
1976	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0.4	0.6
Barbados	1.9	0.7
Trinitat i Tobago	9	19.1
Jamaica	6.6	2.4
Dominica	0.2	0
Granada	0.2	0.1
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	0.4	0.4
Sant Vicent	0.4	0.2
Belize	0	0
Caricom	19.1	23.5

Guyana: El segon soci fundador de Carifta és Guyana, essent un dels fundadors de Caricom també. Mentre el mercat carib revestia una rellevància intermitja per al país, la majoria de les exportacions es dirigiren, l'any 1976, cap a l'ex-colonitzador Gran Bretanya (25,5%) i EEUU (19,4%): situació 4 moderada. La composició del mercat d'exportació ha anat canviant amb el temps, sense una modificació de la importància dels mercats occidentals com a tal: l'any 1999 tant Canadà com EEUU reberen el 22% de les exportacions guyaneses, seguit del Regne Unit (18%). El mercat caribenc absorbí un 20,2% de les exportacions del país l'any 2002. Essent un país continental relativament gran dins el Caricom, les taxes d'ex- i importacions sobre el PIB estan més aviat en equilibri (19,03 i 21,88 respectivament).

GUYANA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	500	2002	2628	2002	19,03
Valor d'Importacions:	575				21,88

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Canadà	22	1999	1. EEUU	29	1999
2. EEUU	22		2. Trinitat i Tobago	18	
3. Regne Unit	18		3. Antilles Neerlandeses	16	
4. Antilles Neerlandeses	11		4. Regne Unit	7	

Entre els productes d'exportació domina el sector agrícola, i matèries primes; entre les importacions productes industrials, combustibles i comestibles.

Guyana Tipus d'exportacions: 1. Sucre 2. Or 3. Bauxita i Productes d'Alumini 4. "Rue" 5. Gambes 6. Melasses 7. Rom 8. Fusta

Guyana Tipus d'importacions: 1. Manufactura 2. Maquinària 3. Petroli 4. Menjar

Barbados: El tercer i darrer soci fundador de Carifta, essent també entre els fundadors de Caricom, és l'illa de Barbados. A començament dels 80 el focus econòmic de Barbados s'assemblava al de Guyana. L'any 1981 el país va vendre el 33,6% de les seves exportacions a EEUU, mentre que el mercat Caricom era significant també, constituint un 26,6% del total (situació 4 moderada). És més, durant les dues dècades que seguiren, Caricom ha arribat a ser el principal mercat d'exportació del país: el 43% de les exportacions l'any 2000 (situació 1). La seva obertura econòmica, tanmateix, és relativament baixa, les importacions totalitzant el quàdruple de les exportacions sobre el PIB.

%atge	Barbados	
1981	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	1.5	0.2
Guyana	0.5	0.9
Trinitat i Tobago	12.8	13.8
Jamaica	3.4	2
Dominica	1.6	0.1
Granada	1.4	0.1
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	3.1	0.4
Sant Vicent	2.3	0.2
Belize	0	0.2
Caricom	26.6	17.9

BARBADOS		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	227	2002	4153	2002	5,57
Valor d'Importacions:	987				23,77

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Caricom	43	2000	1. EEUU	41	2000
2. EEUU	15		2. Caricom	20	
3. Regne Unit	13		3. Regne Unit	8	
			4. Japó	5	

Diversos tipus de productes agrícoles, comestibles i begudes, i productes industrials conformen la majoria de les exportacions. Entre les importacions es destaquen productes industrials, comestibles i combustibles.

Barbados Tipus d'exportacions: 1. Sucre i Melasses 2. Rom 3. Altres Tipus de Menjar i Begudes 4. Substàncies Químiques 5. Components Elèctrics 6. Roba

Barbados Tipus d'importacions: 1. Béns de Consum 2. Maquinària 3. Comestibles 4. Materials de Construcció 5. Substàncies Químiques 6. Combustibles 7. Components Elèctrics

Dominica: Un any després de la formació de Carifta, s'hi incorporà la illa de Dominica, patró repetit idènticament amb la fundació de Caricom. Hi hagué incentius econòmics forts, si més no l'any 1981, ja que el país destinà el 42,6% de les exportacions als altres socis del Caricom. Tanmateix, el Regne Unit seguia essent el soci principal, amb el 51,1% del mercat (situació 4 extremadament moderada). Això no obstant, aquesta tendència s'ha invertit: com veiem al 2002, un 47% de les exportacions anaren destinades al Caricom, i "només" un 36% al Regne Unit (transformació de la situació 4 en una situació 1). L'obertura econòmica del país és moderada en termes d'exportacions, i alta pel que fa a les importacions.

%atge	Dominica	
1981	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	2.4	1.9
Barbados	3.1	2.9
Guyana	0	1.5
Trinitat i Tobago	2.3	8.9
Jamaica	27.2	1.9
Granada	1.4	0.7
Sant Cristòfol	1	1.2
Santa Llúcia	2.7	5.7
Sant Vicent	2.3	2.8
Belize	0.2	0.1
Caricom	42.6	27.6

DOMINICA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	50	2002	380	2002	13,16
Valor d'Importacions:	135				35,53

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Caricom	47	1996	1. EEUU	41	2000
2. Regne Unit	36		2. Caricom	25	
3. EEUU	7		3. Regne Unit	13	
			4. Països Baixos	?	
			5. Canadà	?	

Entre les exportacions dominen els productes agrícoles, i alguns articles que requereixen fabricació bàsica. El país importa sobretot productes industrials i comestibles.

Dominica Tipus d'exportacions: 1. Plàtans 2. Sabó 3. “Bay-Oil” 4. Verdures 5. Naronges 6. Taronges

Dominica Tipus d'importacions: 1. Manufactura 2. Maquinària i Aparells 3. Menjar

Jamaica: Encara que Jamaica s’incorporà a Carifta un any després de la seva materialització i fou membre fundador de Caricom, el focus comercial estava i segueix estant en occident. L’any 1979, el primer any del que tenim dades disponibles, EEUU i el Regne Unit absorbiren el 44,8 i 19,2% de les exportacions jamaicanes respectivament (situació 4). L’any 2002, veiem un patró a grans trets similar, encara que les exportacions al Caricom han baixat al 3,9% (dades de 2000). L’economia és relativament oberta, sobretot en termes d’importacions, essent la taxa d’exportacions com a percentatge del PIB moderada.

%atge	Jamaica	
1979	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0.2	0
Barbados	1.4	0.3
Guyana	0.8	1.1
Trinitat i Tobago	4.3	3.8
Dominica	0.1	0
Granada	0.1	0
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	0.2	0.1
Sant Vicent	0.1	0
Belize	0.2	0.2
Caricom	7.4	5.5

JAMAICA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d’Exportacions:	1400	2002	10080	2002	13,89
Valor d’Importacions:	3100				30,75

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	36	1999	1. EEUU	48	1999
2. UE	29		2. Caricom	12	
3. Canadà	11		3. Amèrica Llatina	7	

Jamaica exporta sobretot matèries primes, productes agrícoles, i begudes. D’altra banda els productes més importants d’importació són productes industrials, combustibles i comestibles.

Jamaica Tipus d'exportacions: 1. Productes d'Alumini 2. Bauxita 3. Sucre 4. Plàtans 5. Rom

Jamaica Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Materials de Construcció 3. Combustibles 4. Menjar 5. Substàncies Químiques 6. Fertilitzants

Sant Cristòfol i Neus: Tant amb la formació de Carifta com amb la del Caricom, Sant Cristòfol s'incorporà un any després de l'establiment d'aquestes zones respectives. Els incentius econòmics eren, i segueixen essent, força moderats: l'any 1986 hi hagué una taxa del 13,3% de les exportacions intra-Caricom. El mateix any les exportacions a EEUU totalitzaren el 62,5%, i al Regne Unit un 19,3%. Si ho comparem amb les dades de 1995, els socis occidentals han enfortit la seva posició, mentre les exportacions caricomianes s'han reduït al 6% (situació 4 forta). El patró d'obertura econòmica és el que solem trobar típicament entre les illes petites.

%atge	Sant Cristòfol i Neus	
1986	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	2.3	1.2
Barbados	0.9	3.6
Guyana	0.8	0.3
Trinitat i Tobago	6.1	6.5
Jamaica	0	2
Dominica	0.7	0.5
Granada	0.3	0.1
Santa Llúcia	0.1	0.3
Sant Vicent	2.1	3.7
Belize	0	0
Caricom	13.3	18.2

SANT CRISTÒFOL I NEUS		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	47	2001	339	2002	13,86
Valor d'Importacions:	152				44,84

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	69	1995	1. EEUU	42	1995
2. Regne Unit	22		2. Caricom	17	
3. Caricom	6		3. Regne Unit	11	

Sant Cristòfol exporta, atípicament en el primer cas, productes industrials, comestibles, i productes agrícoles, mentre que importa productes industrials, comestibles i combustibles.

Sant Cristòfol i Neus Tipus d'exportacions: 1. Maquinària 2. Menjar 3. Electrònica 4. Begudes 5. Tabac

Sant Cristòfol i Neus Tipus d'importacions: 1. Maquinària 2. Manufactura 3. Menjar 4. Combustibles

Sant Vicent i les Granadines: Com Sant Cristòfol, Sant Vicent s'adherí als dos projectes d'integració investigats un any després que aquests es concretessin.

%atge	Sant Vicent	
1980	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	1.4	0.5
Barbados	6	5.2
Guyana	0.3	3.6
Trinitat i Tobago	26.4	15.3
Jamaica	0	1.5
Dominica	2.1	0.7
Granada	1.4	0.1
Sant Cristòfol	0	2
Santa Llúcia	3.5	3.6
Belize	0	0
Caricom	41.1	32.5

Comparant les primeres dades (1980) amb les actuals, presenciem un canvi interessant: l'any 1980, encara que el Caricom (sobretot Trinitat i Tobago) constituïa un soci comercial important, el Regne Unit dominava més de la meitat de les exportacions. Arribant al 2000, Gran Bretanya ha perdut la seva posició de predomini (16%), mentre que les exportacions caricomianes han pujat al 49% (transformació d'una situació 4 moderada en una situació 1). Sant Vicent té una taxa d'importacions sobre el PIB molt elevada, mentre la d'exportacions sobre el PIB (16%) s'apropa més a la mitja internacional.

SANT VICENT		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	54	2000	339	2002	15,93
Valor d'Importacions:	186				54,87

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Caricom	49	1995	1. EEUU	38	1995
2. Regne Unit	16		2. Caricom	28	
3. EEUU	10		3. Regne Unit	13	

Productes agrícoles i raquetes de tenis configuren la majoria de les exportacions de l'illa. Les importacions, menys originals, consten de comestibles, productes industrials, matèries primes, i combustibles.

Sant Vincent i les Grenadines
Tipus d'exportacions:
1. Plàtans (39%)
2. Eddos i Dashreen (Taro)
3. Midó d'"Arrowroot"
4. Raquetes de Tenis

Sant Vincent i les Grenadines
Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Maquinària i Aparells
3. Substàncies Químiques i Fertilitzants
4. Minerals
5. Combustibles

Santa Llúcia: L'illa de Santa Llúcia, havent-se incorporat a les dues unions estudiades un any després de llur formació, havia arribat ja al 1981 a exportar més productes a Caricom que a l'ex-colonitzador Gran Bretanya (44,3 contra 37%: situació 1). Tanmateix, la situació s'havia invertit una dècada i mitja més tard, el Regne Unit absorbint la meitat de les seves exportacions, complementat per l'arribada d'EEUU com un dels socis principals (24%): una transformació de la situació 1 en una situació 4. Encara que l'illa importa grans quantitats de productes, les exportacions són moderadament baixes.

%atge	Santa Llúcia	
1981	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	1.4	0.8
Barbados	7.7	3.6
Guyana	0.7	1.3
Trinitat i Tobago	6.5	11
Jamaica	12.8	2.1
Dominica	6.5	0.4
Granada	4.3	0
Sant Cristòfol	0.2	0.1
Sant Vicent	4.2	1.6
Belize	0	0
Caricom	44.3	20.9

SANTA LLÚCIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	68	2000	672	1999	10,12
Valor d'Importacions:	319				47,47

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Regne Unit	50	1995	1. EEUU	36	1995
2. EEUU	24		2. Caricom	22	
3. Caricom	16		3. Regne Unit	11	
			4. Japó	5	
			5. Canadà	4	

L'illa exporta productes agrícoles i roba, mentre que comestibles, productes industrials i combustibles dominen les importacions.

Santa Llúcia
Tipus d'exportacions:
1. Plàtans (41%)
2. Roba
3. Cacao
4. Verdures
5. Fruites
6. Oli de Coco

Santa Llúcia
Tipus d'importacions:
1. Menjar (23%)
2. Manufactura (21%)
3. Maquinària i Aparells de Transport (19%)
4. Substàncies Químiques
5. Combustibles

Trinitat i Tobago: El país econòmicament més avançat de la regió, Trinitat i Tobago, s'incorporà a Carifta l'any 1968, i fou un país fundador de Caricom. Les exportacions i importacions entre Trinitat i la resta de la unió constitueixen gran part del comerç caricomià degut a la prosperitat de l'illa. Tanmateix, tant Carifta com Caricom eren fins recentment de poca importància comercial. L'any de l'establiment de Carifta només un 4,1% de les exportacions anaven a la zona. Al 1973, any de la formació de Caricom, el percentatge corresponent era del 8,3%, si bé degué interpretar-se com una mica més elevat si considerem que se sabia que diversos països més s'incorporarien l'any següent.

%atge	Trinitat i Tobago	
1968	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0	0
Barbados	1	0.2
Guyana	2.5	1.2
Jamaica	0.6	0.3
Dominica	0	0
Granada	0	0
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	0	0
Sant Vicent	0	0
Carifta '68	4.1	1.7

L'any 1968 el soci d'exportació més important era EEUU (45,1%), seguit del Regne Unit (10,7%) i Suècia (7,6%). Al 1973 els mateixos percentatges eren 54,9 per a EEUU, 4,7 per al Regne Unit i 6,2 per a Suècia respectivament. Recentment el comerç intrazonal i amb Amèrica Llatina ha crescut força: al 26% i 10% en 1999. Tanmateix, la posició d'EEUU com a soci principal no ha canviat, amb la qual el país resta en una situació 4 moderada envers la integració del Carib. Com es pot apreciar dels percentatges donats al dessota, l'economia de Trinitat és molt més oberta que la resta de la unió tant en termes d'importacions com exportacions.

%atge	Trinitat i Tobago	
1973	Exp.	Imp.
Barbados	1.8	0.5
Guyana	3.6	0.7
Jamaica	2.9	1.2
Caricom '73	8.3	2.4

TRINITAT I TOBAGO		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	4200	2002	11070	2002	37,94
Valor d'Importacions:	3800				34,33

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	46	1999	1. EEUU	40	1999
2. Caricom	26		2. Veneçuela	12	
3. Amèrica Llatina	10		3. UE	11	
4. UE	6		4. Caricom	5	

Les exportacions de Trinitat són dominades per un conjunt de matèries primes (predominantment el petroli), productes industrials i productes agrícoles. La majoria de les importacions són del tipus industrial.

Trinitat i Tobago
Tipus d'exportacions:
1. Petroli i Productes Petrolers
2. Substàncies Químiques
3. Productes d'Acer
4. Fertilitzants
5. Sucre
6. Cacao
7. Cafè
8. Citre
9. Flors

Trinitat i Tobago
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Aparells de Transport
3. Manufactura
4. Menjar
5. Animals Vius

Granada: L'illa de Granada es va adherir a Carifta i Caricom al 1968 i 1974 respectivament, amb forts incentius econòmics si fem servir les primeres dades estadístiques (1984). El mercat de Caricom era més important, en termes d'exportacions, que qualsevol dels altres socis rellevants: el Regne Unit (29,1%), Alemanya (10,5%), Holanda (10,2%) i EEUU (6,2%). Encara que els percentatges han canviat, la situació 1 s'ha mantingut fins al present. Les exportacions com a percentatge del PIB són moderadament altes segons els estàndards internacionals, mentre que la taxa corresponent d'importacions és una de les més elevades del món, reflectint l'estatus d'illa petita que té el país.

%atge	Granada	
1984	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0.2	0.2
Barbados	1	3.8
Guyana	0.1	0.5
Trinitat i Tobago	33.1	14.9
Jamaica	0	1.9
Dominica	0.2	1.2
Sant Cristòfol	0.6	0.2
Santa Llúcia	0.2	1.7
Sant Vicent	0.5	0.2
Belize	0	0
Caricom	35.9	24.6

GRANADA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	78	2000	329	1999	23,71
Valor d'Importacions:	270				82,07

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Caricom	32	1999	1. EEUU	31	1999
2. Regna Unit	20		2. Caricom	24	
3. EEUU	13		3. Regne Unit	14	
4. Països Baixos	?		4. Japó	7	

La gran majoria de les exportacions provenen de l'agricultura, mentre que entre les importacions trobem comestibles, productes industrials i combustibles.

Granada Tipus d'exportacions: 1. Plàtans 2. Cacao 3. Nou Moscada 4. Fruites i Verdures 5. Roba 6. Macís

Granada Tipus d'importacions: 1. Menjar 2. Manufactura 3. Maquinària 4. Substàncies Químiques 5. Combustibles

Belize: El darrer a incorporar-se a Carifta (1970), Belize, es va ajuntar amb el Caricom l'any 1974. Basant-nos en les dades del 1984, podem constatar que alguns incentius econòmics estaven presents, sobretot degut a la presència de Trinitat dins els dos mercats. Tanmateix, les exportacions a EEUU (48,6%) i el Regne Unit (24,2%) feien el 12% caricomià relativament insignificant: una situació 4. Nogensmenys, aquesta situació ha canviat radicalment: l'any 2000 Caricom absorbí el 43% de les exportacions belizianes, contra un 28% per a EEUU i Regne Unit conjuntament. L'obertura econòmica és alta a nivell internacional, amb el 23% i 34% d'ex- i importacions sobre el PIB respectivament (2002).

%atge	Belize	
1984	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0	0
Barbados	0.1	0
Guyana	0	0
Trinitat i Tobago	10.3	0
Jamaica	1.6	1.4
Dominica	0	0
Granada	0	0
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	0	0
Sant Vicent	0	0
Caricom	12	1.4

BELIZE		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	290	2002	1280	2002	22,66
Valor d'Importacions:	430				33,59

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Caricom	43	2000	1. EEUU	41	2000
2. EEUU	15		2. Caricom	20	
3. Regne Unit	13		3. Regne Unit	8	
			4. Japó	5	

Productes agrícoles dominen les exportacions del país, mentre les importacions estan compostes per productes industrials, comestibles, tabac i combustibles.

Belize
Tipus d'exportacions:
1. Sucre
2. Plàtans
3. Poncemer
4. Roba
5. Productes de Peix
6. Melasses
7. Fusta

Belize
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells de Transport
2. Manufactura
3. Menjar
4. Begudes
5. Tabac
6. Combustibles
7. Substàncies Químiques
8. Productes Farmacèutics

Les Bahames: Les Illes Bahames s'ajuntaren al Caricom en 1974, sense que entrés al mercat comú. El país tenia pocs incentius en aquest sentit: no hi ha dades fins a 1995, però aquestes ensenyen que les exportacions a la zona Caricom no arribaven ni a l'1 per cent (situació 4). Els socis principals eren EEUU (82,4%), França (4,6%) i el Regne Unit (2,3%). A més, la riquesa extraordinària del país, si més no "per càpita" i per als estàndards del tercer món, explica bona part de l'escepticisme envers la proposta d'incorporar-se a un projecte d'integració econòmica amb la resta del Carib. L'economista Kevin Alcena, natural de les illes Bahames, confirma aquesta suposició: es percebia la integració amb els veïns tercermundistes com una amenaça al benestar econòmic del país (2003). L'any 2002, la configuració de les exportacions havia canviat radicalment pel que feia a la importància d'EEUU com a soci principal, sense, tanmateix, haver produït un focus més "local". Els socis principals segueixen essent EEUU (però amb un percentatge molt més baix) i alguns països europeus (amb un percentatge més alt), mentre que la proporció de les exportacions intrazonals ha baixat al 0,3% (2002). Com a moltes illes, les Bahames importen una quantitat elevada de productes, mentre que n'exporten molt menys: el percentatge, això no obstant, és relativament baix segons els estàndards caribencs.

%atge	Les Bahames	
1995	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0	0
Barbados	0.2	0
Guyana	0	0
Trinitat i Tobago	0.1	0
Jamaica	0.3	0
Dominica	0	0
Granada	0	0
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	0	0
Sant Vicent	0	0
Belize	0	0
Suriname	0	0
Caricom	0.6	0

LES BAHAMES		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	561	2002	4590	2002	12,22
Valor d'Importacions:	1860				40,52

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	28	2000	1. EEUU	32	1999
2. França	17		2. Corea del Sud	18	
3. Alemanya	14		3. Itàlia	17	
4. Regne Unit	12		4. Japó	6	

Productes agrícoles, begudes, matèries primes i productes industrials formen la majoria de les exportacions. Les importacions consten de productes industrials, combustibles i comestibles.

Les Bahames
Tipus d'exportacions:
1. Peix i Cigales
2. Rom
3. Sal
4. Substàncies Químiques
5. Fruites i Verdures

Les Bahames
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells de Transport
2. Manufactura
3. Substàncies Químiques
4. Combustibles Minerals
5. Menjar i Animals Vius

Suriname: L'ingrés tardà de Suriname al Caricom, l'any 1995, reflecteix parcialment la mancança de contacte comercial entre aquest país i el mercat comú, i parcialment la història diferent del país (capítol 12). L'any de la seva adhesió només un 2,4% de les exportacions anaven al mercat carib (situació 4). Les importacions eren més significatives, totalitzant un 8,8%. El soci comercial més important era Holanda (27,5%), seguit de Noruega (22%) i Japó (6%). L'any 2002 la configuració comercial havia canviat de forma important: EEUU havia esdevingut el soci més important (36%), mentre que França havia arribat a un nivell significatiu també. Caricom ha guanyat importància relativa, però roman en una posició secundària: 7% (2002). El país és relativament obert: un 30% i 20% d'ex- i importacions sobre el PIB respectivament.

%atge	Suriname	
1995	Exp.	Imp.
Antigua i Barbuda	0	0
Barbados	0	0.1
Guyana	0.2	0.7
Trinitat i Tobago	2.2	7.4
Jamaica	0	0.3
Dominica	0	0
Granada	0	0
Sant Cristòfol	0	0
Santa Llúcia	0	0
Sant Vicent	0	0
Belize	0	0
Les Bahames	0	0.3
Caricom	2.4	8.8

SURINAME		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	445	2002	1469	2002	30,29
Valor d'Importacions:	300				20,42

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	36	1999	1. EEUU	35	2000
2. Noruega	19		2. Països Baixos	15	
3. Països Baixos	19		3. Trinitat i Tobago	12	
4. França	?		4. Japó	?	
5. Japó	?				

Productes d'alumini, matèries primes i productes agrícoles dominen les exportacions. Les importacions accentuen productes industrials, matèries primes, comestibles i productes agrícoles.

Suriname
Tipus d'exportacions:
1. Productes d'Alumini
2. Petroli Cru
3. Fustes
4. Gambes i Peix
5. Arròs
6. Plàtans

Suriname
Tipus d'importacions:
1. Béns d'Equipament i Aparells
2. Petroli
3. Comestibles
4. Cotó
5. Béns de Consum

Haití: El darrer soci a associar-se a Caricom (1997) també té la taxa de contacte comercial més baix amb aquest: l'any del seu ingrés a la unió les exportacions a Caricom, en el seu conjunt, no arribaven ni al 0,1% (les dades d'importació no estan disponibles; situació 4). EEUU era el soci comercial predominant (86,4%), seguit de França (4,7%). Al present, la situació és a gran trets igual (Caricom: 0,1%; 2002), encara que el percentatge de les exportacions a EEUU ha pujat encara més. L'obertura econòmica baixíssima no ajuda tampoc, si bé la taxa d'importacions sobre el PIB és considerable.

%atge	Haití
1997	Exp.
Antigua i Barbuda	0
Barbados	0
Guyana	0
Trinitat i Tobago	0
Jamaica	0
Dominica	0
Granada	0
Sant Cristòfol	0
Santa Llúcia	0
Sant Vicent	0
Belize	0
Bahames	0
Suriname	0
Caricom	0

HAITÍ		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	298	2002	10600	2002	2,81
Valor d'Importacions:	1140				10,75

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	90	2000	1. EEUU	60	2000
2. UE	6		2. UE	11	
			3. República Dominicana	4	

Haití exporta sobretot productes industrials i productes agrícoles, i importa comestibles, productes industrials, combustibles i matèries primes.

Haití
Tipus d'exportacions:
1. Manufactura
2. Cafè
3. Olis
4. Cacao

Haití
Tipus d'importacions:
1. Menjar
2. Manufactura
3. Maquinària i Aparells
4. Combustibles
5. Matèries Primes

Avaluació

Els incentius econòmics per a la integració del Carib difereixen molt segons el país: Antigua i Granada estaven i segueixen altament integrades amb el mercat carib. Guyana té llaços forts amb ell, encara que aquests estan supeditats a interessos superiors en d'altres mercats. Barbados, Dominica, Sant Vicent i Belize, començant amb llaços importants, però secundaris, han redirigit llur focus a Caricom. Per a Jamaica, Sant Cristòfol, les Bahames, Suriname i Haití els vincles comercials amb Caricom eren i han romàs de poca rellevància. Començant amb un mercat relativament integrat amb la resta del carib, Santa Llúcia des de llavors ha transformat el seu focus comercial en extra-caricomià. Trinitat i Tobago tenia poc contacte comercial amb la resta de la unió, però les exportacions caricomianes s'han incrementat fins al punt de tenir alguna importància comercial, encara que aquesta sigui inferior a altres interessos.

La unió en aquest aspecte està summament dividida, els incentius econòmics essent molt més fortes per a una meitat que per a l'altra. Tanmateix, en comparació amb

Oceania i Ecowas, la integració del mercat sembla més aviat exitosa, la mitja d'ex- i importacions intrazonals havent arribat al 23,88 i 16,11% respectivament (dades de 1999-2002, depenent de llur disponibilitat). Malauradament, la baixa taxa d'exportacions sobre el PIB redueix el pes d'aquest assoliment.

En aquest cas la similitud relativa dels productes comerciats podria facilitar l'objectiu integracional de competència incrementada més que en d'altres zones del tercer món, sobretot perquè la mar contraresta parcialment l'inconvenient que els països en vies de desenvolupament solen tenir en termes del transport dels productes exportats. Nogensmenys, el gran problema del Caricom és que un dels grans incentius de la integració econòmica, és a dir la possibilitat d'arribar a economies d'escala, és gairebé absent degut a la grandària extremadament reduïda de la majoria dels membres (Vilaseca i Requena, 1994). Raonant d'una altra forma, no obstant això, es podria argumentar que per aquella raó la necessitat d'integrar-se és més forta que en altres casos: la no-integració amb altres països deixaria les illes amb mercats encara més petits, grandàries totalment inviables avui en dia.

VUITÈ CAPÍTOL: OCEANIA

Austràlia-Nova Zelanda

Austràlia: Malgrat forts vincles històrics, lingüístics i geogràfics, Nova Zelanda té poca rellevància per al mercat d'exportació australià. L'any 1983, just abans de la materialització de la zona de lliure comerç, només un 4,7% de les exportacions es dirigí al veí petit, mentre que encara menys, és a dir, un 3,5% de les importacions provenien d'ell. L'any 2002, gairebé vint anys després, aquest percentatges eren un 6,1 i 3,8 respectivament. Nova Zelanda, per això, malgrat alguna millora, resta en una posició de poca importància per al veí gran.

Això en combinació amb l'obertura limitada de l'economia australiana (15,57%: exp./PIB; 15,97: imp/PIB) explica per què Austràlia ha tingut poc interès a aprofundir la integració econòmica amb Nova Zelanda, encara que no l'ha rebutjada en cap moment tampoc: situació 4.

Sorprenentment per a un país occidental, les exportacions australianes es basen en matèries primes i productes agrícoles, amb un paper secundari per als productes industrials. Aquests sí dominen les importacions, seguit del petroli

Austràlia Tipus d'exportacions: 1. Carbó 2. Or 3. Carn 4. Fusta 5. Productes d'Alumini 6. Mineral de Ferro 7. Blat 8. Maquinària i Aparells de Transport

Austràlia Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells de Transport 2. Ordinadors i Màquines de Despatx 3. Aparells de Telecomunicació i Peces 4. Petroli Cru i Productes de Petroli

Nova Zelanda: Per a Nova Zelanda el comerç amb el seu veí gran revesteix més importància que al revés, tot i que el predomini d'Austràlia dins les exportacions no és forta. L'any 1983, en vigílies de l'establiment de la zona de lliure comerç amb Austràlia, aquest país absorbia el 13,3% de les seves exportacions, mentre un 19,3% de les importacions en provenien. Després de la realització del tractat de lliure

comerç, les exportacions a Austràlia van arribar a un 20% l'any 2000. Tanmateix, els altres socis comercials, com a EEUU i Japó, també constitueixen mercats força importants. L'obertura del mercat és moderat: les exportacions com a percentatge del PIB totalitzen un 12,62%, arribant les importacions al 15,94%.

NOVA ZELANDA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	15000	2002	78400	2002	12,62
Valor d'Importacions:	78400	2001			15,94

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Austràlia	20	2000	1. Austràlia	23	2000
2. EEUU	14		2. EEUU	18	
3. Japó	14		3. Japó	11	
4. Regne Unit	5		4. Regne Unit	4	
5. Corea del Sud	?		5. Alemanya	?	

Nova Zelanda, com a Austràlia, té una economia relativament agrària: els productes lactis, la carn, el peix i la fusta (tot i ser, estrictament parlant, una matèria prima) formen els productes d'exportació principals. Les importacions de Nova Zelanda se centren en productes industrials i el petroli, concordant més amb el patró occidental.

Nova Zelanda
Tipus d'exportacions:
1. Productes Lactis
2. Carn
3. Fusta i Productes de Fusta
4. Peix
5. Maquinària

Nova Zelanda
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Vehicles i Avions
3. Petroli
4. Electrònica
5. Tèxtils
6. Productes Plàstics

Avaluació

Existeixen incentius econòmics per a la integració de Nova Zelanda i Austràlia, però amb molta moderació, sobretot per al darrer dels dos. Nova Zelanda exporta relativament poc en comparació amb molts altres països del primer món, però una cinquena part de les seves exportacions les fa a Austràlia. Al revés, Nova Zelanda és poc significativa com a mercat d'exportació per a Austràlia, encara que aquesta té una economia moderadament més oberta. La configuració dels productes comerciats internacionalment, en combinació amb una bona infrastructura, tanmateix, crea un

"fit" que és capaç de generar oportunitats importants de competència incrementada. Tot junt, podem concloure que els incentius econòmics eren i segueixen sent moderats, però estan creixent: si la mitja de les ex- i importacions intraassociatives era d'un 9 i 11,4% al començament del tractat de lliure comerç, aquests han pujat a un 13,2 i 12,95% (2002).

Les Illes Petites:

Com les dades següents demostraran, les illes de Melo-, Micro-, i Polinèsia no tenen gairebé cap contacte comercial entre elles:

Nauru: Començant amb Nauru, marcat per una economia altament oberta (60% i 55% d'ex/importacions sobre el PIB), el país no té cap illa pacífica dins la seva llista de principals socis comercials.

NAURU		Any	PIB:		Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	27	1995		60	1993	60
Valor d'Importacions:	33					55

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Nova Zelanda	?	2000	1. Austràlia	?	2000
2. Austràlia	?		2. EEUU	?	
3. Corea del Sud	?		3. Regne Unit	?	
4. EEUU	?		4. Indonèsia	?	
			5. Índia	?	

Els fosfats constitueixen l'únic producte rellevant d'exportació, degut a la gran riquesa natural d'aquesta illa petitíssima (l'estat més petit de l'oceà pacífic) en dita matèria prima. Les importacions accentuen productes d'alt valor afegit i combustibles.

Nauru
Tipus d'exportacions:
1. Fosfats

Nauru
Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Combustibles
3. Manufactura
4. Materials de Construcció
5. Maquinària

Els Estat Federats de Micronèsia: En comparació amb Nauru, els Estats Federats de Micronèsia tenen una economia més tradicional, essent les exportacions sobre el PIB de l'ordre d'un 7,94 mentre les importacions sobre el PIB s'eleven gairebé al 54%. Hi ha poc contacte comercial amb les altres illes pacífiques, anant les exportacions en la seva majoria cap al món industrialitzat, amb les importacions també oriündes d'ell.

ESTATS DE MICRONÈSIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	22	2000	277	2002	7,94
Valor d'Importacions:	149				53,79

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Japó	?	2000	1. EEUU	?	2000
2. EEUU	?		2. Austràlia	?	
			3. Japó	?	

Mentre productes agrícoles constitueixen el producte més important d'exportació (exceptuant el segon producte: roba), les importacions estant marcades per diversos comestibles i productes industrials.

Estats Federats de Micronèsia
Tipus d'exportacions:
1. Peix
2. Roba
3. Plàtans
4. Pebre Negre

Estats Federats de Micronèsia
Tipus d'importacions:
1. Menjar
2. Manufactura
3. Maquinària i Aparells
4. Begudes

Les Illes Marshall: Les Illes Marshall també constitueixen una economia pacífica tradicional, amb una taxa baixa d'exportacions i alta d'importacions. Les exportacions tendeixen a anar a EEUU, Japó i Austràlia, venint les importacions dels mateixos, més Nova Zelanda i Singapur.

ILLES MARSHALL		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	9	2001	115	2001	7,82
Valor d'Importacions:	54				47,96

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	?	2000	1. EEUU	?	2000
2. Japó	?		2. Japó	?	
3. Austràlia	?		3. Austràlia	?	
			4. Nova Zelanda	?	
			5. Singapur	?	

Les exportacions es basen en productes agrícoles i, en alguna mesura, en l'artesania. Les importacions estan marcades per comestibles, combustibles, productes industrials i tabac.

Illes Marshall Tipus d'exportacions: 1. "Copra Cake" 2. Oli de Coco 3. Artesania

Illes Marshall Tipus d'importacions: 1. Menjar 2. Maquinària i Aparells 3. Combustibles 4. Begudes 5. Tabac

Fiji: L'illa de Fiji té dues anomalies dins l'agrupació d'estats pacífics. En primer lloc, el valor de les importacions sobre el PIB (13,31) és més baix que hom no esperaria, cosa que indica una producció local significativa. En segon lloc, Oceania, tot i constituir només un 5% de les exportacions, és si més no d'alguna importància. Fiji és l'únic cas dels estats pacífics on les exportacions a la resta d'Oceania representa una quantitat significativa, encara que els interessos oceànics estan clarament supeditats a les relacions amb Austràlia, EEUU, el Regne Unit, i possiblement Japó.

FIJI		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	442	2001	4822	2001	9,17
Valor d'Importacions:	642				13,31

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Austràlia	25	2000	1. Austràlia	46	2000
2. EEUU	21		2. Nova Zelanda	13	
3. Regne Unit	14		3. Singapur	7	
4. Japó	5		4. Japó	5	
5. Oceania	5		5. Hong Kong	4	

Productes agrícoles constitueixen la gran majoria dels productes d'exportació del país. D'altra banda, productes d'alt valor afegit dominen les importacions, si bé hi ha un percentatge considerable de productes petrolers i comestibles.

Fiji Tipus d'exportacions: 1. Sucre 2. Roba 3. Or 4. Fusta 5. Peix 6. Melassa 7. Oli de Coco

Fiji Tipus d'importacions: 1. Manufactura 2. Maquinària i Aparells de Transport 3. Productes Petrolers 4. Menjar 5. Substàncies Químiques

Kiribati: Kiribati, com Fiji, està marcat per una economia relativament tancada, tant en termes d'exportacions com importacions. Les exportacions van destinades a Àsia, les Amèriques i Austràlia, però no a la resta d'Oceania, per bé que hi ha algun percentatge d'importacions oriündes de Fiji.

KIRIBATI		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	6	1998	79	1999	7,59
Valor d'Importacions:	4				5,06

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Japó	?	2000	1. Austràlia	?	2000
2. Bangladesh	?		2. Japó	?	
3. EEUU	?		3. Fiji	?	
4. Austràlia	?		4. Polònia	?	
5. Brasil	?		5. EEUU	?	

Les exportacions i-kiribatianes consten, en la seva gran majoria, de productes agrícoles, mentre entre les importacions trobem comestibles, productes industrials, i combustibles.

Kiribati
Tipus d'exportacions:
1. Copra (62%)
2. Cocos
3. Alga
4. Peix

Kiribati
Tipus d'importacions:
1. Menjar
2. Maquinària i Aparells
3. Manufactura
4. Combustibles

Palau: Si Fiji i Kiribati són anòmals dins l'espectre pacífic pel que fa a llurs nivells d'importacions, Palau proporciona un cas més aviat típic: les exportacions dividides pel PIB arriben al 10,34%, essent la taxa d'importacions corresponent del 56,9%. El primer món és l'única destinació i procedència rellevants dels productes comerciats internacionalment.

PALAU		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	18	2001	174	2001	10,34
Valor d'Importacions:	99				56,9

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	?	2000	1. EEUU	?	2000
2. Japó	?				
3. Singapur	?				

Productes agrícoles constitueixen la gran majoria de les exportacions, centrant-se les importacions en productes industrials, matèries primes i comestibles.

Palau Tipus d'exportacions: 1. Crustacis 2. Tonyina 3. Copra 4. Roba

Palau Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Combustibles 3. Metalls 4. Comestibles

Samoa: L'illa de Samoa ensenya el patró típic dels petits estats illencs de tenir una taxa d'importacions molt més elevada que la de les exportacions, encara que les dues són força baixes. Les exportacions es dirigeixen principalment cap als estats rics amb una costa pacífica: Austràlia, EEUU i Nova Zelanda. Les importacions són oriündes dels mateixos, més un altre país que qualifica dins aquesta definició, el Japó; més l'única illa pacífica amb exportacions oceàniques significatives: Fiji.

SAMOA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	16	2001	1000	2002	1,6
Valor d'Importacions:	130				13

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Austràlia	62	2000	1. Austràlia	27	2000
2. EEUU	14		2. EEUU	26	
3. Nova Zelanda	3		3. Nova Zelanda	14	
			4. Fiji	12	
			5. Japó	9	

Com és típic a les illes pacífiques, els productes d'exportació estan basats en l'agricultura, mentre les importacions estan formades principalment per productes industrials i comestibles.

Samoa Tipus d'exportacions: 1. Peix 2. Oli i Crema de Coco 3. Copra 4. Taro 5. Roba 6. Cervesa

Samoa Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Materials Industrials 3. Comestibles

Les Illes Salomó: Com Fiji i Kiribati, les Illes Salomó tenen les taxes d'importacions i exportacions relativament equilibrades, d'aproximadament un 12 i 13%. Les exportacions tendeixen a dirigir-se a la costa occidental de l'oceà pacífic, d'on ve també la majoria de les importacions.

ILLES SALOMÓ		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	165	1999	1235	1999	13,36
Valor d'Importacions:	152				12,31

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Japó	22	2000	1. Austràlia	27	2000
2. Xina	15		2. Singapur	25	
3. Filipines	13		3. Nova Zelanda	6	
4. Corea del Sud	12		4. Japó	5	
5. Regne Unit	12		5. EEUU	5	

Les exportacions estan dominades de forma esclafadora pels productes agrícoles, mentre les importacions es reparteixen principalment entre els productes industrials i els comestibles.

Illes Salomó
Tipus d'exportacions:
1. Fusta
2. Peix
3. Copra
4. Oli de Palmera
5. Cacao

Illes Salomó
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Menjars Fabricats
3. Comestibles i Animals Vius
4. Combustibles
5. Substàncies Químiques

Vanuatu: El mini-estat de Vanuatu té una obertura econòmica similar a la de Samoa, essent les importacions molt superiors a les exportacions de la forma típica dels estats de Poli- i Micronèsia, però amb ambdues taxes força baixes. Les exportacions van destinades principalment a Japó, Europa i EEUU, mentre les importacions solen provenir de països cabalosos amb una costa pacífica.

VANUATU		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	22	2001	563	2002	3,91
Valor d'Importacions:	93				16,51

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Japó	32	2000	1. Austràlia	28	2000
2. Bèlgica	17		2. Singapur	14	
3. EEUU	17		3. Nova Zelanda	8	
4. Alemanya	8		4. Japó	4	
			5. EEUU	1	

Els productes agrícoles dominen les exportacions, mentre les importacions es reparteixen entre productes industrials, comestibles, i matèries primes.

Vanuatu Tipus d'exportacions: 1. Copra 2. Kava 3. Carn de Vaca 4. Coca 5. Fusta 6. Cafè	Vanuatu Tipus d'importacions: 1. Maquinària i Aparells 2. Comestibles 3. Combustibles

Tuvalu: A Tuvalu la diferència entre la magnitud de les exportacions i importacions és particularment extrema: les exportacions representen un 2,5% del PIB, mentre que les importacions en representen un 58,33% (2000). Entre les destinacions de les exportacions dominen els països europeus, i, idiosincràticament, Fiji. La majoria de les importacions també provenen de Fiji, seguit d'Austràlia, Portugal i Nova Zelanda.

TUVALU		Any	PIB:		Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	0,3	1997		12	2000	2,5
Valor d'Importacions:	7	1998				58,33

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Suècia	?	2000	1. Fiji	?	2000
2. Fiji	?		2. Austràlia	?	
3. Islàndia	?		3. Portugal	?	
4. Alemanya	?		4. Nova Zelanda	?	
5. Grècia	?				

Pel que afecta a les seves exportacions, Tuvalu té un focus predominantment agrícola, mentre que és una de les poques petites illes pacífiques on els productes industrials segueixen els comestibles i combustibles en termes d'importància entre les importacions.

Tuvalu Tipus d'exportacions: 1. Copra 2. Peix	Tuvalu Tipus d'importacions: 1. Menjar 2. Animals 3. Combustibles Minerals 4. Maquinària 5. Manufactura

Papua Nova Guinea: Papua Nova Guinea no es pot classificar realment com una "illa pacífica petita", però s'ha inclòs a la mostra per la seva estructura econòmica relativament similar a la de la resta. Degut a la seva grandària, Papua Nova Guinea no

revesteix la taxa d'importacions extremadament alta de moltes altres illes pacífiques: un 10,13 com a percentatge del PIB (2002), mentre que les exportacions en representen el 16,57%. Els països rics amb una costa pacífica formen la gran majoria dels socis comercials del país.

PAPUA NOVA GUINEA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	1800	2002	10860	2002	16,57
Valor d'Importacions:	1100				10,13

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Austràlia	30	2000	1. Austràlia	50	2000
2. Japó	11		2. Singapur	20	
3. Xina	6		3. Japó	4	
4. Alemanya	4		4. Nova Zelanda	4	
5. Corea del Sud	4		5. Indonèsia	3	

Les exportacions es basen sobretot en matèries primes, una excepció dins la mostra pacífica, mentre que concorda amb el patró general pel que fa a les importacions: principalment productes industrials, seguit de comestibles i combustibles.

Papua Nova Guinea
Tipus d'exportacions:
1. Oli
2. Or
3. Mineral de Coure
4. Troncs
5. Oli de Palmera
6. Cafè
7. Cacao
8. Cigales
9. Gambes

Papua Nova Guinea
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells de Transport
2. Manufactura
3. Menjar
4. Combustibles
5. Substàncies Químiques

Avaluació

Les illes pacífiques solen tenir economies força obertes amb respecte a les seves importacions mentre que les exportacions representen no més que una petita part del PIB. Degut a la gran preponderància dels països del primer món com a socis comercials, tota la zona està en una crònica situació 4 en el que es relaciona a la seva integració econòmica i política. La indiferència és la norma, sent Fiji i Tuvalu les úniques illes que exporten alguna quantitat significativa a les altres. En el primer cas

es limita a un 5% del total, molt inferior al 25%, 21% i 14% de les exportacions que envia cap a Austràlia, EEUU i Anglaterra respectivament (2001). En el segon també es tracta d'interessos de segon ordre.

L'estructura econòmica de les illes no ajuda tampoc: encara que el "continent" té menys problemes infrastructurals a nivell comercial en comparació amb altres parts del tercer món degut a la presència ubíqua del mar (encara que evidentment, fins i tot el transport marítim és relativament més costós per a aquests països pobres que per a Occident), les exportacions es basen gairebé totalment en productes agrícoles, i en alguns pocs casos ,en matèries primes o roba. Les importacions se centren típicament en productes industrials, seguit de matèries primes, combustibles i comestibles, encara que l'ordre exacte varia entre les illes.

Una unificació de les illes només podria quallar si no impliqués cap pujada de les tarifes o quotes externes, ja què aquest darrer esdeveniment podria donar lloc a la pèrdua del mercat d'exportació. Les illes mateixes mai no podrien formar tal mercat degut a la grandària limitada de les seves economies. Els incentius econòmics per a tal unificació són gairebé nuls, i no s'ha trobat cap prova que grups de pressió econòmics hagin actuat per provocar-la. A penes hi ha relacions comercials en aquest moment, i queda poc probable, donat l'estructura econòmica dels països implicats, que els mercats d'aquestes illes petites poguessin arribar a generar-se mútuament oportunitats comercials significatives.

NOVÈ CAPÍTOL: ÀFRICA

En aquest capítol s'analitzaran els incentius econòmics que eren present durant la concreció i desenvolupament de dues zones integrades: Ecowas i la Confederació Senegambiana, essent aquests els únics projectes integratius mínimament democràtics que el continent africà ha conegut. El darrer, tot i que es tracta d'una unió relativament profunda, només va sobreviure la meitat d'una dècada. El primer, per bé que es pot argumentar que implica poca integració real, s'està desenvolupant a poc a poc en aquest sentit. A més, Ecowas ha resultat ésser, amb 30 anys de vida, un projecte particularment durador. Un apunt abans de començar: les estadístiques africanes amaguen sovint un mercat molt significatiu de comerç il·legal, no-registrat. Per això s'ha de considerar les estadístiques més aviat com una il·lustració de les explicacions, en lloc d'interpretar cada xifra com un reflex *exacte* de la realitat.

ECOWAS:

Benín: Com veurem amb la resta de la mostra ecowasiana, en contrast amb Oceania, els incentius econòmics varien molt segons el país en qüestió. Benín, en 1975, l'any que fou construït Ecowas, era un dels països amb una taxa alta d'exportacions als països d'Ecowas: un 25,5%. Aquest percentatge superava fins el del seus soci principal, és a dir, l'ex-colonitzadora França, al qual destinava un 24,3% (situació 1 força ambigua). Els únics altres socis importants eren els grans països de l'orient: Xina amb 11,2% i Japó amb 6,7%.

%atge	Benín	
1975	Exp.	Imp.
Burkina Faso	0.2	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	0.7	4
Gàmbia	0	0
Ghana	1.4	0.3
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0	0.1
Malí	0.2	0
Níger	6.8	0
Nigèria	11	2.4
Senegal	1	1.9
Serra Lleona	0.3	0
Togo	3.6	0.4
Mauritània	0	0
Ecowas	25.2	9.1

Durant el desenvolupament de la zona integrada aquestes exportacions internes han baixat al 15,4% en 1997. L'obertura econòmica del país és relativament baixa, àdhuc en comparació amb altres països d'Ecowas: un 2,8% (exp/PIB) i 6,49% (imp/PIB) respectivament. Ara els socis més importants són els següents:

BENÍN		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	207	2002	7380	2002	2,8
Valor d'Importacions:	479				6,49

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Brasil	?	2001	1. França	?	2001
2. França	?		2. EEUU	?	
3. Indonèsia	?		3. Xina	?	
4. Thailàndia	?		4. Costa d'Ivori	?	
5. Marroc	?		5. Països Baixos	?	

En termes de productes d'exportació Benín és un país africà típic, constituint productes agrícoles i matèries primes la majoria dels productes exportats. Les importacions són igual de tradicionals: comestibles, productes industrials i matèries primes.

Benín
Tipus d'exportacions:
1. Cotó
2. Petroli Cru
3. Productes de Palmera
4. Cacao

Benín
Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Béns d'Equipament
3. Productes Petrolers

Burkina Faso: L'any 1975 Burkina Faso era el país amb més exportacions a Ecowas de tots els socis futurs. Un 56,8% d'aquestes anaven destinat a Ecowas, tot i que gairebé la totalitat d'aquest nombre, el 48,1%, anava a un sol veí: Costa d'Ivori, un dels països més rics de la zona (situació 1). El segon soci, França, només va rebre el 18,8%, essent els altres socis d'importància Itàlia (6,6%) i el Regne Unit (6,4%). A la llum d'aquesta situació comercial, qualsevol tipus d'integració que impliqués la Costa d'Ivori inclouria Burkina Faso també. A més, els incentius econòmics són forts degut al fet que només Ecowas pot garantir accés al mar al país, puix en teoria Ecowas establirà una zona permanent de "lliure moviment". Nogensmenys,

%atge	Burkina Faso	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	48.1	19.6
Gàmbia	0	0
Ghana	2.6	1.7
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0	0
Malí	0	0.6
Níger	0.9	0.1
Nigèria	0	0.1
Senegal	0	1.1
Serra Lleona	0	0
Togo	5.2	0.1
Mauritània	0	0
Ecowas	56.8	23.3

el percentatge de les exportacions intraassociatives ha anat minvant fortament: un 18,9% al 1997. A més, com el lector podrà comprobar seguidament, l'obertura del país és molt baixa, fins i tot segons els estàndards africans.

BURKINA FASO		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	250	2002	14510	2002	1,723
Valor d'Importacions:	525				3,61

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Veneçuela	15	2000	1. Costa d'Ivori	25	2000
2. Itàlia	10		2. França	17	
3. Benelux	12		3. Veneçuela	23	
4. França	7				

Com solem presenciar amb els països en vies de desenvolupament, les exportacions de Burkina Faso se centren en productes agrícoles i matèries primes, mentre productes industrials, comestibles i matèries primes componen les importacions.

Burkina Faso Tipus d'exportacions: 1. Cotó 2. Productes d'Animals 3. Or

Burkina Faso Tipus d'importacions: 1. Productes d'Equipament 2. Productes Comestibles 3. Petroli

Cap Verd: Com el Cap Verd encara estava independitzant-se de Portugal al 1975, el país es va ajuntar a la unió un any després. Els incentius econòmics eren gairebé absents, tanmateix: Guinea-Bissau era l'únic país que superava el límit del 0,1% perquè s'esmenti un país com a soci comercial, amb un 2,5%. Els socis principals eren europeus: l'ex-colonitzador Portugal (21,7%), Alemanya (6,3%) i Holanda (5,5%). Com hem presenciat amb altres grups d'illes, el Cap Verd està marcat per una gran discrepància entre les taxes d'exportacions i importacions (5% i 36,67% respectivament). Arribant a l'any 1999, les exportacions a Europa havien crescut en alt grau, important Portugal el 45% dels productes capverdencs internacionalment comerciats, seguit del Regne Unit i

%atge	Cap Verd	
1976	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0	0
Costa d'Ivori	0	0
Gàmbia	0	0
Ghana	0	0
Guinea	0	0
Guinea Bissau	2.5	0.1
Libèria	0	0
Malí	0	0
Níger	0	0
Nigèria	0	0
Senegal	0	0.1
Serra Lleona	0	0
Togo	0	0
Mauritània	0	0
Ecowas	2.5	0.2

Alemanya amb un 20% cadascú. Tanmateix, Guinea-Bissau també ha guanyat importància com a soci: la taxa ha pujat fins un 5%.

CAP VERD		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	30	2002	600	2002	5
Valor d'Importacions:	220				36,67

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Portugal	45	1999	1. Portugal	52	1999
2. Regne Unit	20		2. Alemanya	7	
3. Alemanya	20		3. França	4	
4. Guinea-Bissau	5		4. Regne Unit	3	

Malgrat un focus en matèries primes i, fins a algun punt, el peix, el Cap Verd és especial dins Ecowas pel fet de tenir dos productes "fabricats", roba i sabates, dins la llista de productes principals d'exportació. Les importacions són més típiques, tot i no seguir l'ordre més comú: comestibles, productes industrials i combustibles.

Cap Verd
Tipus d'exportacions:
1. Petroli
2. Sabates
3. Roba
4. Peix
5. Pells

Cap Verd
Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Productes Industrials
3. Aparells de Transport
4. Combustibles

%atge	Costa d'Ivori	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0.6	0
Burkina Faso	2.7	0.1
Cap Verd	0	0
Gàmbia	0	0
Ghana	0.3	0.1
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0.3	0
Malí	4.4	0.2
Níger	1.1	0.1
Nigèria	0.5	4.9
Senegal	2	1.6
Serra Lleona	0.1	0
Togo	0.3	0.1
Mauritània	0.1	0
Ecowas	12.4	7.1

La Costa d'Ivori: La Costa d'Ivori, l'any 1975, estava pràcticament en la mitja de la mostra ecowasiana, en termes d'exportacions "intrazonals": 12,4%. Comparat amb les exportacions destinades a Occident (França 27,1%; Holanda 10,4%; EEUU 10,2; Alemanya 8,8% i Itàlia 6,6%), tanmateix, es tractava clarament d'interessos de segon ordre (situació 4 moderada). Després la situació ha romàs a grans trets similar, constituint els mateixos països els principals socis eburnis l'any 1999, tot i que els percentatges corresponents han baixat de forma significativa. D'altra banda, les exportacions ecowasianes han crescut al 20,2% (1997). L'obertura del país és alta, gairebé

comparable a la d'alguns països europeus.

COSTA D'IVORI		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	4400	2002	24030	2002	18,31
Valor d'Importacions:	2500				10,40

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. França	13	1999	1. França	26	1999
2. EEUU	8		2. Nigèria	10	
3. Països Baixos	7		3. Xina	7	
4. Alemanya	7		4. Itàlia	5	
5. Itàlia	7		5. Alemanya	4	

Productes agrícoles i matèries primes dominen les exportacions, mentre comestibles, productes industrials i matèries primes configuren la majoria de les importacions.

Costa d'Ivori
Tipus d'exportacions:
1. Cacao (33%)
2. Cafè
3. Fusta
4. Petroli
5. Cotó
6. Plàtans
7. Pinyes
8. Oli de Palmera
9. Cotó
10. Peix

Costa d'Ivori
Tipus d'importacions:
1. Menjar
2. Béns de Consum
3. Béns d'Equipament
4. Combustibles
5. Aparells de Transport
6. Matèries Primes

Ghana: Malauradament, les estadístiques ghaneses de l'any 1975 no estan disponibles, ni de cap altre any fins als 90. L'any 1998, la situació comercial estava força dividida: per bé que Togo figurava com a soci principal, la resta dels països esmentats són membres de la UE, creant discòrdia entre els diversos interessos comercials. Tanmateix, aquest conflicte es veu parcialment reduït per l'obertura força baixa de l'economia ghanesa, arribant les exportacions i importacions només a un 5 i 7% respectivament, si expressades com a percentatge del PIB.

GHANA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	2200	2002	41250	2002	5,33
Valor d'Importacions:	2800				6,79

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Togo	?	1998	1. Regne Unit	?	1998
2. Regne Unit	?		2. Nigèria	?	
3. Itàlia	?		3. EEUU	?	
4. Països Baixos	?		4. Alemanya	?	
5. Alemanya	?		5. Itàlia	?	

Les exportacions radiquen en els sectors de matèries primes i agrícola, com es podia esperar. Les importacions són igual de típics: productes industrials, matèries primes i comestibles.

Ghana
Tipus d'exportacions:
1. Or
2. Cacao
3. Fusta
4. Tonyina
5. Bauxita
6. Alumini
7. Oli Manganès
8. Diamants

Ghana
Tipus d'importacions:
1. Béns d'Equipament
2. Petroli
3. Comestibles

Guinea: Les estadístiques de Guinea, com era el cas amb Ghana, no apareixen desgraciadament fins als anys 90. En aquella època, nogensmenys, veiem que tots els socis d'exportació d'alguna rellevància són països europeus o occidentals: Bèlgica, EEUU, Irlanda i Rússia. L'any 1997 les exportacions a la zona Ecowas superaven amb poc el 2%. Guinea sí importa algun percentatge significatiu de productes de Costa d'Ivori. L'obertura del país és baixa, creant en el seu conjunt una situació 4.

GUINEA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	830	2002	18690	2002	4,44
Valor d'Importacions:	670				3,58

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Bèlgica	?	2000	1. França	?	2000
2. EEUU	?		2. EEUU	?	
3. Irlanda	?		3. Bèlgica	?	
4. Rússia	?		4. Costa d'Ivori	?	

Els productes d'exportació estan compostos per matèries primes i productes agrícoles. Dins les importacions dominen les matèries primes, els productes industrials i, molt atípicament, un producte agrícola, encara que es trobi aquest només en la sisena posició.

Guinea
Tipus d'exportacions:
1. Bauxita
2. Alumini
3. Or
4. Diamants
5. Cafè
6. Peix
7. Productes Agrícoles

Guinea
Tipus d'importacions:
1. Productes Petrolers
2. Metalls
3. Maquinària
4. Aparells de Transport
5. Tèxtils
6. Blat i Altres Productes Comestibles

Guinea-Bissau: La perspectiva que el Cap Verd s'adheriria l'any 1976 constituïa l'incentiu econòmic més rellevant que condicionava la decisió bissauenca d'incorporar-se a Ecowas, el 14% de les seves exportacions anant dirigides al seu "veí marítim" l'any 1975. Nogensmenys, no s'ha de sobreestimar aquesta consideració: amb un 71% de les exportacions, el poder comercial de Portugal esclafava qualsevol altre soci (situació 4). Tanmateix, la situació comercial ha anat canviant radicalment, encara que no en benefici d'Ecowas: l'any 2000 un 50% de les exportacions es dirigiren cap a l'Índia, essent tots els altres socis gairebé insignificants (en termes d'Ecowas: situació 4 enfortida). L'obertura econòmica relativament baixa complementa la mancança d'incentius econòmics.

%atge	Guinea-Bissau	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0	0
Cap Verd	14	0.4
Costa d'Ivori	0	0
Gàmbia	0.2	0.4
Ghana	0	0
Guinea	0.2	0.1
Libèria	0	0.2
Malí	0	0
Níger	0	0
Nigèria	0	0
Senegal	0	0.9
Serra Lleona	0	0
Togo	0	0
Mauritània	0	0
Ecowas	14.4	2

GUINEA-BISSAU		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	71	2002	901	2002	7,88
Valor d'Importacions:	59				6,55

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Índia	51	2000	1. Portugal	30	2000
2. Itàlia	3		2. Senegal	15	
3. Corea del Sud	2		3. Thailàndia	9	
4. Bèlgica	2		4. Xina	6	

La gran majoria de les exportacions bissauenques provenen de l'agricultura, mentre entre les importacions trobem comestibles, maquinària i aparells, i productes petrolers.

Guinea-Bissau
Tipus d'exportacions:
1. Nous Tipus Cashew (70%)
2. Gambes
3. Cacauets
4. Llavors de Palmera
5. Fusta Serrada

Guinea Bissau
Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Maquinària i Aparells
3. Productes Petrolers

%atge	Libèria	
1978	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	0.8	0.7
Gàmbia	0.1	0
Ghana	0.2	0.8
Guinea	0.2	0.1
Guinea Bissau	0.1	0
Malí	0.1	0
Níger	0	0
Nigèria	0.1	0.1
Senegal	0	0.2
Serra Lleona	0.4	0.4
Togo	0	0.1
Mauritània	0.1	0.1
Ecowas	2.1	2.5

Libèria: Els incentius comercials liberians per a la integració d'Ecowas eren quasi inexistents l'any 1978 (dades de 1975 no disponibles). Libèria només exportava un 2,1% del total corresponent a la zona Ecowas. En comparació amb les exportacions destinades a Occident (Alemanya 22,1%; EEUU 21,6%; Itàlia 11,1%; França 9,6%; i Bèlgica-Luxemburg 7,7%), la importància comercial d'Ecowas era gairebé nul·la. Aquesta situació no ha canviat amb la liberalització del comerç ecowasià, ja que l'any 2000 les destinacions principals són pràcticament les mateixes, cosa que podria indicar que les *oportunitats* econòmiques també eren en gran part absents. El precedent en combinació amb l'obertura molt baixa de l'economia liberiana crea sens dubte una situació 4 envers la integració econòmica de la zona Ecowas.

LIBÈRIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	110	2002	3116	2002	3,53
Valor d'Importacions:	165				5,3

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Bèlgica	39	2000	1. França	29	2000
2. Alemanya	18		2. Corea del Sud	21	
3. Itàlia	6		3. Japó	16	
4. EEUU	6		4. Singapur	9	

Algunes matèries primes i productes agrícoles configuren la majoria de les exportacions liberianes, mentre els combustibles, productes industrials i comestibles dominen les importacions.

Libèria
Tipus d'exportacions:
1. Goma
2. Fusta
3. Ferro
4. Diamants
5. Cacao
6. Cafè

Libèria
Tipus d'importacions:
1. Combustibles
2. Substàncies Químiques
3. Aparells de Transport
4. Manufactura
5. Arròs i Altres Comestibles

Malí: Pel que fa a la formació d'Ecowas, Malí era un dels països amb més incentius econòmics, ja que l'alt nivell de les exportacions a Costa d'Ivori i Senegal (els dos països més rics de la zona), en combinació amb altres socis menys rellevants, feia pujar la taxa d'exportacions ecowasianes a gairebé la meitat del total. La resta dels socis comercials (Xina: 17,6%; França: 9,1%; i Holanda: 4,3%) ni tan sols s'hi apropava (situació 1). Seguint endavant el temps, sobretot després de 1997 (rècord d'exportacions ecowasianes: 94,2%), això ha canviat: els socis principals actuals són tots no-africans (situació 1 transformada en situació 4). Apart del contacte comercial els incentius econòmics es veuen enfortits pel fet que el país depengui d'Ecowas en termes d'accés garantit al mar. D'altra banda, la baixa obertura econòmica del país afebleix els incentius, arribant les exportacions i importacions sobre el PIB a tan sols un 7% i 6% respectivament.

%atge	Malí	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0.1	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	33.9	16
Gàmbia	0	0
Ghana	1.1	0.1
Guinea	0.1	0
Guinea-Bissau	0	0
Libèria	0.4	0
Níger	0.4	0.1
Nigèria	0	0
Senegal	10.5	8.4
Serra Lleona	0	0
Togo	0	0.1
Mauritània	0.5	0
Ecowas	47	24.7

MALÍ		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	680	2002	9775	2002	6,96
Valor d'Importacions:	630				6,45

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Brasil	11	2000	1. Costa d'Ivori	21	2000
2. Corea del Sud	10		2. França	12	
3. Itàlia	7		3. Senegal	4	
4. Canadà	7		4. Alemanya	4	

Mentre certs productes agrícoles i matèries primes configuren la majoria de les exportacions, les importacions consten principalment de productes industrials, combustibles i comestibles.

Malí
Tipus d'exportacions:
1. Cotó (43%)
2. Or (40%)
3. Bestiam

Malí
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Materials de Construcció
3. Petroli
4. Comestibles
5. Tèxtils

Mauritània: Mauritània, amb la segona taxa més baixa d'exportacions a la futura zona Ecowas l'any 1975 (0,6%: situació 4), és l'únic membre que ha sortit de l'organització. Els socis comercials més importants de Mauritània eren tots del món industrialitzat: França (19,8%), el Regne Unit (14,8%), Espanya (11,5%), Itàlia (10,9%) i Japó (10,8%). Quatre anys abans de la sortida del país (1996: darrer any de dades disponibles), les exportacions intraassociatives totalitzaven un 13,5%. Encara que les raons no són totalment clares, s'especula que darrera la decisió hi havia sobretot consideracions polítiques (les quals s'explicaran més endavant), ajudades per la importància comercial secundària de la zona.

%atge	Mauritània	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	0	0.4
Gàmbia	0	0
Ghana	0	0
Guinea	0	0
Guinea-Bissau	0	0
Libèria	0	1.4
Malí	0	0
Níger	0	0
Nigèria	0	0
Senegal	0.6	6.4
Serra Lleona	0	0
Togo	0	0
Ecowas	0.6	8.2

Níger: Degut a la importància de Nigèria com a mercat d'exportació (21,9%), elevant-se el percentatge total de les exportacions ecowasianes al 28,2%, el projecte era interessant per a aquest país africà relativament pobre. Tanmateix, aquests interessos estaven supeditats a les exportacions que anaven destinades a França: un 63,7%, l'any 1975 (situació 4). La situació comercial s'ha millorat una mica en termes ecowasians, però sense canviar la situació 4 bàsica: l'any 2000 la taxa d'exportacions a França havia baixat a un 43%, encara superant el 35% de Nigèria. Si comparem els percentatges dels socis comercials europeus en conjunt contra els socis ecowasians, la diferència resulta encara més gran. L'obertura extremadament baixa del país no ajuda pas: un 4% arrodonit tant per a les *ex*- com les *im*portacions sobre el PIB. Níger, tanmateix, depèn del desenvolupament exitós d'Ecowas en termes de la necessitat d'obtenir accés garantit al mar.

%atge	Níger	
1975	Exp.	Imp.
Benín	2.4	0.7
Burkina Faso	2.1	2.8
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	1	4
Gàmbia	0	0
Ghana	0.1	0.4
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0	0
Malí	0.1	0.6
Nigèria	21.9	2.3
Senegal	0.1	10.5
Serra Lleona	0	0
Togo	0.5	0.7
Mauritània	0	0
Ecowas	28.2	22

NÍGER		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	293	2002	8713	2002	3,36
Valor d'Importacions:	368				4,22

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. França	43	2000	1. França	17	2000
2. Nigèria	35		2. Costa d'Ivori	13	
3. Espanya	5		3. EEUU	10	
4. EEUU	4		4. Nigèria	8	

Matèries primes, i, en una mesura més reduïda, productes agrícoles, dominen les exportacions nigerines. Les importacions accentuen productes industrials, matèries primes i comestibles.

Níger
Tipus d'exportacions:
1. Mineral d'Urani (65%)
2. Productes de Bestiam
3. "Cowpeas"
4. Cebes

Níger
Tipus d'importacions:
1. Béns de Consum
2. Matèries Primes
3. Maquinària
4. Vehicles i Peces
5. Petroli
6. Cereals

Nigèria: Nigèria, sovint anomenat el país dominant dins Ecowas, de fet tenia un focus comercial contundentment extrazonal l'any de la materialització d'aquest: només l'1,3% de les exportacions anava a Ecowas (situació 4). Els mercats principals nigerians eren: EEUU (24,2%), Regne Unit (18,7%), Països Baixos (13,1%), França (12,6%) i el Carib (10,8%). Els socis i percentatges han anat canviant, però sense produir un predomini ecowasià: L'any 2002 tots els seus principals socis comercials eren no-africans, mentre que el 7,2% de les exportacions eren intraassociatives (1997). Malgrat la grandària del país, l'economia nigeriana és relativament oberta (15,38% i 12,33% d'ex/importacions sobre el PIB respectivament).

%atge	Nigèria	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	0.3	0.1
Gàmbia	0	0
Ghana	0.6	0.1
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0	0
Malí	0	0
Níger	0.1	0
Senegal	0.2	0
Serra Lleona	0.1	0
Togo	0	0
Mauritània	0	0
Ecowas	1.3	0.2

NIGÈRIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	17300	2002	112500	2002	15,38
Valor d'Importacions:	14000				12,44

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. EEUU	46	2000	1. Regne Unit	11	2000
2. Espanya	11		2. EEUU	9	
3. Índia	6		3. França	9	
4. França	5		4. Alemanya	7	
5. Brasil	?		5. Xina	?	

El petroli (o sigui, una matèria prima) constitueix la gran majoria de les exportacions (95%), seguit d'uns productes agrícoles de molta menys rellevància. A canvi, Nigèria importa principalment productes industrials i comestibles.

Nigèria
Tipus d'exportacions:
1. Petroli i Productes Petrolers (95%)
2. Cacao
3. Goma

Nigèria
Tipus d'importacions:
1. Maquinària
2. Substàncies Químiques
3. Aparells de Transport
4. Manufactura
5. Menjar
6. Animals Vius

Serra Lleona: Desgraciadament, les estadístiques dels anys 70 no estan disponibles. Tanmateix, si agafem les estadístiques més properes, les de 1964, veiem que Serra Lleona era el país amb menys exportacions ecowasianes de tots els futurs socis (0,5%). La gran majoria dels productes anaven a l'ex-colonitzador Regne Unit (73,2%), i gairebé el 4% als Països Baixos (situació 4 radical). La configuració dels socis comercials ha anat canviant, però el focus ha romàs en el primer món, absorbint Nova Zelanda, Bèlgica, EEUU i França, en el seu conjunt, quasi el 90% de les seves exportacions. Això, en combinació amb l'obertura extremadament baixa del país, explica la persistència de l'absència d'incentius econòmics significatius.

%atge	Serra Lleona	
1964	Exp.	Imp.
Benín	0	0
Burkina Faso	0	0
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	0	0
Gàmbia	0.5	0.1
Ghana	0	0.2
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0	0
Malí	0	0
Níger	0	0
Nigèria	0	0.8
Senegal	0	0.1
Togo	0	0
Mauritània	0	0
Ecowas	0.5	1.2

SERRA LLEONA		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	65	2000	2616	1999	2,48
Valor d'Importacions:	145				5,54

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Nova Zelanda	34	2000	1. República Txeca	27	2000
2. Bèlgica	33		2. Regne Unit	26	
3. EEUU	7		3. EEUU	5	
4. França	5		4. Països Baixos	5	

Un conjunt de matèries primes i productes agrícoles són els articles més venuts a l'exterior, mentre que comestibles i productes industrials componen les importacions.

Serra Lleona
Tipus d'exportacions:
1. Diamants
2. "Rutile"
3. Cacao
4. Cafè
5. Peix

Serra Lleona
Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Maquinària i Aparells

Togo: L'any 1975, els incentius econòmics togolesos per a la incorporació del país eren molt moderats: els socis futurs d'Ecowas sols rebien el 5,5% de les seves exportacions (situació 4). Els seus socis comercials d'importància eren França (39,3%), Holanda (32,4%), Alemanya (10,4%) i Bèlgica-Luxemburg (6,4%). Tanmateix, Togo és un dels pocs països ecowasians que ha canviat el seu focus envers els seus veïns: l'any 2000, tres dels quatre socis principals d'exportació eren membres de la unió (1997: 23% de les exportacions intrazonals, en el seu conjunt). Demés, dos dels quatres socis principals d'importació eren països membres també. Aquests assoliments es veuen parcialment contrarestats pel baix nivell d'obertura econòmica: 6 i 7% d'ex- i importacions sobre el PIB respectivament, l'any 2002.

%atge	Togo	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0.3	0.5
Burkina Faso	0.5	0.4
Cap Verd	0	0
Costa d'Ivori	0.7	1.3
Gàmbia	0	0
Ghana	0.4	1
Guinea	0	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0	0
Malí	2.2	0
Níger	0.1	0.1
Nigèria	1.1	0.6
Senegal	0.2	0.7
Serra Lleona	0	0
Mauritània	0	0
Ecowas	5.5	4.6

TOGO		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	449	2002	7598	2002	5,91
Valor d'Importacions:	561				7,38

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Benín	12	2000	1. Ghana	26	2000
2. Nigèria	9		2. França	11	
3. Bèlgica	5		3. Xina	7	
4. Ghana	4		4. Costa d'Ivori	7	

Productes agrícoles i matèries primes constitueixen els principals productes d'exportació togolesos. Entre les importacions figuren productes industrials, comestibles i productes petrolers.

Togo
Tipus d'exportacions:
1. Cotó
2. Fosfats
3. Cafè
4. Cacao

Togo
Tipus d'importacions:
1. Maquinària i Aparells
2. Comestibles
3. Productes Petrolers

Senegal: Quant al Senegal, el percentatge de les exportacions ecowasianes de l'any 1975 era una mica per sobre de la mitja (15,9%). Gairebé la meitat dels productes exportats anava a França (48,3%), cosa que generà una situació 4. Gradualment el focus en França ha minvat a un 19% l'any 2000, contrarestat, però, per un increment de les exportacions a la resta de la UE. Les exportacions a Ecowas han sigut volàtils: l'any 1981 Mauritània, Costa d'Ivori i Malí junts formaven més del 21,1% del mercat d'exportació. Tanmateix, des de 1981 aquests percentatges s'han vist reduïts en favor dels països europeus: l'any 1989 només Malí havia mantingut la seva posició de mercat significatiu (6,5%), mentre les exportacions a França pujaren al 33,4% i les destinades a Itàlia fins a un 6,2%. Després d'una pujada sobtada l'any 1997 (25,4% de les exportacions a Ecowas), l'any 2000 només la Costa d'Ivori arribava a nivells significatius (2%), agreujat per l'obertura econòmica moderada que marca el país. Nogensmenys, entre els socis d'importació Nigèria s'ha guanyat un paper d'importància, amb un 19% de productes importats del país l'any 2000.

%atge	Senegal	
1975	Exp.	Imp.
Benín	0.7	0.2
Burkina Faso	0.2	0
Cap Verd	0.1	0
Costa d'Ivori	4.5	4.2
Gàmbia	0.4	0
Ghana	0.3	0
Guinea	0.2	0
Guinea Bissau	0	0
Libèria	0.1	0.1
Malí	2.8	0
Níger	0.2	0
Nigèria	0.4	4.1
Serra Lleona	0.3	0
Togo	0.4	0
Mauritània	5.3	0
Ecowas	15.9	8.6

SENEGAL		Any	PIB:	Any	… com a %atge del PIB:
Valor d'Exportacions:	1150	2002	15640	2002	7,35
Valor d'Importacions:	1460				9,34

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. França	19	2000	1. França	27	2000
2. Itàlia	12		2. Nigèria	19	
3. Espanya	6		3. Alemanya	4	
4. Costa d'Ivori	2		4. EEUU	4	
			5. Itàlia	3	

Quant a la formació de la Confederació Senegambiana, els incentius d'ex/importacions eren gairebé nuls: en vigílies de la concreció de la unió, les exportacions a Gàmbia constituïen un 1,1% del total (1981), essent les importacions insignificants (no arribaven al 0,1%). L'any de la dissolució de la unió el percentatge de les exportacions havia pujat fins al 1,2%, mentre que les importacions havien

romàs per sota del 0,1%. Tanmateix, hi havia un altre tipus de consideració econòmica darrere de la decisió: la formació d'una unió econòmica posaria fi al fenomen ubic de contraban de productes gambians al Senegal. Els comerciants "il·legals" es beneficiaven de les diferències fiscals i duaneres entre els països, cosa que seria impossible si s'harmonitzaven les tarifes i impostos (Bach, 1999).

Senegal Tipus d'exportacions: 1. Peix 2. Cacauets 3. Productes Petrolers 4. Fosfats 5. Cotó

Senegal Tipus d'importacions: 1. Menjar i Begudes 2. Béns de Consum 3. Béns d'Equipament 4. Productes Petrolers

Les exportacions senegaleses abracen principalment productes agrícoles, i matèries primes, mentre les importacions estan repartides entre comestibles, productes industrials i productes petrolers.

Gàmbia: Començant les estadístiques gambianes als anys 90, malauradament no tenim cap informació sobre els incentius econòmics de l'any 1975. Al 1995 Gàmbia exportava el 28,3% dels seus productes internacionalment comerciats a Guinea-Bissau, seguit per Bèlgica-Luxemburg (23,9%), el Regne Unit (17,1%) i Espanya (5,2%). Malgrat la importància de Guinea-Bissau, les exportacions europees, en el seu conjunt, formen la majoria absoluta (situació 4 moderada). Nogensmenys, després d'una pujada similar a la de Senegal (45,9% de les exportacions intrazonals al 1997), arribant a l'any 2002 veiem que el mercat gambià d'exportació s'ha convertit en un que era gairebé exclusivament extra-africà, si bé diversos elements no-europeus s'han ajuntat a la llista. L'obertura econòmica del país és moderadament baixa.

Quant a la Confederació Senegambiana, els incentius econòmics eren mínims si fem servir les dades de les exportacions de 1995: la República de la Gàmbia només exportava un 3,4% del total a Senegal, encara que n'importava un 12,6%. Les raons polítiques seran explicades en un altre capítol. La dissolució de la unió, tanmateix, si més no per part de la Gàmbia, es basava sens dubte en raons econòmiques: les pèrdues financeres arran de la reducció del contraban de productes gambians provocaren la formació d'un *lobby* comercial que pressionava el govern a posar fi a la confederació. Després de set anys d'unió, el govern gambià accedí a les demandes i

declarà que no posaria en pràctica la liberalització comercial a què s'havia compromès. Això feu desaparèixer un dels principals beneficis de la confederació per a Senegal: la unió es dissolgué l'any 1989 (Bach, 1999).

GÀMBIA		Any	PIB:	Any	… com a %atge de PIB:
Valor d'Exportacions:	138	2002	2582	2002	5,34
Valor d'Importacions:	225				8,71

Exportacions a:	%	Any	Importacions de:	%	Any
1. Benelux	26	2000	1. Xina	18	2000
2. Japó	15		2. Regne Unit	10	
3. Regne Unit	14		3. Holanda	8	
4. Brasil	7		4. França	6	
			5. Brasil	6	

Les exportacions gambianes estan compostes principalment per productes agrícoles, mentre que entre les importacions trobem comestibles, productes industrials i combustibles.

Gàmbia Tipus d'exportacions:
1. Cacauets i Productes de Cacauets
2. Peix
3. Files de Cotó
4. Llavors de Palmera

Gàmbia Tipus d'importacions:
1. Comestibles
2. Manufactura
3. Combustibles
4. Maquinària i Aparells

Avaluació

En contrast amb la realitat pacífica, els incentius econòmics a Ecowas difereixen molt entre els socis: l'any 1975 Burkina Faso i Malí tenien un focus comercial preponderantment ecowasià. A Benín les exportacions a Ecowas i Europa estaven més o menys equilibrades. A la Costa d'Ivori, Guinea Bissau, Níger, i Senegal incentius econòmics eren presents, però sempre inferiors als interessos a Europa.

Al Cap Verd, Libèria, Mauritània, Nigèria, Serra Lleona i Togo, les exportacions ecowasianes eren de poca rellevància. De la Gàmbia, Ghana i Guinea no tenim dades. Trenta anys més tard veiem que Malí, Burkina Faso i Benín han perdut llur focus ecowasià, havent sobreviscut algun grau d'incentius tanmateix; la Costa d'Ivori, Libèria, Senegal, Níger, el Cap Verd, Nigèria i Serra Lleona han romàs a grans trets

en la mateixa classificació; Guinea Bissau s'ha convertit en un país amb pocs incentius ecowasians; i Mauritània n'ha sortit. Només Togo ha desenvolupat un focus ecowasià durant els 30 anys de l'existència de la unió. Guinea i la Gàmbia han resultat ser països de focus extra-africà, mentre a Ghana la situació està més equilibrada.

Les oportunitats econòmiques són limitades per a) l'alt cost de transport, tenint Àfrica una de les pitjors infrastructures al món (secretaria de l'ACP, 1997); b) el valor baix de molts productes d'exportació, la qual cosa fa el transport relativament encara més car; i c) l'alt valor d'algunes matèries primes exportades, la qual cosa implica que pocs africans hi tenen accés. La infrastructura de la regió és particularment problemàtica: "les facilitats portuàries pobres, els llaços febles de comunicacions, i les xarxes subdesenvolupades de carreteres limiten, junts, el potencial necessari per a expandir el comerç regional" (Radelet, 1997: p19). A més, la infrastructura de ferrocarrils i carreteres que existeix, construïda pels ex-colonitzadors per al seu propi benefici, està dissenyada per connectar l'interior amb la costa, en lloc de proporcionar connexions *entre* els països. El fet que els ex-colonitzadors tinguin un paper de predomini dins els llaços comercials de moltes empreses i països ecowasians agreuja el problema (*indidem*). Com afirma Daniel Bach, una de les raons de la falta de progrés integracional a Àfrica són "els impediments costosos a la circulació dels factors del mercat" (1999: p12).

Tanmateix, hi ha millora: la supressió de les formalitats burocràtiques a les fronteres, el nou passaport digitalitzat, el millorament de les telecomunicacions, i la construcció de dues carreteres transcontinentals (el "transcostaner" de Nouakchott a Lagos; i el "transsahelià" de Dakar a N'Djamena), en combinació amb molts quilòmetres més d'altres connexions noves d'importància, estan ajudant en el procés de la construcció d'una infrastructura per a Ecowas.

L'estructura econòmica es basa, majoritàriament, en productes agrícoles i matèries primes, cosa que fa que les economies ecowasianes siguin, en gran mesura, "competitives" en comptes de "complementàries". Com hem vist al cinquè capítol, mentre el fet de tenir economies competitives enforteix els incentius econòmics al primer món, els afebleix, parcialment, al tercer. A més, hi ha un altre problema que es descrigué al mateix capítol: l'existència estesa de "mono-economies" (economies amb

un producte principal d'exportació), cosa que dificulta la baixada de barreres comercials si els veïns estan marcats per una "mono-economia" del mateix producte.

La mancança d'oportunitats s'emmiralla en el fet que gairebé tots els països socis han mantingut llur focus extra-africà malgrat l'obertura de les fronteres al comerç, encara que algun creixement dels llaços comercials s'ha donat durant els trenta anys de l'organització: si l'any 1975 les mitges d'ex- i importacions intrazonals totalitzaven un 16,34% i 9,67%, aquestes havien crescut al 28,61% i 16,35% al tombant del segle (cal molta cura amb la interpretació d'aquests percentatges, ja que degut a la mancança de dades ni els primers ni els darrers es basen 100% en els anys esmentats: és aconsellable interpretar-los de forma il·lustrativa). Encara que el focus econòmic de la majoria dels socis d'Ecowas ha quedat fixat en els ex-colonitzadors respectius (França, Anglaterra i Portugal), recentment estès a altres països industrialitzats, un focus econòmic *ecowasià* és més present que, per exemple, a les illes pacífiques, o fins i tot a la Comunitat Andina.

Resumint, la "manca de *potencial* de comerç incrementat entre els estats de l'Àfrica Oriental és [...] una explicació de la falta d'èxit d'Ecowas" (*CDD Working Paper on Regional Integration in West Africa*, 2002: p12; cursiva afegida per l'autor).

Finalment, pel que fa a la Confederació Senegambiana, podem constatar que els incentius econòmics tenien un paper important dins les consideracions senegaleses, tenint aquests però poca rellevància en el cas de Gàmbia. D'altra banda, la dissolució de la unió va ser un efecte directe d'un càlcul econòmic per part del govern gambià, pressionat per un *trade-lobby*.

DESÈ CAPÍTOL: CONCLUSIONS

Havent analitzat les estructures econòmiques de les zones integrades de la mostra podem arribar a unes conclusions interessants: a Europa, incentius i amenaces eren importants i, com a conseqüència, veiem molta activitat per part dels grups de pressió, ja sigui en contra o a favor d'un projecte proposat. Si els grups de pressió no són actius, sol ser perquè esperen que el govern actuï segons els seus desigs sense pressió directa (per exemple Dinamarca), perquè saben que els seus desigs són políticament impossibles (per exemple Finlàndia), o perquè una guerra perduda impossibilita la gestió del país per part del govern (Benelux), excepcions que estan recollides en el nostre marc teòric (Capítols 3, 4 i 5).

Les consideracions econòmiques poden explicar una gran part de les decisions d'incorporar-se a, o quedar-se fora, d'una zona integrada. A l'inici del procés integratiu hi havia un predomini de situacions 1, 3 i 4. Les darreres estaven formades pel Regne Unit (abans del seu canvi de focus de la *Commonwealth* a Europa) i els seus socis escandinaus (abans de l'entrada britànica a la CE). Amb l'ingrés del Regne Unit a la Comunitat, les situacions 4 desaparegueren ràpidament. Això fa que la realitat econòmica dificulti la no-participació en el procés integracional, encara que el país implicat triï no incorporar-se degut a qüestions polítiques. De fet, al present només hi ha un cas d'oposició basada en consideracions *econòmiques* (situació 2): Islàndia (excloent alguns territoris no-independents, com per exemple Groenlàndia).

Com ja s'ha constatat, els incentius econòmics no poden explicar totes les decisions preses: hi ha (hagut) diverses situacions on incentius econòmics són (eren) fortament presents mentre que el país en qüestió es queda (es va quedar) al marge del projecte, p.e. Àustria i Suïssa (situació 3). Quant al desenvolupament de la Unió, veiem que els incentius econòmics eren importants en termes d'influenciar les decisions preses pels polítics, encara que no n'expliquen totes (per exemple, la Crisi de la Cadira Buida), ni tot de cadascuna (per exemple, el model federalista de la Unió Europea).

Tanmateix, les economies europees depenen en gran mesura del comerç internacional, degut a llur obertura econòmica; tenen taxes extremadament altes de comerç intrazonal; una bona infrastructura que facilita el comerç internacional; i revesteixen

un "fit" econòmic propici a més integració si considerem els arguments teòrics del segon capítol, ja que es tracta d'economies competitives, cosa que sol ser favorable en el cas del primer món. En conclusió, a Europa la situació econòmica sembla haver sigut, a grans trets, força propícia al procés integratiu.

A Nafta tant els incentius com les amenaces econòmics eren importants en la concreció del tractat de lliure comerç, amb molta activitat per part de grups de pressió. Els incentius econòmics expliquen una gran part de la decisió integracional, però no tota. Les economies canadenca i mexicana depenen altament de l'americana, i aquesta moderadament d'aquelles: només hi ha casos de situació 1, impossibilitant indiferència envers el projecte. El "fit" econòmic és propici, essent les economies més aviat competitives en un mercat (principalment) del primer món, amb una infrastructura generalment bona. Les economies canadenca i mexicana són relativament obertes, l'estatunidenca tancada. Nogensmenys, considerant sobretot que al present la mitja de les exportacions intraassociatives és més alta que a Europa, el nivell d'integració (mesurat en termes de transferència de sobirania) és sorprenentment baix. El filtre polític podrà explicar una gran part de la raó.

A part de Brasil, els països del Mercosur tenen un focus econòmic més aviat *intrazonal*, encara que en cap cas s'apropa a la situació nord-americana o europea.
Els incentius econòmics eren més aviat estratègics en el cas de Brasil (a nivell comercial: situació 4), parcialment de cara al futur. Per als altres membres es tractava d'una combinació de consideracions d'estratègia comercial i el desig d'alliberar el comerç existent de quotes i tarifes (situació 1). Els grups de pressió han esdevingut més actius segons l'increment del comerç intraassociatiu. Contrariant aquests avantatges, l'obertura econòmica dels quatre països és baixa, amb una infrastructura subdesenvolupada en grans parts de Brasil i Paraguai, i un "fit" difícil d'interpretar degut a la posició excepcional de gran part de la zona Mercosur d'estar realment entre el tercer i el primer món, si més no en termes de desenvolupament econòmic. Si mirem el nivell d'integració institucional, el Mercosur està en la segona posició de la mostra, tenint un parlament i altres trets institucionals i burocràtics similars. Tanmateix, la bretxa entre la UE i el Mercosur en termes de traspàs de sobirania a aquestes institucions és enorme, havent guardat els estats molt més de la seva sobirania que en el cas de la UE.

A la Comunitat Andina cap país té un focus econòmic intraandí, dominant EEUU la zona: una situació 4. Tanmateix, el contacte comercial està creixent, i revesteix importància secundària, excepte a Veneçuela. S'han trobat poques proves d'activitat per part de grups de pressió. Poca obertura econòmica (amb la mateixa excepció de Veneçuela) i una infrastructura de baixa qualitat amb carreteres sovint insegures agreugen el problema. El "fit" entre els països és més aviat competitiu, apart de Veneçuela, la qual domina el comerç intraassociatiu amb la seva manufactura. Tot això s'ha traduït en un nivell de transferència de sobirania relativament baix, encara que creixent a poc a poc mentre la regió es desenvolupa cap a una zona duanera, i va establint un parlament i altres trets institucionals.

El Caricom està dividit: la meitat té un focus intrazonal (situació 1); l'altra un focus occidental (situació 4). Malgrat les divisions els llaços comercials s'estan enfortint. A més, el "fit" econòmic de la unió és curiós i potencialment interessant, essent la majoria de les economies exportadores de matèries primes i productes agrícoles, amb una minoria d'illes molt més industrialitzades. L'obertura econòmica, en molts casos, és alta en termes d'importacions (generalment oriündes del primer món), apropant-se més a la mitja pel que fa a les exportacions. La infrastructura es basa principalment en el transport marítim, la qual cosa ha previngut alguns problemes d'altres unions del tercer món.

La mateixa divisió la trobem entre Austràlia i Nova Zelanda: Austràlia exporta pocs productes al seu veí, amb una economia moderadament oberta. Nova Zelanda, marcada per una economia molt més oberta, envia el 20% de les seves exportacions a Austràlia, el soci principal, sense que aquest tingui un paper de predomini absolut. Les economies són més aviat competitives, en comptes de complementàries, cosa que es considera favorable als països del primer món. A més, la infrastructura és relativament bona. Nogensmenys, no s'ha donat un procés d'integració en termes institucionals i polítics.

El comerç entre les illes d'Oceania és molt infreqüent, totes elles estant en una situació 4 cap a un projecte integratiu hipotètic. L'accés al mar es veu contrarestat per les distàncies astronòmiques entre les illes. L'obertura econòmica s'assembla a la de

les illes del Carib, amb altes taxes d'importacions. El "fit" econòmic seria competitiu, no exactament un al·licient al tercer món. No s'ha trobat cap prova d'activitat per part de grups de pressió econòmics.

Ecowas roman en una situació 4 crònica: segons les últimes dades disponibles cap membre té un focus intraecowasià, encara que els llaços d'importància secundària varien segons el país. Tanmateix, la taxa mitja d'ex- i importacions intraassociatives és més alta que a certs altres continents, per bé que hem de tenir en compte que les dades d'Ecowas no són particularment fiables. Un "fit" competitiu, particularment difícil per als països del tercer món, complica la integració, en combinació amb una infrastructura poc desenvolupada del model "costa-interior", el qual no proporciona un mitjà de contacte transnacional. En general, l'obertura econòmica dels socis ecowasians és baixíssima. Nogensmenys, s'ha donat alguna mesura d'integració institucional, amb el parlament ecowasià i altres ens similars.

Podem resumir els indicadors econòmics més generals en una taula. Les dades d'Ecowas no hi estan incloses per massa poc fiables. És a dir, es van comparar totes les estadístiques amb diverses altres fonts: malgrat petites diferències, el mateix patró va aparèixer amb totes les zones integrades menys Ecowas (als altres casos hi havia diferències d'un màxim de 2 o 3%). Tanmateix, per a Ecowas es van trobar percentatges que variaven del 5 al 28%: encara que podem suposar que la veritat està entre les dues extremitats, no s'han inclòs les dades en la taula. Els resultats d'Oceania també són problemàtics, ja que venen de anys diferents, amb una gamma de 1990 a 2000. Nogensmenys, el percentatge concorda a grans trets amb altres fonts d'estadístiques, el que recolza llur fiabilitat. De totes formes, és aconsellable interpretar els percentatge de manera il·lustrativa.

Zona	Exp.	Imp.	Any	Situació	Obertura Econòmica
Nafta	71.2	54.9	2002	1	Moderada
Unió Europea	64.9	64.7	1999	1	Alta
Mercosur	35.7	42.2	1997	1 i 4	Baixa
Caricom	23.9	16.1	2002	1 i 4	Exp: Baixa; Imp: Alta
Comunitat Andina	13.7	15.2	2002	4	Baixa
Nova Zelanda-Austràlia	13.2	13	2002	1 i 4	Moderada
Oceania	4.67	5.22	1990-2000	4	Exp: Baixa; Imp: Alta

Dades del UN Trade Statistics Yearbook

Podem constatar que, en línies molt generals, les taxes mitges d'ex- i importacions intrazonals semblen estar relacionades amb el nivell d'integració econòmica i política de les unions implicades. La zona amb menys integració, Oceania, concorda amb la regió marcada pel percentatge més baix. Nova Zelanda i Austràlia, amb només lliure comerç, estan en la segona posició des d'avall. Pujant arribem a la Comunitat Andina que s'està convertint en una zona duanera després d'una època llarga d'haver-se limitat al lliure comerç. Caricom, una zona duanera, s'ha encaminat cap a un mercat comú. Mercosur està en un procés semblant, però ja revesteix algun tipus d'integració institucional, amb un parlament, un passaport estandarditzat, lliure circulació de treballadors etc. Després d'una bretxa enorme en termes de nivells d'ex- i importacions, arribem a la UE amb un salt igual de gran respecte al nivell d'integració econòmica i política.

Malgrat aquest vincle obvi entre els nivells de bescanvi comercial i la integració, tant econòmica com política, ens quedem amb unes incoherències importants: primerament, Nafta hauria d'haver arribat a un nivell d'integració similar al de la UE, si més no vagament. Tanmateix, a la pràctica, la integració formal entre els socis es limita a una mera zona de lliure comerç, al mateix nivell que Nova Zelanda i Austràlia, i per dessota del Mercosur. Fins si Nafta ha tingut menys temps per desenvolupar estructures profundes durant la seva existència, els mateixos incentius econòmics estaven presents molts anys abans de la seva formació mentre la zona ni s'apropa al nivell d'integració institucional, política i econòmica pel qual optaren els "Sis" l'any 1957.

En segon lloc, segons la lògica dels incentius econòmics, Europa hauria de ser *un* estat unificat fa temps ja. Nova Zelanda insistiria davant el govern australià que els dos països formessin una federació. A més, els canadencs estarien suplicant als EEUU que li permeti algun tipus d'incorporació o fusió. Encara que aquest escenari quedi gairebé ridícul per a la nostra imaginació, té una implicació important: evidentment la lògica econòmica només determina *una part* del procés integratiu i hem d'explicitar què és el que està funcionant com a contrapès.

En altres paraules, encara que la lògica econòmica ostenta un valor explicatiu molt alt i configura en gran part els assoliments, fracassos i el contingut dels diferents

projectes integracionals, sembla que hi hagi una força que és capaç d'emmotllar o contrarestar-la. Aquesta força, la qual varia de forma significativa entre els continents en tots els aspectes de la seva configuració, té alguna llibertat en termes de traduir els incentius econòmics en un tipus d'integració que conforma amb els seus propis desigs. En alguns casos àdhuc sembla capaç d'aturar el procés d'integració malgrat la presència d'incentius econòmics fortíssims. A aquesta força, en mans dels que són responsables de la realització legal de qualsevol projecte integratiu, li he posat el nom de "filtre polític".

TERCERA PART: EL FILTRE POLÍTIC (CONSIDERACIONS NACIONALS)

ONZÈ CAPÍTOL: LA VOLUNTAT POPULAR

En aquesta part de la tesi analitzarem les consideracions nacionals del filtre polític. Seguint la lògica de les variables proposades, es dividirà en tres capítols, dedicant un capítol a cada factor escodrinyat. Així, començarem amb la 'voluntat popular', passant posteriorment a les 'consideracions polítiques', per acabar aquesta meitat del filtre amb la 'confiança interestatal i legalitat intraestatal'.

La variable que tractarem en aquest capítol, aleshores, és la 'voluntat popular'. La suposició és que un govern democràtic forçosament ha de tenir en consideració els sentiments i les opinions del poble que governa. Això es veu reflectit en les paraules de Milward: "és a través de llurs vots que els ciutadans seguiran exercint la influència preponderant sobre la definició de l'interès nacional" (Milward et al., 1994: p201). Nogensmenys, no s'ha d'exagerar la influència de l'electorat: la població no participa pas activament en el procés d'integració, sinó que els polítics consideren periòdicament si les decisions preses són acceptables per a l'opinió pública.

Resumint, fins si de vegades existeixen discrepàncies importants entre els projectes d'un govern i la voluntat del poble (expressat per exemple en els sondejos), suposem que a la llarga, sobretot amb un tema tan important com la transferència de sobirania a un ens supranacional, un govern democràtic no pot seguir insistint en una política que va frontalment en contra dels desigs del poble.

Perspectives Teòriques del Vincle Poble – Integració

La importància del vincle entre la voluntat del poble i les decisions dels polítics s'explicita clarament en la recerca d'Elazar. Segons ell (1987), els estats es formen a través de tres processos distints: per conquesta, per creixement orgànic i per elecció (pacte). Mentre que els estats construïts per conquesta solen produir règims jeràrquics governats de manera autocràtica, els que foren construïts mitjançant un procés de creixement orgànic resulten ser democràtics, però centralitzats. D'altra banda són els estats que s'han format arran d'un pacte lliure entre diversos pobles que són les

federacions, marcades per una igualtat fonamental entre les regions, les quals gaudeixen de drets forts. En altres paraules, dins un procés de federalització entre diversos pobles, la *voluntat de federalitzar-se* és essencial. Allò té grans implicacions: primerament que les ´federacions forçades` (on la federalització no es realitzà pas per la voluntat dels ciutadans) o federacions no-democràtiques no són federacions veritables, sinó federacions ´nominals`. La gran manca d'èxit d'aquest grup de federacions és innegable: la Unió Soviètica, Iugoslàvia i Txecoslovàquia són bons exemples de ço que passa quan s'acaba la dictadura.

John Meisel (en *Knop (ed)*, 1995) confirma les conclusions d'Elazar, posant l'acceptació d'una mesura de federalització per part del poble en primera posició dins la seva llista de "condicions propicies al federalisme efectiu".

Tanmateix, basant-nos en la recerca de, entre molts altres, Moravcsik, suposarem que el poble no és un participant *actiu* en el procés d'integració. Per tal d'il·lustrar aquesta suposició vet aquí un paràgraf que prové de Kymlicka (2003), parlant de la construcció d'una democràcia transnacional a Europa:

"a la UE, on la idea de construir una democràcia transnacional és a la pantalla del radar, hi ha poca mobilització popular darrere d'això. La massa de ciutadans als països de la UE és apàtica o indiferent al parlament de la UE, amb taxes baixes de votació en les eleccions de la UE. La idea d'un parlament de la UE popularment elegit, tenia l'objectiu de promoure la "democratització" de la UE; però no és gens similar a d'altres formes de democratització del segle passat. En altres casos de democratització, grups que estaven privats del dret al vot lluitaven en batalles llargues per guanyar drets democràtics, els quals les èlits dirigents concediren a mal grat. En el cas del parlament de la UE, en contrast, no hi havia mobilització popular. Era un intent per part de les èlits dirigents de generar legitimitat per a la UE per mitjà de la concessió de drets democràtics que no es demanaven" (Kymlicka, 2003: p22).

Aleshores, la base de partida és que l'electorat constitueix un "sancionador" del procés, sobretot en sentit negatiu. Especificant una mica, és veritat que en alguns països on hi ha suport massiu per a un projecte integracionista (per exemple a Itàlia o Alemanya) un polític podria arribar a considerar un acte integracional perquè espera

una pujada de la seva popularitat com a conseqüència (en el cas d'Alemanya: Moravcsik, 1999). Tanmateix, als països de la mostra seleccionada es veu, en la gran majoria dels casos, que les èlits són més pro-integracionistes que la població en general, cosa que confirmen les enquestes de l'eurobaròmetre, si més no a Europa. Com diu *le Monde*: "les èlits tenen llur cap en el món global. [...] La població manté el seu en el territori nacional" (7 de desembre de 1995).

Més específicament, parlant dels diversos nivells de govern a Europa, Wallace afirma que "les èlits europees es mouen amb facilitat entre tals nivells, beneficiant-se dels patrons cosmopolites de llur feina mentre mantenen les seves arrels nacionals i regionals – on desitgen fer tal cosa – en llur vida privada. El públic europeu està molt menys convençut dels beneficis que la integració ha aportat i conscient dels costos psicològics: identitats nacionals batzegades, [i] el vincle entre els ciutadans i els governs responsables afeblits pel desplaçament de la creació de polítiques al laberint transgovernamental del procés comunitari" (en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997: p44). Així veiem que les èlits solen advocar per més integració, restringides democràticament pel "dret de veto" de l'electorat. Per això, tot i haver-hi algunes excepcions, l'electorat sol assumir el paper de "sancionador", aprovant o rebutjant el projecte segons els desigs de la majoria.

En aquest capítol hem d'escodrinyar quins solen ser els factors principals que configuren les actituds de l'electorat pel que fa a la transferència de sobirania, tant les estructures generals com a nivell específic dels països de la mostra.

Estructures Generals

Per a l'anàlisi de les actituds generals de l'electorat depenem de la literatura disponible, en combinació amb la informació generalitzable que podem extreure dels sondejos que s'han fet al respecte. Encara que manquen les enquestes necessaris per a molts països de la mostra, s'intentarà demostrar amb exemples que algunes de les conclusions que podem treure sobretot dels sondejos europeus són altament generalitzables.

De l'anàlisi s'exclourà l'avaluació de la situació política i econòmica del país en tant que explicades en la segona part i el dotzè capítol d'aquesta tesi, per evitar la duplicació innecessària d'informació. Les consideracions polítiques i econòmiques sense dubte influeixen en les actituds envers la integració, però com se suposa que un polític entrenat amb l'accés a la informació que té, està generalment millor informat que el públic, és més convenient tractar aquestes variables en els capítols assenyalats.

Dins l'anàlisi següent de la voluntat popular la idea "d'identitat nacional" juga un paper clau. Per això, hem d'explicar la importància del sentiment de pertànyer a tal grup nacional abans de seguir amb altres qüestions.

Segons la majoria de les escoles del nacionalisme (apart dels primordialistes), la "nacionalitat" és un concepte modern. Per raons que queden fora de l'àmbit explicatiu d'aquesta tesi, la capa nacional de la identitat personal ha esdevingut una part lògica i inherent a l'ésser humà del món industrialitzat i de bona part dels estats en vies de desenvolupament, arran d'un foment intensiu per part de l'estat de la Revolució Francesa ençà (els interessats són remesos a la recerca de, per exemple, Gellner o Deutsch).

Branthwaite (1993), analitzant per què aquest concepte va ser acceptat tan fàcilment per part dels subjectes, ens proporciona les següents explicacions psicològiques: primerament, la nacionalitat brinda un sentiment de pertinença a un grup i facilita un sentiment de seguretat. En segon lloc, les nacionalitats són útils en el sentit que ens ofereixen un mitjà de identificar-nos a nivell internacional, distingint amics i aliats d'enemics. Així la nacionalitat dóna una estructura clara al món. Demés, la

nacionalitat pot arribar a proporcionar a l'individu una forta sensació d'orgull i vàlua, basant-se comunament en els èxits dels compatriotes del passat i present. En quart lloc, la identitat nacional funciona com un vincle entre les generacions, donant a l'individu la sensació de constituir una unitat d'una cadena més llarga. Finalment, com l'estat ens obliga a fer diverses coses i ens prohibeix fer d'altres, ens cal identificar-nos amb l'estat de forma col·lectiva per tal de no pas sentir que estem restringits. Branthwaite subratlla, a part de les causes del sentiment nacional, la seva força: els nens ja tenen un concepte de llur nacionalitat abans dels sis anys i, generalment, la prefereixen a d'altres. A més a més, aquest concepte es transforma sovint en una vinculació molt forta a la pròpia nacionalitat en les fases més tardanes de la infantesa i després. Aquesta importància extrema de la identitat nacional al món modern complica el procés d'integració substancialment, sobretot en termes de crear oposició per part de la població.

La (A)simetria

Tenint en compte la importància psicològica de la identitat nacional, un dels factors que sembla configurar en més mesura l'actitud popular envers un projecte integracional, pel cap baix a les unions on identitats nacionals estan presents (dins la mostra d'aquest estudi pertot arreu menys algunes zones d'Àfrica), és la percepció de la distribució de poder entre els països participants. És a dir, la identitat nacional, sentida de forma tan intensiva com és sovint el cas avui en dia, genera una por gairebé ubíqua que la integració constitueixi una annexió virtual a un veí més poderós, posat que un *hegemon* probable és present. Per bé que teòricament la pertinença a una comunitat més forta i poderosa podria ser atractiva, a la pràctica solem presenciar reaccions molt negatives al mer concepte de tal mena d'absorció. Lògicament, aquesta por i resistència a la incorporació a un veí més poderós haurien d'estar positivament correlacionades amb la grandària i la força percebudes d'aquest. De fet, Riker considera una unió composta per una unitat gran i dominant, i una o diverses entitats poc poderoses una 'estructura defectiva' (en *Jens Hesse i Wright (ed)*, 1996: p13).

Així, moltes d'aquestes federacions asimètriques es dissolen quan alguna possibilitat realista sorgeix: Iugoslàvia, la Unió Soviètica, Txecoslovàquia, la República Àrab Unida etc. En aquests casos, nogensmenys, és difícil separar l'efecte de la asimetria de la natura no-democràtica del procés d'integració que formà aquestes unions. D'un altre punt de vista, tanmateix, es podria argumentar que la majoria de les federacions esmentades no haurien existit sense un procés de federalització *forçat*, perquè la asimetria que implicaven les unions proposades hauria fet tal federalització inacceptable per a les unitats febles.

La preocupació per la distribució paritària del poder a una zona integracional no prové necessàriament d'un sentiment nacionalista: aquesta pot estar basada en un càlcul racional de costos i beneficis, posat que el país en qüestió és estructuralment molt diferent del seus veïns. Nogensmenys, en una zona marcada per quasi tantes diferències socio-econòmiques dins cada país membre com entre les unitats dels diversos països socis, comparats a nivell internacional, una preocupació tan forta com la que les dades donades més endavant en aquest capítol ensenyaran, sembla més aviat sentimental que racional.

Per exemple, abans d'alguna proposta agrícola de la UE, si atorgat el nivell d'autonomia necessària com per actuar independentment, les províncies agrícoles d'Holanda i els *Länder* agrícoles alemanys haurien d'estar d'acord entre elles, anant en contra de les unitats urbanes d'ambdós països, sempre i quan les diferències entre les províncies agrícoles holandeses i els *Länder* agrícoles alemanys no siguin tan grans que facin una postura comuna poc viable. Tot i això no ser infreqüènt, és difícil imaginar-se que no hi hagi cap tipus de lleialtat instintiva als dos costats envers llurs compatriotes, sobretot quan pocs interessos econòmics directes estan en perill.

De la mateixa forma, racionalment un socialista holandès hauria de posar-se al costat del seu col·lega alemany, lluitant pel socialisme junts i advocant per un sistema de presa de decisions que beneficiï el país que té la probabilitat més alta de produir governs d'esquerres. Encara que no gaire versemblant al present, evidentment aquest escenari seria més imaginable en un sistema polític europeu totalment integrat, sense obstacles nacionals, de la mateixa forma que és concebible que alguns esquerristes del Sud d'EEUU realment desitgen un pes polític major per al Nord del país.

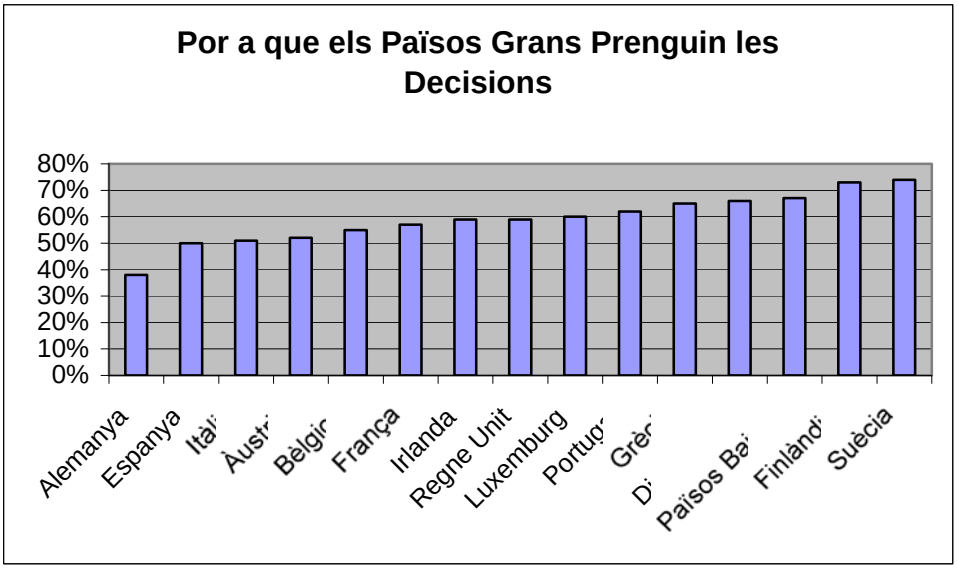
No obstant aquesta lògica, el precedent té una mancança teòrica: fins si l'heterogeneïtat dels països membres s'apropa a l'heterogeneïtat de la zona integracional, la defensa dels interessos nacionals pot ser racional: és econòmicament lògic que el poble portuguès (en l'exemple hipotètic d'un exèrcit europeu) prefereixi que es comprin productes militars portuguesos, ja que una millora general de l'economia portuguesa influiria indirectament en el benestar dels individus que viuen dins el país, o pel cap baix, més que una millora de l'economia d'un país llunyà. En aquest sentit, sí és racionalment lògic que un socialista holandès advoqui per un sistema de votació que beneficiï Holanda, encara que (hipotèticament) Alemanya tingui una probabilitat més alta de produir governs socialistes.

Nogensmenys, en un món tan interdependent com l'europeu actual, sovint les diferències suposades entre els estats semblen exagerades quan hom comença a analitzar l'heterogeneïtat d'interessos que existeix dins cada estat. Les estadístiques del proper apartat ensenyen tanta preocupació per la distribució de poder, que, en combinació amb a) les estadístiques donades més endavant sobre el temor popular pel

que fa a la pèrdua de la identitat nacional i b) les explicacions de Wallace citades abans, es pot treure una conclusió cautelosa que dita preocupació està parcialment basada en un sentiment nacionalista profundament arrelat.

Europa

L'eurobaròmetre demostra amb contundència la força d'aquesta por a Europa:



Les dades del gràfic, i les dels gràfics de la resta del capítol venen de l'Euro-baròmetre de primavera 2002

El més sorprenent és que a *tots* els països grans menys *el país més gran de tots* (Alemanya), més de la meitat dels entrevistats expressaren por a que la integració europea impliqués que els països grans prendrien les decisions. En el cas d'Itàlia, el Regne Unit i França, amb nombres totals d'habitants molt similars, essent aquests els països més grans després d'Alemanya, aquesta por al poder "dels països grans" lògicament només es pot interpretar com una temença a la pujada d'Alemanya com a potència hegemònica. Aquest país, evidentment, tenia la taxa més baixa de la UE, substancialment inferior a la resta.

Reflectint aquesta por, trobem de tant en tant referències a una potencial o imaginada supremacia alemanya: "l'hegemonia econòmica alemanya a Europa és, ara com ara, un fet de la vida, al qual la resta de nosaltres els europeus ens haurem d'adaptar en

tant que puguem. I és evident que això comporta un grau d'influència política que no està lluny de l'hegemonia política" (Conor Cruise O'Brien; en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997: p81). McAllister, parlant dels efectes de la reunificació alemanya, afirma que "una 'igualtat' a penes creïble estava a punt de ser reemplaçada per una quasi-hegemonia percebuda" (1997: p213).

Nafta

Nogensmenys, el desequilibri europeu és relativament insignificant en comparació amb, per exemple, Nafta o Austràlia-Nova Zelanda. Alemanya, amb una població d'una mica més de 80 milions d'habitants és amb molt el país més gran de la Unió. A més, mercès a una economia pròspera (PNB: 2.252.343 milions de dòlars, renda per càpita: 27.510 dòlars; *Nuevo Espasa Ilustrado*, 2000) gaudeix d'una força econòmica important, malgrat els problemes econòmics actuals. Tanmateix, la població de la UE dels quinze superava els 310 milions, amb un nivell de vida més o menys igual a d'altres països de l'Europa septentrional (Dinamarca: PNB de 156.027 milions de dòlars i renda per càpita de 29.890 dòlars; Països Baixos: 371.039 milions de dòlars i 24.000 dòlars; Suècia: 209.720 milions de dòlars i 23.750 dòlars; França: 1.451.051 milions de dòlars i 24.990 dòlars; *indidem*). Si bé el pes d'Alemanya és innegable, la gran majoria del PIB i de la població europeus està ubicada fora d'aquest país. "Quan comparat [per exemple] amb els EEUU de la postguerra i Japó en Extrem Orient, Alemanya és petit *vis-à-vis* els seus veïns" (Moravcsik, 1999: p498; cursiva en original).

La mateixa por al predomini d'un país veí sembla existir a Canadà pel que es refereix a la integració de Nafta. L'experiència de l'autor és que les referències a la temença canadenca d'una annexió estatunidenca són freqüents, pel cap baix a la premsa. També s'esmenta sovint la impossibilitat d'algun tipus d'integració amb el veí a causa d'aquest equilibri. Per exemple, comparant EEUU amb Canadà, Allan Gotlieb (ambaixador de Canadà a EEUU: 1981-1989) afirma que "degut a la disparitat enorme entre la nostra grandària, riquesa i poder, hi ha una asimetria profunda" (pàgina web de l'organització GCQ: www.greatquestions.com), i en conseqüència, "mentre hi ha un alt grau d'integració econòmica entre els dos països, no hi

absolutament cap integració política" (*indidem*). A més Bernard Murchland assevera que "la possibilitat d'una annexió a EEUU està profundament clavada en la *psyche* canadenca i fa molt de temps que és explícita en les relacions EEUU-Canadà. [...De fet] es va formar la nació canadenca l'any 1867 parcialment per tal de crear un baluard contra les amenaces militars americanes percebudes" (Dayton Business Journal, 21 de juny de 2002). Parlant més específicament de Nafta, assenyala que una unió econòmica probablement no implicaria pas una unió política, i que tal pas de totes formes no seria desitjable. Pel que respecta a l'establiment d'institucions i democràcies transnacionals Kymlicka diu que "és sorprenent que no hi hagi pràcticament cap suport públic per a tal idea, particularment a Nord Amèrica. La idea de crear un parlament nord-americà per prendre decisions relatives a les institucions que estan basades en Nafta, per exemple, no es troba a la pantalla de radar de l'opinió pública, sense parlar d'un tema de mobilització popular. Cap partit polític o moviment social a cap dels tres països de Nafta està pressionant perquè es creés tal parlament transnacional [...] Els mexicans i els canadencs no tenen cap desig de governar junts amb els americans en una legislatura comuna" (Kymlicka, 2003: p22-3), sinó que, a les forces i reptes d'avui en dia "els canadencs volen contestar com a canadencs" (*indidem*: p24; darreres paraules subratllades en l'original). Segons Frankel i Dosman, "la saviesa convencional indica que els nord-americans accepten la integració econòmica més que no la política [...]. Ningú no afirma que els socis contemplessin, o que els ciutadans acceptessin, el fet de formar una confederació d'estats, una unió federal, o un estat multinacional" (en *the Miami Herald*, 12 de març de 2002).

Evidentment, en comparació amb la UE, el desequilibri de Nafta és molt més greu: EEUU amb un PIB per càpita (PPP; any: 2002; font: CIA World Factbook) de $36.300, té una població total de més de 275 milions d'habitants. Canadà, revestint un PIB (PPP; any: 2002; font: CIA World Factbook) per càpita de $29.300, i una mica més de 30 milions d'habitants, queda en una situació força feble al costat del veí. Mèxic, com se sol presenciar amb els països més pobres d'una unió, tradicionalment no s'oposa tant a l'avenç de la integració: el president Vicente Fox és l'únic cap de govern que ha advocat per una zona duanera i un mercat comú entre els països integrants de Nafta. El país, amb més de 100 milions d'habitants, té una força molt més substancial en termes de població que Canadà, en el que respecta a llur relació

amb EEUU. Nogensmenys, la pobresa relativa del país ($8900 per càpita, PPP; any: 2002; font: CIA World Factbook) contraresta aquest avantatge.
Raonant des de l'altre costat, Bauböck afirma que "és prou difícil imaginar-se que EEUU pogués estar d'acord [fins i tot] amb una Unió Nord-Americana simètrica amb Mèxic i Canadà amb potestats legislatives similars a les de la UE" (2002: p14). L'única solució que seria capaç de fer avançar el procés integracional a nord-americà, la concessió de poders altament asimètrics per als dos estats petits de Nafta, és encara menys probable degut a la resistència que això crearia a EEUU.

Ecowas i Senegàmbia

La asimetria ecowasiana està en una posició intermitja entre el desequilibri enorme de Nafta i la distribució de poder molt més paritària de la UE. Nigèria seria l'*hegemon* obvi, amb una mica més de la meitat de tota la població ecowasiana dins les seves fronteres (aproximadament 125 milions d'un total de 232 milions). En termes de riquesa, nogensmenys, Nigèria és un dels membres més pobres de la unió, amb un PIB per càpita de $900 (PPP; any: 2002; font: CIA World Factbook). Els estats tradicionalment 'menys poc' acabalats del subcontinent són el Cap Verd, la Costa d'Ivori, Senegal, Togo i Ghana. Dos d'aquests, Senegal i la Costa d'Ivori sempre han tingut fortes preocupacions sobre la influència de Nigèria, sobretot perquè la grandària d'aquesta anul·lava parcialment el poder que aquells països tenien, o podrien haver tingut, degut a llur situació econòmica. Per por a la dominació de Nigèria, els dos països instigaren els estats francòfons de la regió a construir la Comunitat Econòmica de l'Àfrica Oriental. La manca d'èxit d'aquesta provocà un canvi d'estratègia: segons la nova tàctica, s'absorbiria Nigèria dins un marc supranacional (Bach, 1992).

Les referències a una hegemonia potencial per part de Nigèria no semblen ser tan freqüents com en el cas nord-americà, però es troben de tant en tant. Per exemple Gibril Gbanabome Koroma escriu que "Nigèria sempre ha tingut aquesta idea des dels dies de la seva independència de controlar i manar el destí dels estats més petits i més febles d'Àfrica Oriental i, al cap i la fi, Àfrica. Aquest sempre ha estat un punt de discòrdia entre ella i Ghana, la qual té les seves pròpies idees vanaglorioses (porta a

l'Àfrica Oriental etc.) dels dies de Kwame Nkrumah ençà. Aquesta idea de dominació per part de Nigèria mai no ha sigut morta malgrat tots els problemes en aquell país. [...] És tot una estratagema per part de Nigèria i Ghana (però més aviat de Nigèria) per realitzar el seu somni de dominar l'Àfrica Oriental políticament, econòmica i militar. Nigèria intentarà negar això, però és el fet bàsic. Aquesta idea (integració econòmica, política i militar) és una manera excel·lent de destruir completament el petit grau de sobirania que revesteixen els estats més petits i menys poderosos [...] a l'Àfrica Oriental" (en *The Independent*, Sierra Leone, Vol 6 / No. 6: 24th May – 6th June 2000). L'intervencionisme militar de les dictadures de Babangida i Abacha, els conflictes fronterers amb el Camerun, la influència de les empreses petrolíferes nigerianes a São Tomé e Príncipe, i l'explotació il·legal de diversos recursos serralleonesos per generals nigerians corruptes instal·lats al país han agreujat aquest temor.

Parlant d'Àfrica en el seu conjunt, el *Africa Development Forum* (2002) afirma que a Àfrica hi ha una temença ubíqua a l'aparició d'*hegemons* regionals, que aquest sigui Egipte, Nigèria o Sud-Àfrica. Segons Augusta Conchiglia "entre els obstacles que el procés d'integració haurà de superar hi ha la por als països petits de ser esclafats pels seus veïns més poderosos" (2002: p20).

Contrarestant la por a l'hegemonia nigeriana, hi ha el baix grau d'identificació nacional en bona part d'Àfrica: encara que hem de tenir en compte que està parlant de la totalitat del continent, l'afrobaròmetre indica que "a la pregunta 'a quin grup pertany vostè abans de tot?' els entrevistats de l'afrobaròmetre citaren ocupacions (p.e. camperol, comerciant, etc.) més que identitats ètniques (27 per cent contra 25 per cent)" (punt 9, abril 2002). A més a més, hem de donar-li atenció al fet que aquestes identitats ètniques no concorden necessàriament amb la identitat *nacional*, ja que molts estats africans estan compostos per diverses ètnies poc integrades. Un 17 per cent dels entrevistats es definiren primàriament en termes religiosos, i un 13 per cent en termes de classe.

Demés, Nigèria, pel que fa als seus veïns ecowasians, està voltada per països que pertanyen a la zona monetària del Franc CFA, anteriorment vinculat al Franc francès, i actualment a l'Euro. La feblesa de la Naira nigeriana, sobretot a l'esguard del seu

equivalent (el qual cobreix gran part del territori d'Ecowas), afebleix la seva posició encara més.

Quant a la unió senegambiana, si bé no hi ha enquestes que comprovin l'existència d'oposició popular a la confederació, un desequilibri estructural existia tant a nivell pràctic com en termes institucionals. Senegal, amb una població de quasi 10 milions, és un gegant al costat de la República de la Gàmbia, que no arriba ni tan sols al 1,5. A més, Senegal és tradicionalment molt més ric que el seu veí. Tot i sobrerepresentada en comparació amb el seu nombre d'habitants, la Gàmbia ocupava un lloc d'inferioritat estructural dins la unió: segons el Tractat de Confederació, el president de Senegal seria el president de Senegàmbia, i el president de la Gàmbia anava a ser-ne el vice-president (secció 2, clàusula 6), el president confederal essent l'*únic* responsable per les forces armades (clàusules 7 i 8). Un terç del parlament confederal era constituït per membres gambians, dos terços de diputats senegalesos. Aquest arranjament només era acceptable per als gambians per pressions polítiques explicades al capítol següent, i solament mentre aquestes estaven presents. Un cop desaparegudes, la unió es va dividir, segons el *New Internationalist*, perquè els gambians temien que Senegal s'empassés el petit veí (*issue* 241, març 1993). Així mateix l'organització Omze, una empresa amb un departament dedicat a les notícies africanes, afirma que la confederació es desféu a causa de la por gambiana a ser absorbit en Senegal (pàgina web: www.omze.com).

Les Altres Unions

A les altres zones estudiades, per diferents raons, la asimetria és molt més subtil, o simplement absent. A Caricom, el país que té la meitat de la població total dins les seves fronteres, Haití, també és el membre més pobre de la unió, i de tot el continent en el seu conjunt. Els dos països més rics, Barbados i les Bahames, sols engloben aproximadament un dos per cent cadascú del total d'habitants de la zona. Trinitat i Tobago està marcat per un nivell de desenvolupament relativament alt en combinació amb el tercer lloc en termes d'habitants, però seria força exagerat afirmar que això la convertís en l'*hegemon* local.

País	Població	PIB (PPP)
Sant Cristòfol i Neus	38819	6000
Antigua i Barbuda	66422	8200
Dominica	71540	3400
Granada	89018	3700
Sant Vicent i les Granadines	115461	2600
Santa Llúcia	156260	4300
Belize	249183	3100
Barbados	274540	11200
Bahames	294982	20000
Suriname	431303	3400
Guyana	697286	2500
Trinitat i Tobago	1175523	8500
Jamaica	2652689	3350
Haití	6867995	1340
Total	13181021	

Les dades d'aquesta taula i de les següents venen del *CIA World Factbook*. Les dades de població són de 2000, les de PIB de 1999 (excepte Sant Cristòfol i les Bahames: 1998)

País	Població	PIB (PPP)
Bolívia	8152620	3000
Equador	12920092	4300
Veneçuela	23542649	8000
Perú	27012899	4400
Colòmbia	39685655	6200
Total	111313915	

A la Comunitat Andina veiem una situació semblant, amb una situació relativament simètrica: evidentment Veneçuela i Colòmbia estan en una posició privilegiada, el primer degut a la posició de país més ric de la regió, amb una població considerable; el segon per ser el país més gran de la unió, i relativament acabalat. Nogensmenys, la situació no és gens comparable amb les asimetries que es troben en algunes altres zones estudiades.

Mercosur està marcat per una situació més idiosincràtica: encara que el 80% dels habitants de Mercosur són brasilers, el país és molt més pobre que els seus dos veïns Argentina i Uruguai. Degut a raons històriques, a més, Paraguai i Uruguai estan tradicionalment més aviat dins la zona d'influència d'Argentina que dins la brasilera.

País	Població	PIB (PPP)
Uruguai	3334074	8500
Paraguai	5585828	3650
Argentina	36955182	10000
Brasil	172860370	6150
Total	218735454	

De fet, molts argentins, referint-se a Uruguai, parlen de "la província", creant irritacions profundes entre els habitants d'aquest darrer. Mercès a tot el precedent i malgrat la grandària de Brasil, hi ha algun tipus d'equilibri idiosincràtic entre els dos socis grans.

Com era d'esperar, durant la recerca efectuada no s'ha trobat cap referència a una hegemonia temuda en aquestes darreres tres unions, malauradament acompanyat per una absència de sondejos que poguessin confirmar les hipòtesis. L'anàlisi d'Oceania es veu dificultada per la inexistència d'una zona integrada, apart del poc significatiu *South Pacific Forum*. Tot dependria de si s'incorpora Papua Nova Guinea, amb una població astronòmica en comparació amb les illes petites, o Fiji, un país molt ric considerant la resta de la regió, etc. En altres paraules, abans de poder analitzar la simetria de tal unió hauria d'haver-hi, *a priori*, un bloc coherent de membres.

A Austràlia-Nova Zelanda, probablement degut al baixíssim nivell d'integració econòmica i política (una zona de lliure comerç, però amb molta menys integració pràctica de la que revesteix, per exemple, Nafta), no s'han trobat ni sondejos ni citacions en referència al temor a una situació asimètrica. Es podria conjecturar, això no obstant, que en funció del progrés de la integració, l'actitud nova-zelandesa s'aproparia a la canadenca.

Nogensmenys, com els sondejos i la recerca citada demostren, a causa de la força de la identitat nacional es desenvolupa fàcilment una temença entre la població que la integració constitueixi un tipus d'annexió disfressada, posat que un dels països integrants és clarament superior en termes de població i opulència. Com més gran la diferència, més agut aquest sentiment.

El Temor a la Pèrdua de la Identitat Nacional

Relacionat amb la qüestió de la asimetria, però tant a nivell teòric com a la pràctica no exactament similar és el temor a la pèrdua de la identitat nacional. Aquesta temença, emanant de la mateixa base nacionalista que "la por a l'annexió", és diferent en dos sentits: primerament, una annexió legal per un altre país no ha de comportar necessàriament la pèrdua de la identitat o cultura del país que ha perdut la seva independència. Al revés, no és necessària la presència d'un *hegemon* per a aquest procés: la federalització d'Europa podria provocar la pèrdua de diverses cultures sense que hi hagi *un* país dominant.

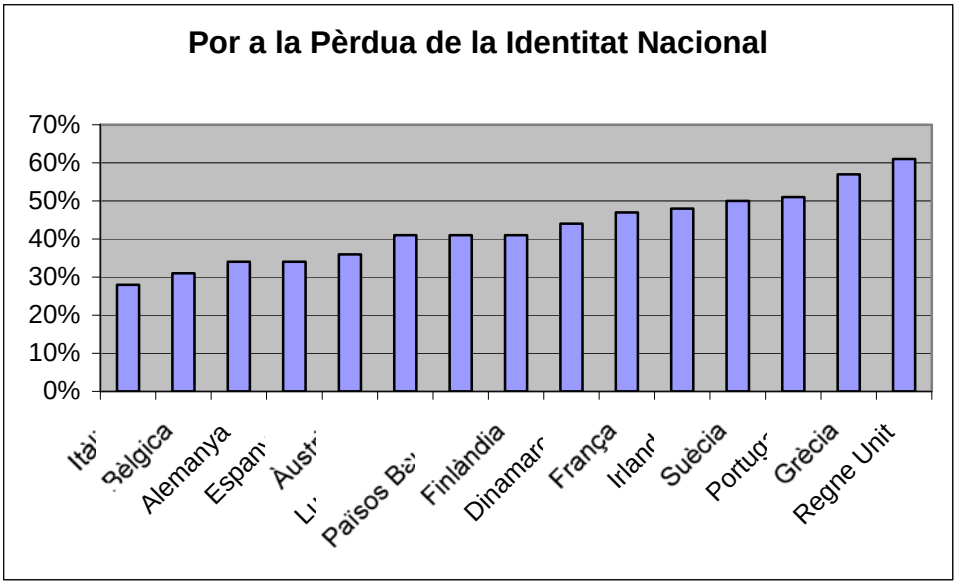
Normalment cal que la unió tingui alguns trets polítics i institucionals que siguin de força importància perquè es generi aquesta por en grans mesures: com la integració econòmica no toca la identitat nacional, i es veu més aviat com una aliança "pràctica", no sol ocasionar les reaccions fortes que provoca la integració política. Per exemple, requereix molta imaginació figurar-se que els colombians se sentin amenaçats culturalment per una zona de lliure comerç amb Veneçuela, fins si aquesta zona es transformés en una unió duanera. Si alguna por existeix, la temença estava present abans de les mesures integratives i seguiria ser-hi igualment si es deroguessin aquestes: es tracta d'una sensació de rivalitat molt més antiga que els pocs anys d'integració econòmica. Els sondejos donats més endavant confirmaran aquest postulat.

L'excepció és el Canadà, que per la raó específica d'estar localitzat al costat del poder dominant del món, s'ha hagut d'enfrontar a una forta pressió d'americanització, fenomen que ha anat creant una anti-reacció per part de molts canadencs. Parlant de les perspectives de més integració del continent nord-americà, Murchland afirma que "els nacionalistes canadencs […] temen que […] una unió robaria al Canadà molt del que el distingeix" (Dayton Business Journal, 21 de juny de 2002). Al Mèxic, per raons econòmiques explicades abans, la resistència sembla ésser un tant menys forta.

Tenint en compte aquesta excepció, dins la mostra d'aquesta tesi només la Unió Europea ha progressat tant amb la integració, revestint aquests forts aspectes polítics i institucionals, que importants seccions de la població ara senten que el projecte

integracionista constitueix una amenaça per a llur identitat nacional. En d'altres zones no s'han trobat proves en aquest sentit, excepte a la unió molt breu i fracassada de Senegàmbia.

La por a la pèrdua de la identitat nacional a Europa:



El Focus Cultural

Un tercer i últim procés que sembla ser generalitzable, dins alguns límits estrictament definits, és la preferència mostrada per part de la població per una concordança entre el focus cultural percebut del país i la zona amb la qual l'estat s'està integrant, o contempla integrar-se.

Amb el concepte de focus cultural, ací es refereix al nivell *percebut* de "connexió" entre dos països, sovint expressat en activitats com, per exemple, el turisme, l'intercanvi cinematogràfic, el fet d'educar el jovent del país A sobre la realitat del país B, els intercanvis d'estudiants etc. Aquest focus pot ser generat i altament facilitat per una història colonial i una llengua compartides; per un sistema jurídic i educatiu similars; el fet de compartir el mateix sistema de mesures etc. En altres paraules, els vincles culturals, lingüístics i institucionals fan que els habitants del país A i el país B sentin que tenen orígens comuns. Aleshores, el focus cultural està negativament correlacionat amb la distància psicològica percebuda entre dos països: és a dir, com més un país queda dins el focus cultural d'un altre, menys distància psicològica es percep.

Veiem això a la UE, on el Regne Unit encara té un fort focus cultural envers EEUU i els països de la *Commonwealth*, els quals pels factors elaborats anteriorment estan vinculats d'una forma que el Regne Unit històricament no està amb el continent europeu. Així en una enquesta de l'organització MORI (1999), es va preguntar: "en una crisi, quin dels següents – Europa, la *Commonwealth*, o Estats Units – pensa vostè que seria l'aliat polític més fiable de Gran Bretanya?". Els resultats estan en la casella al costat. Una altra pregunta era: "amb quina, posat que hi ha una, de les banderes següents vostè s'identifica?". El 83% s'identificà amb les banderes de les Illes Britàniques, el 23% amb la bandera americana i només un 21% amb l'europea.

Estatunidencs	59%
Europeus	16%
Commonwealth	15%

A tall d'exemple, Conrad Black escriu que: "cap dels estat europeus continentals té una afinitat particular amb els EEUU i Canadà o quelcom mínimament comparable amb la intimitat dramàtica de Gran Bretanya amb el continent nord-americà en la

història moderna" (citat en Butler, 2000: p6). Per il·lustrar això una mica més, segons l'organització Maldenhill Freeserve, un fòrum polític més aviat conservador, "Gran Bretanya ha tingut una història molt diferent a l'europea. Com que no estem físicament connectats amb el continent, no hem tingut les mateixes relacions amb ells, i per això la nostra cultura i economia han desenvolupat de forma molt diferent des de la Conquesta Normanda de l'any 1066. Els nostres sistemes polític, econòmic, i jurídic són molt més propers als d'Estats Units i la *Commonwealth* ja que el seu està basat en el nostre, mentre susdits sistemes a Europa deuen tots força a la legislació de l'època Napoleònica" (pàgina web: www.maldenhill.freeserve.co.uk). John Hulsman, utilitzant la travada entre el Regne Unit i les seves ex-colònies com a defensa de la incorporació britànica a Nafta, assevera que "la història ha recalcat els punts comuns de la relació amb llaços fundats sobre una llengua, història i cultura comunes" (2000). Segons de la Serre les tradicions constitucionals diferents al Regne Unit dificulten l'enteniment entre la illa i el continent: "com que el Regne Unit té una Constitució no escrita i una concepció evolutiva del dret, li és difícil encaixar-se en les pràctiques i les formes jurídiques que li són molt estrangeres [...], fins si l'adhesió a un tractat [de tipus continental] és més una qüestió de realitat política que no un problema de teories constitucionals o jurídiques" (1987: p190). Evidentment, les dificultats creades són relatives, si més no considerant que al Regne Unit mateix s'apliquen dos sistemes jurídics diferents (Escòcia: el dret romà; la resta: *case law*).

Tot i que aquests exemples només ensenyen una part limitada de les causes de la dificultat de la relació entre el Regne Unit i l'Europa integrada, l'autor conforma amb Milward (1992) quan assenyala que una gran part de la justificació pública de l'euroescepticisme britànic es fa amb arguments culturals, recalcant diferències històriques molt subjectives: el focus cultural en acció. Aquesta subjectivitat es pot, per exemple, reconèixer en les afirmacions sobre l'homogeneïtat cultural del món anglo-saxó en el que fa esment al sistema legal: apart del sistema totalment diferent d'Escòcia, a diferència del Regne Unit els Estats Units i Austràlia disposen d'una constitució escrita. És clar que en lloc de mencionar aquestes diferències, hom enfoca al fet que aquests països comparteixen el *case law*.

Les dades que proporciona l'eurobaròmetre confirmen els postulats. És a dir, un escrutini dels resultats dels sondejos afegits en l'Apèndix 1 demostra que, a grans

trets, els britànics senten les mateixes i el mateix grau d'associacions negatives amb la UE que els altres ciutadans europeus. La diferència, tanmateix, és que *perceben molt menys els beneficis* de la integració. Per exemple, mentre la meitat dels europeus veu com un dels avantatges principals de la integració europea la lliure circulació de persones, només un 30% dels britànics considera això un benefici. Encara que una mica anecdòtic i difícilment demostrable amb dades dures, els que coneixen amb intimitat la societat britànica podran confirmar que entre els joves, quan es parla d'un "*year abroad*", les destinacions esmentades solen ser Austràlia, EEUU o Canadà, i no França, Alemanya o Itàlia.

Més específicament, justificant la seva demanda de més obertura fronterera per a les importacions de Nova Zelanda i Austràlia, l'afirmació de Harold Wilson "que tenia més parents a Nova Zelanda dels que tenia a Huddersfield (la seva ciutat d'origen) encertà amb la classe obrera britànica: cal protegir 'el nostre propi poble'. L'emigració massiva als anys 1950 i 1960 de Gran Bretanya a la *Commonwealth* blanca, sobretot de famílies de la classe obrera, havia reforçat aquesta sensació de parentiu" (George i Haythorne, en *Gaffney (ed)*, 1996: p113). Aleshores, encara que les estadístiques demostren que els britànics no són substancialment més euroescèptics que la resta del continent pel que fa als *inconvenients* percebuts de la UE, el focus cultural desanima considerablement l'explotació dels beneficis que la integració europea possibilita.

Tot i ser menys extrem, s'observa un procés semblant a Escandinàvia: les llengües i cultures escandinaves són, menys la llengua finlandesa, mútuament accessibles amb prou facilitat. Els sistemes polítics, econòmics, i jurídics són altament similars, i els països comparteixen gran part de llur història, amb diverses èpoques d'unificació del conjunt i de diferents parts d'Escandinàvia. Aleshores, algun focus cultural intraescandinau és innegable. Això es veu expressat en les enquestes publicades per l'organització d'ambaixades daneses (www.denmark.org), les quals indiquen que la idea d'una unió entre Islàndia, Noruega, Finlàndia, Dinamarca i Suècia genera molta menys resistència entre els escandinaus que la integració pan-europea. Evidentment, és força lògic que la població de, per exemple, Suècia se senti més emotivament propera als noruecs i danesos, que no als espanyols o italians.

Amb la mateixa lògica es podria argumentar que una religió compartida facilita la integració d'un continent a través d'un sentiment de germanor. La preferència dels polítics alemanys catòlics per l'europeisme contra l'atlanticisme dels protestants és un exemple potencial interessant. Als anys 50 els tres polítics d'importància que advocaven per una Zona de Lliure Comerç estesa amb poca integració supranacional i forts vincles amb EEUU eren tots protestants. Els que lluitaven per una connexió més íntima amb França a través d'una unió més avançada eren, en la seva gran majoria, catòlics (Gaffney, 1996). És pertinent assenyalar aquí que, amb l'excepció d'Holanda, els països originals de la CE eren tots majoritàriament catòlics. Àdhuc a Holanda els catòlics tenien un paper prominent dins el partit més important d'aquella època, el CDA.

A nivell del focus cultural, Mercosur, la Comunitat Andina i Oceania tenen un 'intrafocus' més desenvolupat, encara que les tres zones esmentades també es decanten parcialment vers EEUU en diversos aspectes. Ecowas encara està marcat per un focus cultural relativament "colonial", la qual cosa, amb tres ex-colonitzadors, no propicia l'aparició d'un focus intrazonal.

La distància física i la situació geogràfica, contrarestades per les diferències ètniques, lingüístiques i històriques d'una zona, haurien d'influir en la distància percebuda d'alguna forma. Començant amb el primer factor, es pot esperar que el focus cultural estigui negativament correlacionat amb la distància física. Això no obstant, la distància se sol avaluar de manera subjectiva: un walón de Namur pot percebre Lyon a França com més "a prop" que Bruges a Flandes.

A nivell geogràfic, sembla que un territori discontinu afecta negativament el sentiment d'unitat: una separació física dels estats membres encoratja a pensar en la unió com a entitats separades en lloc de com un conjunt. Per exemple, la República Àrab Unida fracassà puix que una distància física entre els estats membres dificultà la seva integració, i fomentava el temor a la dominació i la identificació dels ciutadans amb la seva pròpia part de la República. Altres exemples clars d'aquest procés són la separació de Bangladesh i Pakistan, i les tensions entre Kabinda i la resta d'Angola (si bé en aquest darrer cas certs interessos econòmics són presents).

Un altre factor geogràfic és la diferència entre una illa i un estat continental, adduït com una de les causes de l'euroescèpticisme britànic per Stirk i Weigall (1992), i esmentat per Nicoll i Salmon (1990). En aquest cas, la insularitat fomentaria un "auto-focus". Apart de l'exemple obvi dels problemes d'integració causats per l'actitud d'anteriors governs britànics envers la UE, es pot pensar en l'èxit del secessionisme irlandès a l'esguard dels gal·lesos i escocesos; la força del nacionalisme cors en comparació amb el bretó, occità i alsacià; i l'èxit electoral autonòmic de *Coalición Canaria*, als resultats de la qual cap partit d'àmbit no-estatal de les altres autonomies espanyoles sense llengua pròpia ni tan sols s'ha aproximat. Ben segur molts altres factors influeixen en la formació del focus d'una regió, així que l'efecte de la seva geografia es pot veure fàcilment cancel·lat (per exemple, Balears és menys nacionalista que Catalunya; el nacionalisme Sard és relativament feble etc.).

Més precisament, tenim diversos exemples que suggereixen que el focus cultural està sempre supeditat a la realitat econòmica i política. És a dir, és impensable que Espanya, tot i poder-se mantenir que el país és culturalment més proper a les seves ex-colònies, o si més no que ho era al moment de la seva incorporació a la CEE, proposi una unió política a Nicaragua o Hondures. Per la mateixa raó Portugal no s'integraria políticament amb Angola o Moçambic. Una unió plena i igualitària entre França i les seves ex-colònies implicaria el fet de conferir el dret a viure a l'Hexàgon a tots els nous ciutadans, cosa que hom només es pot imaginar en un món molt més altruista que el nostre.

En l'eurobaròmetre es veu aquest procés d'anul·lació basada en raons econòmiques en l'actitud irlandesa envers la UE. Compartint en gran part un focus cultural anglo-saxó amb Gran Bretanya, degut a una llengua i història comunes, sumat a la resta dels factors enumerats abans, les dades demostren que l'euro-entusiasme irlandès no es fonamenta sobre una connexió emotiva o cultural amb Europa: per exemple, el país té un dels percentatges més baixos d'apreciació de la llibertat de circulació de persones (després del Regne Unit i Portugal), i la més baixa excepte el Regne Unit de valorar la UE per la diversitat cultural que aquesta proporciona. Tanmateix, a la pregunta si el fet de ser membre de la UE ha beneficiat el país, la població irlandesa és amb molt la més optimista d'Europa, un 86% dels entrevistats contestant que sí. Al segon país, Grècia, aquest percentatge només arriba al 72%, amb una mitja europea del 51%.

Examinant les raons, s'observa que l'entusiasme està fundat gairebé exclusivament en els alts percentatges d'associacions de prosperitat econòmica que els irlandeses tenen amb la UE (el percentatge més alt de tots els països membres). En gairebé totes les categories no-econòmiques, els irlandesos són aproximadament tan o més euroescèptics que la resta dels pobles.

A més, específicament en el cas canadenc, veiem que la por a la incorporació a Estats Units anul·la el focus cultural de forma semblant al procés precedent: el focus compartit és més aviat una amenaça que una font de suport. A Austràlia-Nova Zelanda, tot i que degut al nivell molt baix d'integració no hi ha dades explícites al seu respecte, es pot conjecturar que ocorreria un procés semblant. Malauradament, per la mancança d'altres casos o de 'dades dures' d'aquests no es pot treure una conclusió contundent sobre la generalitzabilitat d'aquest fenomen.

En síntesi, presenciem que la voluntat popular és altament influenciada per la simetria d'un projecte integracionista, si més no on existeixen fortes identitats nacionals. En casos d'una asimetria greu, normalment producte de l'existència d'un país membre relativament ric amb un alt nombre d'habitants, hom sol veure que la població dels altres estats socis comença a interpretar el projecte integracional com un tipus de 'annexió' virtual, fins si hi ha un nivell relativament alt de simetria jurídica. En aquest sentit, com més forta és la asimetria i més profundes són les mesures integracionistes proposades, més resistència s'esperaria.

No cal una asimetria forta per a l'aparició d'un sentiment de preocupació per la pèrdua de la identitat nacional. Com més radical és la integració proposada, sobretot en els seus aspectes polítics i institucionals, més resistència es pot esperar, posat que fortes identitats nacionals són presents.

Finalment, el focus cultural influencia l'opinió popular pel que fa a la pregunta amb *qui* el país s'ha d'integrar, existint una preferència envers països amb els quals es percep algun tipus de germanor. Com hem demostrat, tanmateix, forts arguments econòmics i polítics poden anul·lar el focus cultural, procés que s'ha presenciat tant a Irlanda com amb molts ex-colonitzadors europeus les ex-colònies dels quals són marcadament més pobres que aquells mateixos.

Casos Específics

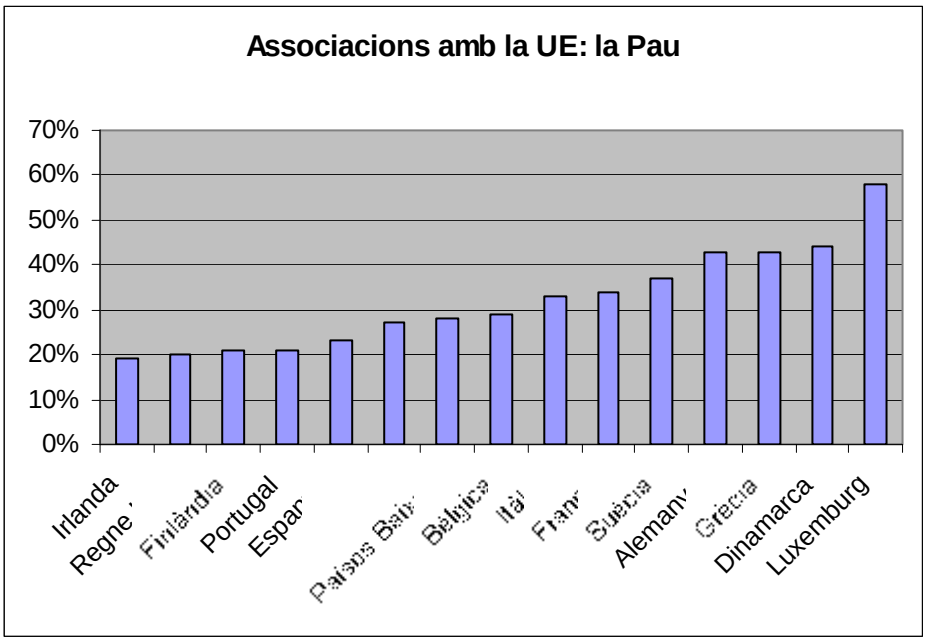
En aquesta part analitzarem alguns esdeveniments històrics específics, és a dir no-generalitzables, que han afectat les actituds populars envers diversos projectes integracionals. Degut a la seva gran idiosincràsia, es destaquen la influència que la Segona Guerra Mundial ha tingut sobre les actituds envers la integració europea, i diversos factors, encara no esmentats, que han determinat l'euro-escepticisme britànic. Es dedicaran uns apartats curts als altres països europeus, Llatinoamèrica i els efectes que l'experiència recent del colonialisme ha tingut sobre la integració d'Ecowas. La limitació a aquests casos es deu primerament a l'escassesa de factors idiosincràtics d'importància significativa, és a dir, l'escassesa de factors que no estan relacionats amb els processos generals de l'apartat anterior. En segon lloc, la feblesa dels sentiments populars envers la integració a zones on aquesta encara no ha arribat a nivells d'importància política i institucional, o sigui la gran majoria, fa el seu escrutini poc útil, ja que en tals casos aquesta variable té poca força, com a "sancionador", dins el filtre polític. El cas de Nafta és l'excepció tradicional. Finalment, en alguns casos del tercer món resulta molt difícil aconseguir les dades necessàries. Pràcticament cap de les estadístiques cercades estava disponible per a Caricom i Oceania.

Europa

La Segona Guerra Mundial

Començant, doncs, amb la Segona Guerra Mundial, les referències a un canvi de mentalitat vers la integració degut a les experiències del Nazisme són altament freqüents en la literatura acadèmica europea: "per explicar el renovat afany d'integració europea que es manifestà amb ocasió i al final de la Segona Guerra Mundial, i aquest cop obtindria resultats tangibles, s'ha accentuat, com a factor decisiu, la situació catastròfica d'Europa al terme de la contesa" (Truyol y Serra, 1999: p37). Segons McKay "després de dues guerres devastadores en només trenta cinc anys diversos líders polítics, sobretot al Continent d'Europa, estaven convençuts que l'única manera d'assegurar la pau era el fet d'unir els països de l'Europa Oriental l'un a l'altre en un sistema governamental federal" (1999: p22). "Si els europeus no havien après res del barbarisme i la futilitat de la guerra a les trinxeres del Nord de França i Bèlgica al 1914-1918, els horrors de l'època 1939-1945 finalment portaren a casa la necessitat de cooperar i de construir un tipus de societat que eliminés les llavors dels conflictes", escriu McCormick (1996: p1). Més generalment, referint-se a la guerra franco-alemanya de 1870, la Primera, i la Segona Guerra Mundial en el seu conjunt, Thody afirma que "la millor manera d'evitar un quart conflicte, s'argumentava, era el fet de lligar les economies de [... França i Alemanya] l'una a l'altra amb tanta força que seria impossible que tornessin a barallar-se" (Thody, 1997: p1). Així mateix, en la declaració Schuman s'esmenta que un dels objectius de la CECA és el fet d'evitar una altra guerra franco-alemanya (9 de maig de 1950). Milward també accepta la versemblança d'algun efecte, més específicament del Nazisme i Feixisme, sobre les actituds populars envers la integració a Europa (1992).

Per tal de convertir conjectures en material acadèmic més "dur", farem servir mitjans estadístic per comprovar l'existència de tal efecte sobre la voluntat popular europea. Analitzant l'eurobaròmetre, es dibuixa una estructura molt interessant pel que respecta a la distribució dels països segons el percentatge d'entrevistats que associaven la integració europea amb la pau.



Amb l'excepció de Suècia, els països que no foren sota la dominació dels "poders de l'eix" durant la guerra produeixen les taxes més baixes del conjunt de països socis. Els estats que patiren la Segona Guerra Mundial directament, amb la mateixa excepció, són els països la població dels quals més percep un vincle entre la UE i el manteniment de la situació pacífica al continent. Aquesta correlació resulta significant amb un interval de confiança de 0,05 (i gairebé 0,01) quan li apliquem càlculs estadístics:

Correlacions

		SOTA DOMINACIÓ DELS PAÏSOS DE L'EIX	ASSOCIACIONS DE PAU
SOTA DOMINACIÓ DELS PAÏSOS DE L'EIX	Correlació de Pearson	1	,637
	Sig. (bilateral)	,	,011
	N	15	15
ASSOCIACIONS DE PAU	Correlació de Pearson	,637	1
	Sig. (bilateral)	,011	,
	N	15	15

* La correlació és significant al nivell 0,05 (bilateral).

Per això, podem constatar amb prou certesa que la Segona Guerra Mundial ha afectat de forma positiva la voluntat popular europea envers la integració del continent als països que han patit el conflicte directament.

El Cas Britànic

El cas britànic s'ha de singularitzar degut a les diferències molt marcades entre la població d'aquest país i la resta de la unió (amb la possible excepció d'algunes regions escandinaves). Les discrepàncies salten a la vista, per exemple en aquest sondeig de l'any 1970 (Comissió Europea: 1970).

A la pregunta "suposant que la Gran Bretanya s'hi incorpora, estaria vostè d'acord amb, o en contra de, l'evolució del Mercat Comú envers la formació política dels Estats Units d'Europa?" les respostes eren les següents:

1	Països Baixos	Luxemburg	L'Alemanya Federal	França	Bèlgica	Itàlia	CEE	Regne Unit
A favor	64	75	69	67	60	60	65	30
En contra	17	5	9	11	10	7	9	48
NS/NC	19	20	22	22	30	33	26	22

Una altra pregunta era: "estaria vostè d'acord amb, o en contra de, l'elecció d'un Parlament Europeu a través del sufragi directe universal; és a dir un parlament elegit pels votants als països socis?". Els resultats:

2	Països Baixos	Luxemburg	L'Alemanya Federal	França	Bèlgica	Itàlia	CEE	Regne Unit
A favor	59	71	66	59	56	55	59	25
En contra	21	10	9	15	11	6	11	55
NS/NC	20	19	25	26	33	39	30	20

Finalment a la pregunta "estaria vostè disposat a acceptar, per sobre del vostre govern, un Govern Europeu responsable per una política comuna en assumptes exteriors, la defensa, i l'economia?" els entrevistats contestaren:

3	Països Baixos	Luxemburg	L'Alemanya Federal	França	Bèlgica	Itàlia	CEE	Regne Unit
A favor	50	47	57	49	51	51	53	22
En contra	32	35	19	28	19	10	20	60
NS/NC	18	18	24	23	30	39	27	18

Una part de les causes de l'escepticisme britànic ja s'ha explicat en les seccions dels processos generals, sobretot el paper del focus cultural anglo-saxó. Val la pena assenyalar aquí que, donat el poder d'anul·lació dels interessos econòmics

significatius, el Regne Unit és l'únic país europeu que es pot permetre la traducció de tal focus en una visió realista d'integració amb les nacions del seu focus: les ex-colònies de França, els Països Baixos, Alemanya, Bèlgica, Portugal, Espanya i Itàlia són tots països del tercer món. L'única excepció és el Canadà, on, tanmateix, la majoria angloparlant no accediria a un projecte d'integració pan-francesa. El Regne Unit és l'únic estat europeu que ostenta una alternativa extra-europea en aquest sentit, si bé comercialment seria desastrós per al país, pel cap baix mentre la majoria de les exportacions britàniques es dirigeixin cap a la resta de la Unió. Cal destacar que tots els autors euroescèptics citats a l'apartat que utilitzava el cas britànic per il·lustrar el funcionament del "focus cultural", donaven com a solució un ingrés britànic a Nafta, malgrat la gran asimetria i dominació estatunidenca que patiria llur país com a resultat.

Nogensmenys, fora del fenomen general del focus cultural, hi ha uns elements específicament britànics que expliquen la postura refractària de molts dels seus habitants envers la integració europea.

Primerament, la Gran Bretanya entrà al segle vint essent l'imperi més poderós del món i més extens de la història humana, la seva *Commonwealth* abraçant tots els continents, dominant les vides del 20% de la població mundial (Nicoll i Salmon, 1990). Per això, i essent "la primera potència europea sobre el pla econòmic i militar, molt més avançat que els seus veïns en el domini de l'energia nuclear, la Gran Bretanya de la postguerra està convençuda de pertànyer encara al club de les grans potències" (de la Serre, 1987: p9). La Gran Bretanya estava particularment recelosa pel que feia a qualsevol transferència de sobirania i efectes negatius potencials per a la seva *Commonwealth*, ja que els dos partits principals (els laboristes i els conservadors) i la majoria dels habitants del país, encara el veien com un poder global i no regional (Stirk i Weigall, 1992; McCormick, 1996; Nicoll i Salmon, 1990). Fins un partit suposadament internacional com els laboristes (membre de l'Internacional Socialista) estava "imbuït de l'esperit de l'imperialisme, i les actituds inculcades per l'imperialisme: una sensació de superioritat i el supòsit d'una posició privilegiada i una obligació d'escampar la il·lustració als altres. Aquestes actituds s'expressaven dins el moviment laborista de quatre maneres: primerament en un sentiment fort de nacionalisme; en segon lloc en la forma de l'afecte als britànics i llurs parents i amics

a la *Commonwealth*; en tercer lloc en una sensació que Gran Bretanya podia ensenyar el camí a seguir a altres països menys afortunats; i en quart lloc, en una preferència per un tipus d'internacionalisme més ampli que el que implicava l'ideal d'una Europa unida. Per això no és sorprenent que l'actitud inicial del Partit Laborista Britànic envers la CE era menys que entusiasta" (George i Haythorne, en *Gaffney (ed)*, 1996: p112-3).

Tanmateix, la pèrdua de la majoria de les colònies, la sortida de Sud-Àfrica de la *Commonwealth*, el fracàs de la crisi de Suez, l'exclusió progressiva de Gran Bretanya de les reunions entre els presidents americà i soviètic, i l'empitjorament de l'estat de l'economia britànica afectarien la posició del país substancialment. La minva gradual però consistent del poder britànic, reduint-lo d'una posició de dominació global a un país europeu d'importància mitja, trigà a ser acceptada en la consciència del poble britànic. En aquest sentit, l'absorció dintre d'un conglomerat europeu constituiria la confirmació definitiva de la fi de l'època gloriosa i poderosa del país, procés que cap poble no acceptaria amb gaire facilitat (Milward, 1992; Nicoll i Salmon, 1990).

En segon lloc, el fet d'ésser un dels poders triomfants de la Segona Guerra Mundial enfortí considerablement el sentiment nacional britànic i la confiança que tenien en la grandesa de llur país, fomentant complaença en el que respectava al futur (Weigall i Stirk, 1992; McCormick, 1996; Nicoll i Salmon 1990). L'atorgament d'un seient permanent al Consell de Seguretat, en combinació amb el dret de veto que aquesta posició implica, representava la victòria del país. Dues guerres extremadament sagnants, amb la pujada al poder democràtica de diversos líders feixistes i racistes al continent, creà escepticisme i un sentiment de superioritat envers els europeus continentals, enfortits per l'estat econòmic desastrós del continent poc després de la guerra. La combinació del triomf amb l'extraordinari poder colonial del país generava una creença dominant en la grandor dels britànics (Nicoll i Salmon, 1990).

Degut a la sort de no haver experimentat els horrors de la Segona Guerra Mundial al seu sòl, el públic britànic sovint no entén bé els sentiments continentals: en comptes d'explicar la realitat de l'euro-optimisme d'importants seccions de la població europea, es presenta els objectius i el significat de la integració europea de forma pràctica i minimalista (Gowan i Anderson, 1997). Fent servir el terme més neutre, el

del "Mercat Comú", per designar el projecte integracional, "s'havia d'entendre la CE com un arranjament econòmic sense importància política fonamental. Això no obstant, durant els deu anys passats, aquesta concepció minimalista ha semblat totalment insuficient i enganyadora" (Gowan, en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997: p92). L'ona d'euro-escepticisme en la darrera dècada es pot interpretar com un enteniment cada cop més lúcid que el projecte europeu no significa per als altres socis exactament ço que els polítics britànics havien proposat al poble.

A més, les regles que dictaven les contribucions pressupostàries eren particularment dures per al Regne Unit. Les normes vigents convertiren el país en el primer contribuent (20,5% del total), mentre que només rebria un 10% de les despeses, representant el país un 16% del PIB comunitari (de la Serre, 1987: p155). La 'refractaritat' dels altres socis a renegociar el tractat no ajudava: llur actitud era una de "[s'ha...] firmat un tractat i *pacta sunt servanda*" (Nicoll i Salmon, 1990: p149). La injustícia percebuda pel poble britànic, procés fortament fomentat per la premsa anti-europea, creà un sentiment d'haver tingut un *"bad start"*.

Un altre element psicològic és el fet que al Regne Unit no es presentava l'adhesió al Mercat Comú com un gran assoliment, sinó més aviat com un últim recurs, ja que una unió econòmica amb la Commonwealth i EEUU semblava poc beneficiosa (explicat al sisè capítol). La necessitat percebuda de mercats grans i industrialitzats per als productes britànics feien una política d'aïllament poc atractiva. Tanmateix, a "casa" s'experimentava les circumstàncies sota les quals el país havia entrat com a humiliants, només acceptables per la manca d'una alternativa convincent (Nicoll i Salmon, 1990).

Finalment, el *timing* de l'entrada britànica fou poc propici a l'euroentusiasme: si els "sis" formaren la unió just abans de l'aparició d'un miracle econòmic, en bona part atribuït al procés d'integració fins si l'existència d'un vincle causal entre els dos processos és dubtosa, una greu crisi econòmica internacional seguiria l'absorció del Regne Unit. D'aquesta forma, tot i no tenir res a veure amb l'adhesió com a tal, es pot desenvolupar escepticisme o optimisme arran de les circumstàncies econòmiques que marquen un país durant i després de la seva incorporació a una unió (de la Serre, 1987). A Irlanda s'evità la formació de tals sentiments degut a la utilitat que va

representar la quantitat molt significativa de fons que el país rebé de la Comunitat Europea. Nogensmenys, es podria aplicar la lògica econòmica del cas britànic per entendre millor l'euro-escepticisme danès.

En resum, les circumstàncies que acompanyaven l'entrada britànica a les Comunitats i el seu rerafons històric particular han creat una gran discrepància entre l'opinió pública britànica i la de la resta del continent. Els polítics com Tony Blair, marcadament més pro-europeu que els ciutadans que representa, estan contínuament restringits per l'euro-escepticisme de la població, el filtre polític funcionant amb eficàcia. A Irlanda, si no fos pels importants beneficis econòmics percebuts en aquell país, potser la situació seria similar.

Altres Casos

Thody (1997) dóna una llista de factors que han influenciat l'opinió popular envers la integració europea d'una gamma àmplia de països de la part occidental del continent. Les diferències entre els socis, fora del Regne Unit, essent molt menys significatives que entre aquest i aquells, la descripció no necessita un tracte força detallat. La seva llista, de totes formes, conté molts punts altament subjectius i interpretables. Es donaran les conclusions de Thody aquí, encara que convé tenir en compte que les afirmacions semblen més aviat conjectures per causa de l'absència de proves contundents. Onsevulga s'hagi afegit material d'altres autors, estarà explícitament indicat.

Segons Thody (1997) i McCormick (1996), l'entusiasme alemany i italià està basat en la cerca d'una nova identitat acceptable després de les atrocitats de la Segona Guerra Mundial. Essent "bons europeus", aquestes nacions podien reconciliar-se amb la resta de la família europea (sobre la situació d'Itàlia també: Romero, en *Milward et al*, 1994; Alemanya: Weigall i Stirk, 1992). En el cas italià això anava acompanyat d'una sensació d'inferioritat degut als desperfectes de la política italiana, proporcionant-li Europa una forma d'integrar-se en un sistema més avançat. La postura austríaca era similar encara que les consideracions de política exterior no permeteren l'ingrés a les Comunitats durant moltes dècades.

A Holanda, Bèlgica i Luxemburg, la grandària reduïda d'aquests països i llur dependència consegüent dels veïns suposadament creà una sensació que Europa era imprescindible per al benestar econòmic dels ciutadans dels països en qüestió. Les experiències de les Guerres Mundials devien ajudar en aquest respecte.

Els francesos serien més euroescèptics degut a la grandesa de llur imperi colonial que va durar fins als anys 60. En aquest sentit, encara que un focus cultural extra-europeu no es podria transformar en resultats integracionals pràctics a causa de pressions econòmiques, el cas francès s'assembla parcialment al britànic. La invasió alemanya, la pobresa de les ex-colònies, i nivells més alts de tot tipus de contacte amb els veïns, amb sistemes educatius, jurídics i polítics similars, explicarien la diferència amb el Regne Unit.

L'entusiasme irlandès es basa suposadament en l'oportunitat de modificar el seu focus comercial i cultural després de tants segles de dominació britànica. Fins després de la independència de la República, el país s'havia quedat dins l'ombra econòmica i política del seu gran veí. La integració europea constituiria una forma d'alliberar-se, finalment, de la influència anglo-saxona, integrant-se en un altre bloc internacional.

Per a Espanya i Portugal, l'euro-entusiasme es basava en l'avinentesa de posar fi a la idea que "Àfrica comença als Pirineus", proporcionant la integració a Europa una oportunitat important de democratitzar i fer avançar el sistema econòmic, polític i social dels dos països. Evidentment, l'adhesió a les Comunitats també donà un impuls fort al prestigi de les dues ex-dictadures.

A Grècia trobem una situació similar, amb la diferència important que l'esquerra sol ser més euro-escèptica que als dos països anteriors. Encara que el país és conscient que el fet de ser membre de la UE l'enforteix a l'esguard de arquerival Turquia (Thody, 1997), hi ha a Grècia "una reacció intensa contra [una...] història de 150 anys d'intervenció estrangera" (Verney, en *Gaffney*, 1996: p173). La independència recent del país, llavors, creà refractaritat entre el poble a qualsevol tipus de dominació forastera, si bé aquests sentiments estan minvant amb la transformació de Grècia en un país modern i occidental, amb prestigi internacional.

L'actitud recelosa dels escandinaus pel que fa a la integració europea troba la seva explicació en el fet que els danesos, suecs i finlandesos es consideren d'una altra tradició cultural i lingüística (Thody: 1997; Gstöhl: 2000). A més, mercès a l'alt nivell de vida als països nòrdics, la integració europea no sembla tan imprescindible com en d'altres casos. A Dinamarca (ingrés a la CEE: 1972) es donà un procés similar al Britànic pel que fa a la presentació de la integració europea com un projecte econòmic (Gstöhl, 2000). En ambdós països el focus cultural, en combinació amb altres factors, feia que un altre tipus de presentació haguera pogut provocar un "No" contundent de la població. El ràpid desenvolupament de la CE als anys 80, degut als quals ja no es podien amagar els importants trets polítics i institucionals que la integració revestia, causaren una contrareacció euro-escèptica semblant a la britànica. Els suecs i finlandesos, els quals entraren a mitjans dels 90, estaven mentalment millor preparats.

La població de Noruega i Islàndia, degut a la independència tardana d'aquestes dues nacions (l'any 1905 i 1944 respectivament), seguint segles de dominació forastera, esta marcada per un alt grau de recel vers el concepte d'annexar-se a alguna unió (Milward 1992; Gstöhl 2000). Els noruecs passaren la majoria de la seva història nacional lluitant contra la danificació o suedificació del país. L'euroescepticisme està basat sobretot en la seva perifèria rural, la menys afectada per influències estrangeres. Segons Pérez Bustamante el rebuig a "l'Europa Unida" per part de l'electorat noruec emana d'aquest tipus 'd'afirmació nacional' (1997). A més, a Islàndia la distància física del continent europeu ajuda al sentiment de separació mental.

Als suïssos els preocupa molt els efectes que l'entrada a la UE podria arribar a tenir sobre el seu sistema polític idiosincràtic: temen que aquesta redueixi la llibertat legal dels cantons, que limiti la influència d'aquests sobre la legislació federal i que provoqui una transferència de poder del nivell cantonal al govern federal. A més, com les lleis europees tenen prioritat sobre les lleis nacionals, es podria restringir la pràctica extremadament estesa de referèndums i iniciatives. Tanmateix, hi ha una diferència notable entre els *romands* (lleugerament més pro-europeus) i els alemanyoparlants (més aviat anti-), i, sobre un altre eix, entre la població urbana d'una banda (pro-) i la rural (anti-) de l'altra.

General

És molt possible que la rivalitat entre Europa i EEUU hagi enfortit els sentiments pro-europeus d'una part important dels ciutadans. Si això és veritat, també es pot conjecturar que aquest efecte fou molt més feble al Regne Unit, on si més no fins recentment es percebien les relacions amb Washington més aviat com a 'complementàries', en lloc de 'competitives'.

Uns quants partits, com el Vlaams Blok, seleccionaren un altre 'enemic': els estrangers no-blancs. L'euro-entusiasme de certes d'aquestes agrupacions racistes es basa en la idea d'una Europa unida, blanca evidentment, com una fortalesa contra la immigració no-Europea.

Conclusions

En línies molt generals es pot concloure de les dades de l'eurobaròmetre que aproximadament la meitat de la població europea creu que la integració del continent, hi inclòs els elements polítics i institucionals, ha sigut beneficiós. La majoria vol que el procés progressi, fins, en molts casos, més ràpidament que la celeritat actual. Evidentment, les reaccions varien d'allò més segons el país. Una minoria forta d'entrevistats mostra actituds euro-escèptiques. La comparació d'aquestes dades amb la resta dels continents, nogensmenys, genera el problema que qualsevol tipus d'enquesta fora d'Europa indaga l'opinió pública pel que fa a un projecte gairebé exclusivament econòmic, cosa que impossibilita una contraposició útil amb el cas europeu.

Llatinoamèrica

Limitant-se les zones integrades llatinoamericanes a l'àmbit econòmic, no tenim disponibilitat de dades estadístiques com les europees. Com que la integració econòmica gairebé no toca la identitat nacional de la població afectada, no solem veure reaccions particularment fortes. Hi ha d'haver algun cas d'integració que inclogui forts elements polítics a Llatinoamèrica perquè puguem avaluar els efectes que tal fenomen produiria en l'opinió pública. Nogensmenys, tot i no ser comparables ja que es basen en actituds envers la integració *econòmica*, es donaran ací els resultats del Llatinobaròmetre:

Bolívia	71
Colòmbia	84
Equador	80
Perú	80
Veneçuela	78
Comunitat Andina	78,6

A la Comunitat Andina veiem que una mitja de 78,6 dels entrevistats contestà "molt a favor" o "quelcom a favor" a la pregunta "Està Vostè a favor, o en contra de la integració econòmica dels països d'Amèrica Llatina?", una clara majoria a tots els països. A Mercosur, el suport és una mica més fort, la mitja totalitzant un 79,5% (les dades provenen del Latinobarómetro 1998). Els xilens són encara més entusiastes, un 88% declarant-se molt o quelcom a favor de la integració econòmica del continent.

Argentina	86
Brasil	74
Paraguai	87
Uruguai	71
Mercosur	79.5
Xile	88

Com assenyalat abans, nogensmenys, cal molta cura amb aquestes xifres, ja que el tipus d'integració estudiat aquí no inclou elements polítics o institucionals d'importància.

Àfrica

Pel que fa menció a Àfrica, i més específicament, Ecowas, una suposició sovint esmentada és que l'experiència tan recent d'opressió colonial per part dels europeus ha creat algun sentiment pan-africà que recolza la integració. Així Alhaji Ghali Umar Na'Abba afirma que "una de les herències més doloroses del colonialisme a Àfrica és la divisió atzarosa de pobles que fins aquell punt compartien zones culturals, lingüístiques, econòmiques o polítiques. [...] Els intents d'agrupar diversos governs africans perquè es dediquin a un objectiu comú sempre estan motivats pel desig fort de redescobrir la nostra identitat comuna i acomplir la passió patriòtica dels nostres nacionalistes africans" (del Discurs de Benvinguda a la Tercera Conferència de Parlaments d'Àfrica Oriental; 29-31 de maig de 2001). Segons el *African Development Forum* els africans se senten propers els uns als altres ja que "molts països africans comparteixen històries institucionals i legals. Tendeixen a fer servir les mateixes llengües. Les qualificacions concedides per llurs sistemes educatius són en grans línies compatibles. Hi ha relativament poques barreres socials i culturals a la migració, matrimonis mixtos i socialització. [...] Hi ha una unitat cultural real, junt amb una apreciació genuïna de la diversitat cultural del continent" (2002). Per més que els textos precedents semblen força utòpics i es podrien criticar algunes de les seves afirmacions amb prou escepticisme, ens donen un bon exemple de les emocions idealistes que el colonialisme ha generat.

Encara que resulta difícil comprovar un vincle amb aquests sentiments, les entrevistes de l'organització "allafrica" conclogueren que "els entrevistats estan en la seva gran majoria a favor [de la integració], justificat per la pau, l'estabilitat i la prosperitat econòmica" (pàgina web: http://allafrica.com). En concordança amb el cas llatinoamericà, aquests resultats no són directament comparables amb les dades europees degut a les diferències substancials respecte del nivell d'integració de les dues regions.

Conclusions

En aquest capítol hem estudiat tres fenòmens que solen afectar l'opinió popular a nivell general. El primer era la (a)simetria d'una unió (proposada): s'ha conclòs que com més asimètrica és una unió, més difícil resulta la seva integració, posat que hi ha identitats nacionals ben formades. En aquest sentit, les zones més simètriques de les estudiades són Caricom i la Comunitat Andina. Mercosur i Ecowas són casos altament idiosincràtics i difícils d'analitzar en aquest sentit. La Unió Europea es podria descriure com a moderadament asimètrica, causant preocupació profunda entre els ciutadans degut al seu alt nivell d'integració política i institucional. Austràlia i Nafta, i particularment aquest darrer, són les zones més asimètriques de la nostra mostra, cosa que obstaculitza substancialment llur procés d'integració. La situació oceànica no es deixa avaluar, ja que per a jutjar la (a)simetria de la zona s'hauria de saber abans quin estats participarien en un projecte d'integració.

El segon procés que hem analitzat era la resistència a la integració basada en la por a la pèrdua de la identitat nacional. Aquest tipus d'oposició a la integració va en funció del nivell d'integració política i institucional, amb la mateixa condició prèvia de l'existència de fortes identitats nacionals. Evidentment, els projectes d'integració econòmica solen produir poca resistència d'aquest tipus, però ella endureix ràpidament quan la integració entra en àrees que normalment s'associen amb les funcions bàsiques de l'estat-nació. Degut a la natura del fenomen, ara com ara només es pot presenciar a Europa i, per raons excepcionals explicades abans, a Canadà.

Finalment, hem estudiat com el focus cultural facilita i dificulta el procés d'integració. Com hem assenyalat anteriorment, els arguments relatius al focus cultural es veuen fàcilment anul·lats per qüestions econòmiques o d'asimetria. A la llum d'aquest fet, Mercosur, la Comunitat Andina, i Oceania tenen un avantatge en comparació amb les altres zones. El focus cultural d'Ecowas és encara relativament "colonial", mentre que a Nafta i Austràlia-Nova Zelanda la asimetria cancel·la el focus cultural, si més no raonant des del punt de vista dels socis petits. A la UE un intrafocus cultural és present entre els països de l'Europa central amb poca història colonial. Els grans ex-colonitzadors, menys el Regne Unit, veuen l'explotació integracional dels seus llaços culturals impossibilitats per la pobresa de les ex-colònies en qüestió. Només Gran

Bretanya té ex-colònies que pertanyen al primer món, i, per això, té una alternativa disponible. A Irlanda, formant part del mateix focus anglo-saxó, les consideracions econòmiques cancel·len les qüestions culturals. A més, tot i no tractar-se de llaços colonials, un intrafocus escandinau existeix en alguna mesura, i ha sigut, en algun moment, una alternativa a la integració europea. El focus cultural del Regne Unit tant com del món escandinau ha donat marge a diversos tipus d'anti-europeisme.

Després hem analitzat la voluntat popular, a la pràctica, en l'únic cas positiu d'integració polític i institucional, la Unió Europea. S'ha pogut comprovar estadísticament que la Segona Guerra Mundial ha tingut alguna mesura d'influència en la mentalitat europea envers la integració del continent. Dins l'anàlisi dels països socis individuals s'ha accentuat el cas britànic degut a la seva idiosincràsia, amb una breu descripció dels altres casos. Hem fet una ullada a les actituds dels llatinoamericans envers la integració econòmica i al rerafons del cas d'Ecowas.

Encara que hàgim acceptat la influència de la Guerra a Europa, no podem concloure amb contundència que l'opinió popular europea hagi sigut més favorable a la integració política que la població d'altres continents fins que les altres zones integracionals entrin en una fase d'integració política i institucional. Només quan es doni això, podrem estudiar estadístiques fiables que puguin comprovar aquesta hipòtesi.

De moment, podem concloure que a Nafta i Austràlia-Nova Zelanda la asimetria del sistema obstaculitza substancialment el progrés de la integració, malgrat el focus econòmic positiu. A Caricom i la Comunitat Andina, tant el focus cultural com la simetria de la zona són propicis a més integració, però hem d'esperar fins que això ocorri per poder establir quines reaccions hi haurà contra la pèrdua percebuda de la independència i cultura nacional. A Mercosur i Oceania, per diferent raons, les conclusions no es deixen treure fàcilment. Finalment, a Europa tant la asimetria moderada de la zona com diverses qüestions relacionades amb el focus cultural han dificultat, però no paralitzat, el procés integratiu. A més, degut a l'alt nivell d'integració política, la por a la pèrdua de les cultures nacionals és més forta ací que en d'altres unions. Això, tanmateix, és un *efecte* de l'èxit de la integració, si bé també funciona com a nosa en termes de més integració al futur.

Com hem establert que l'electorat és sinó "un sancionador passiu" del procés d'integració cal tenir en compte que totes les qüestions precedents només tenen importància per als polítics quan causen tanta oposició al procés que el fet de seguir amb les propostes posaria en perill la reelecció del polític implicat. Per la mateixa lògica, una opinió popular positiva no necessàriament *causa* cap integració. Tanmateix, dins un sistema democràtic, la resistència majoritària a una proposta d'integració, a la llarga, sí és capaç d'aturar el procés. Aquesta variable, en aquest sentit té una funció similar a un "veto".

Havent explicat l'essència del que configura l'opinió pública, i el paper que aquesta juga dins el filtre polític, passarem ara al segon factor: les consideracions geo-polítiques.

DOTZÈ CAPÍTOL: LES CONSIDERACIONS POLÍTIQUES

La finalitat d'aquest capítol és donar un traçat del rerafons polític que marcava les zones estudiades durant la presa de decisions integracionals clau. Com a conseqüència, aquest capítol es basa més que altres en una avaluació de factors conjunturals, sense indagar gaires estructures teòriques subjacents. L'únic procés generalitzable que es discerneix clarament a la gran majoria dels casos és la cerca de més força dins l'arena internacional a través de la unificació de recursos.

Força mitjançant la Integració

Mentre que la gran majoria de les consideracions polítiques que regeixen les zones mostrejades són factors independents, aquest fi es troba gairebé arreu. L'objectiu dels governs nacionals en qüestió és enfortir la veu i el pes geo-polític de llur país a través de la unificació de recursos amb altres estats. La recerca de Langhammer i Hiemenz (1990) recolza la importància d'aquesta consideració, mencionant-la aquests com un (i el primer) dels tres beneficis no-econòmics de les zones integrades regionals. Segons ells, els socis, havent unificat llurs recursos, es veuen més capacitats per a demanar accés a altres mercats, resistir-se a les demandes d'accés a llur propi mercat per part dels no-membres, i incrementen el seu poder de vot en els fòrums internacionals.

La força d'aquesta consideració hauria d'estar negativament correlacionada amb la grandària i la riquesa del país, puix que les negociacions internacionals, ja siguin bilaterals o multilaterals, requereixen recursos financers i humans substancials (Kim, 1999). Evidentment, tant els països petits com els que estan en vies de desenvolupament tenen un inconvenient en aquest sentit, particularment pronunciat en els casos marcats per ambdues 'desgràcies'. Llavors, aquesta consideració geo-política hauria de ser particularment rellevant als petits països pobres.

Basant-se en els treballs de Schiff i Andriamananjara, Kim suggereix que "com el món s'ha integrat cada cop més i el nombre d'afers que s'han de tractar en l'àrea internacional ha crescut, l'incentiu per als països petits d'integrar-se amb llurs veïns

ha crescut també" (1999: p20). Així, la globalització progressiva del món hauria d'enfortir el pes d'aquest factor dins la gamma de consideracions polítiques. Segons Kim, la seva força, apart d'estar vinculada amb la grandària i riquesa del país en qüestió, està positivament correlacionada amb l'homogeneïtat dels interessos, els costos implicats en les negociacions internacionals, i el nombre d'assumptes per tractar. Tenint en compte el paradigma teòric d'aquest fenomen, passarem a l'anàlisi pràctica dels casos de la mostra.

Europa

Pel que fa a l'experiència integracional europea, tenim molts 'punts' a estudiar, seguint el traçat donat al tercer capítol. La gamma d'esdeveniments comprèn la creació del Benelux; el Tractat de Roma; la formació d'Efta; el Compromís de Luxemburg; l'Acta Única Europea; el Tractat de Maastricht; i el Tractat de Niça. Estudiant-los de forma cronològica, començarem ací amb el primer projecte integracional de la postguerra: el Benelux.

El Benelux

Encara que els incentius econòmics expliquen bona part de la construcció de la Unió Econòmica del Benelux, hi ha havia una consideració geo-política específica que tingué alguna rellevància en el procés, ja estudiada de forma teòrica en la secció anterior. Els tres països del Benelux, petits fins segons els estàndards europeus, esperaven enfortir el seu pes geo-polític mitjançant la formació d'una posició única en diversos tipus de negociacions. En les paraules de Tamames "en unir-se, la força de negociació tripartida passà a ser molt major que la dels països per separat". Parlant específicament de la formació de la Comunitat Econòmica Europea afirma que "així, el Benelux pogué presentar-se a les negociacions de creació de la CEE com un sol mercat de 21 milions d'habitants, amb un PIB pròxim al d'Itàlia i amb un volum de comerç exterior superior als de França i Itàlia" (1994: p30). Segons Milward, el pes que la posició conjunta atorgava als tres països també era un mitjà d'influenciar amb més èxit les polítiques dels aliats, i, en diversos sentits, les de la gran veïna Alemanya.

El Tractat de Roma

L'autor concorda amb la crítica moravcsikiana a moltes interpretacions del Tractat de Roma, en el sentit que sovint se sol imputar l'existència de l'acord a diverses consideracions geo-polítiques sense estudiar a profunditat la importància que aquestes han tingut dins la presa de decisions dels polítics. La recerca força detallada de Moravcsik (1999) demostra que el paper de les consideracions geo-polítiques ha sigut d'alguna importància, però que sovint hom l'exagera.

Així, hi ha algunes indicacions que l'amenaça de la Unió Soviètica va fer la unificació del continent més atractiva, per tal d'enfortir la part occidental d'Europa contra una invasió comunista potencial (Weigall i Stirk, 1992; Moravcsik, 1999; Richardson, 1996; McKay, 1999; Kim, 1999). D'altra banda, s'ha de tenir en compte que la por a tal envestida minvà considerablement arran de la mort d'Stalin al 1953. El fracàs de la Comunitat Europea de Defensa confirma que aquesta consideració només pot haver tingut rellevància secundària: si un atac soviètic era una amenaça tan temuda, perquè es rebutjà un mitjà de protecció que hauria sigut molt més eficaç que la CE en termes militars?

De la mateixa manera la idea de fixar Alemanya dins un marc institucional superior sembla haver revestit alguna importància (Lynch, en *Milward et al*, 1994; Milward, 1992; Weigall i Stirk, 1992; Richardson, 1996; Moravcsik, 1999; Anderson, en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997; McKay, 1999; Kim, 1999). En les paraules d'Adenauer, la integració europea "protegeix Alemanya de si mateixa" (citat en Moravcsik, 1999: p94). A més, vist des d'un punt de vista alemany, un marc europeu proporcionava al país un mitjà d'exercir alguna mena d'influència geo-política, tabú a títol personal poc després de la Segona Guerra Mundial. La majoria dels polítics alemanys estaven d'acord amb aquests fins, per bé que els socialistes eren més aviat escèptics sobre la integració europea, ja que un projecte capitalista com la CE generaria segurament un veto soviètic a la reunificació tan desitjada amb l'Alemanya Oriental. Arran del reconeixement de la impossibilitat d'arribar a un acord amb la gran potència de l'Est després del viatge d'Adenauer a Moscou l'any 1955, els socialistes acceptaren la necessitat d'una unió que vinculés Alemanya als seus veïns occidentals de forma permanent. Probablement tots els participants reconeixien, en

graus diferents, la importància d'aquesta consideració i la precedent (Moravcsik, 1999).

Una altra consideració específicament del Benelux era la implicació dels estats petits dins la geo-política europea. Després del fracàs de la Comunitat Europea de Defensa, el primer ministre francès Mendès-France negociava cada cop més de forma bilateral amb la República Federal d'Alemanya, culminant aquest fenomen en l'acord franco-alemany del 26 d'octubre de 1954. Holanda, Bèlgica i Luxemburg temien que així s'estigués creant una Europa regnada per l'eix París-Bonn sense que els països petits poguessin influenciar-ne les decisions. Per això, la Comunitat Econòmica Europea, la proposta de realització de la qual venia originalment dels països del Benelux, els assegurava als estats de menor pes una veu dins la presa de decisions (Milward, 1992).

L'Acta Única, El Tractat de Maastricht i el Tractat de Niça

Els resultats de la recerca de Moravcsik indiquen que les consideracions geo-polítiques tenien molt poca importància durant l'elaboració de l'Acta Única i el Tractat de Maastricht. Les seves conclusions semblen intuïtivament lògiques si considerem la natura extremadament econòmica de l'avanç integracional que preveia l'Acta Única i de la decisió d'adoptar una Moneda Única, formalitzada en el Tractat de Maastricht. Tanmateix, sembla que hi hagués alguna influència secundària de les consideracions geo-polítiques alemanyes: com que Alemanya va ser el 'culpable principal' de la Segona Guerra Mundial, la República Federal tingué un problema de política exterior durant tota la seva existència en el sentit que es veia amb recel qualsevol intent alemany d'arribar a la posició d'importància diplomàtica que corresponia al seu nombre d'habitants i poder econòmic. Aquest estatus 'semi-sobirà' (Moravcsik, 1999) feia la integració política d'Europa una opció atractiva, ja que mitjançant el pes extraordinari de la República Federal dins la Comunitat Europea es podia practicar una política exterior de molta més rellevància a través de les institucions europees. Aquesta consideració probablement contribuí a l'actitud positiva del país envers les implicacions polítiques d'ambdós acords. És de notar ací,

tanmateix, que les postures políticament motivades de la República Federal mai no contradeien els seus interessos econòmics (*indidem*).

Com s'ha explicat abans, el Tractat de Niça obeïa a la lògica d'incrementar l'eficàcia de la Unió. Per això, les consideracions econòmiques i polítiques darrere el tractat conformen amb els objectius generals de la UE, descrits en aquest capítol (amb respecte a les consideracions polítiques), i al sisè (pel que afecta a les econòmiques).

Una consideració general que sembla haver influenciat el procés integratiu europeu durant tot el seu desenvolupament és l'enfortiment de la veu del continent per via de la seva federalització. El continent més important, amb molt, des de l'època medieval, Europa es va quedar reduïda a una posició de rellevància secundària entre la Unió Soviètica i Estats Units arran dels esdeveniments del segle vint. La unificació de la zona donà l'oportunitat als participants de re-establir Europa com un de les grans potències del món (Trevor i Salmon, 1990; Milward, 1992). Defensant la importància d'aquesta consideració, Milward esmenta que "a la fi de la peroració en què demanà al parlament francès que ratifiqués el tractat, era a aquest [...] sentiment que Maurice Faure, ministre d'estat al Ministeri d'Assumptes Exteriors, feia la seva súplica; 'Bé, no hi ha quatre Grans Poders sinó dos; Estats Units i Rússia. Hi haurà un tercer abans del tombant de segle: Xina. Depèn de vostès si hi haurà un quart: Europa.'" (1992: p208).

El Regne Unit

Quant a la incorporació tardana del Regne Unit, el país tenia una consideració geo-política particular que creà escepticisme sobre els beneficis de l'adhesió a les Comunitats: la *Commonwealth*. Havent perdut recentment l'estatus de potència més important del món i formant el centre d'una xarxa global de països connectat de manera més o menys íntima amb 'la pàtria', fins Moravcsik (1999) reconeix que la por a perdre la posició de centralitat en aquests llaços internacionals (bescanviant-la per una d'inferioritat a l'eix Paris-Bonn a Europa) probablement obstaculitzava la firma del Tractat de Roma per part dels britànics. Encara que aquest afirma que els interessos econòmics revestien més rellevància en la decisió, és difícil negar la

importància d'aquesta consideració geo-política, tenint en compte la quantitat de documents governamentals que mencionen aquest argument en defensa de la decisió de quedar-se fora del procés integracional.

A tall d'exemple, en un memoràndum d'Ernest Bevin, Secretari d'Estat d'Assumptes Exteriors en 1950, es declara que "la línia que jo hauré de seguir a Roma s'ha d'ajustar clarament a la política bàsica que el govern de Sa Majestat ha acceptat fins aquest moment i al qual ens hem d'atenir, d'evitar compromisos amb Europa que afectessin la nostre posició com a membre principal de la *Commonwealth*, la nostra relació especial amb Estats Units i les nostres responsabilitats com a centre de l'Àrea Sterling" (Document 3.13; 19 d'Octubre de 1950; en Weigall i Stirk, 1992: p53). El primer ministre MacMillan afirmà que "si una relació més estreta entre el Regne Unit i els països de la Comunitat Econòmica Europea alterés els llaços vells i històrics entre el Regne Unit i les altres nacions de la *Commonwealth* la pèrdua [causada per la incorporació] seria més gran que els beneficis", mencionant després que l'adhesió britànica és impensable sense negociacions anteriors amb 'els Sis' sobre les necessitats de les ex-colònies (Discurs als Comuns, 31 de juliol de 1961; Document 7.7 en Weigall i Stirk, 1992: p127). Evidentment el to d'aquestes citacions reflecteix la dinàmica força negativa d'aquells anys. Les dècades subsegüents presenciarien un canvi apreciable en la retòrica dels polítics britànics en conformitat amb l'ànsia creixent d'afiliar-se a les Comunitats, obstruït pel veto francès. La pujada al poder de Thatcher suposà un retrocés en aquest sentit.

L'Expansió Mediterrània

Tot i que les consideracions econòmiques expliquen de forma prou convincent la decisió per part d'Espanya, Portugal i Grècia d'incorporar-se a la Comunitat Europea, indubtablement hi havia uns aspectes polítics que configuraven llur postura positiva. Presa la decisió d'adherir-se a la CE poc després de la caiguda de les dictadures de Franco, Salazar i els Coronels Grecs, s'esperava que el fet de ser membre de la Comunitat ajudés a mantenir i enfortir la democràcia en aquests països (Weigall i Stirk, 1992). El cop d'estat fracassat a Espanya l'any 1981 recalcava la necessitat de tenir una 'xarxa de seguretat'. Demés, el ser membre de la CE els atorgava un cert

grau de prestigi i respectabilitat a aquests països, mentre que incrementava llur pes geo-polític a nivell global.

Escandinàvia i els Països Alpins

Tant a Escandinàvia com als països alpins hi havia una gamma de factors polítics que destorbava llur entrada a la UE, creant la necessitat d'altres projectes integracionals com Efta i el consell Nòrdic. Començant amb Àustria, el problema era obvi: la política de neutralitat no permetia que el país s'incorporés a una zona capitalista supranacionalitzada (Milward, 1992; Wallace, en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997). Quan el govern austríac expressà el desig d'adherir-se a la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer, la Unió Soviètica s'hi oposà amb fervor. Quant a les Comunitats Europees, la gran potència comunista assenyalà que qualsevol participació per part d'Àustria era totalment inacceptable (Gstöhl, 2000). Com a alternativa 'second best', el país s'ajuntà a Efta al 1959, proporcionant la falta de trets supranacionals d'aquest l'acceptabilitat de tal acte. Després de la caiguda del mur i la desaparició de la Unió Soviètica com a poder mundial, Àustria efectuà la seva sol·licitud d'entrada al mateix any, en 1989. El referèndum corresponent mostrà l'entusiasme pro-europeu de la població, la neutralitat havent sigut un obstacle polític a la integració sense que hi hagués una mancança de *voluntat* en aquest sentit.

A Suïssa diversos factors polítics creen escepticisme sobre els beneficis d'una adhesió a l'Europa integrada. Primerament, hi ha la qüestió de la neutralitat (Wallace, en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997; Milward, 1992). Aquest concepte, a diferència del cas austríac, no és fruit de la imposició de tal estatus per part d'una potència mundial, sinó una elecció pròpia i conscienciada. L'enderrocament de la Unió Soviètica, llavors, no causà un canvi de postura com el que hem vist en el cas del seu veí.

En segon lloc, el sistema polític suís està basat en una democràcia atípicament directa, en la qual la participació dels ciutadans a través de referèndums, iniciatives i peticions és molt més comuna que en d'altres països europeus. Com les lleis comunitàries tenen prioritat sobre les lleis nacionals, es reduiria considerablement les possibilitats d'aquest tipus de participació.

A més, el federalisme suís és un dels sistemes més descentralitzats del continent europeu, amb un grau extremadament alt de poder per a les parts constituents, els cantons i les municipalitats. Ser membre de la UE podria limitar substancialment la

llibertat legal dels cantons, reduir llur influència sobre la legislació federal, i ocasionar una transferència de poder dels cantons al nivell federal (Gstöhl, 2000).

En quart lloc, la idiosincràsia de la seva configuració lingüística (es parla sobretot alemany, francès i italià al país) podria dividir una Suïssa Europea en tres regions que no serien sinó un *Hinterland* llunyà, insignificant i perifèric per a Berlín, Paris i Roma respectivament.

Finalment, a conseqüència del 'lliure espai de moviment' de l'Europa integrada s'haurien d'abandonar les mesures protectores dissenyades per a preservar el medi ambient a través de restriccions dures a l'ús de la infrastructura del país pels transportistes forasters. La ubicació de Suïssa, al cor del continent, sens dubte donaria lloc a un increment important del nombre de camions que farien servir les seves autopistes per viatjar de, per exemple, Alemanya a Itàlia o al revés.

Com a alternativa no-supranacional, el país decidí entrar a Efta l'any 1959, mentre rebutjà l'entrada a l'EEE en referèndum, per motiu de les mateixes consideracions geo-polítiques que configuren el seu escepticisme envers la UE.

Passant a Escandinàvia, a Suècia hi havia diverses consideracions polítiques que obstaculitzaven la seva participació en el procés d'integració europea. En primer lloc, el país estava marcat per un estat de benestar particularment desenvolupat. Així s'interpretava les Comunitats Europees, sobretot entre els esquerristes, com un club capitalista i com una amenaça potencial a l'alt nivell de protecció social de què gaudeixen els suecs (Gstöhl, 2000). En segon lloc, el país seguia una política de neutralitat imposada, tot i que tal concepte s'interpretava amb més llibertat d'acció que a Finlàndia (Svåsand i Lindström, en *Gaffney (ed)*, 1996; Wallace, en *Gowan i Anderson (ed)*, 1997; Milward, 1992). Les dues consideracions, en combinació amb incentius econòmics moderats, configuraven la decisió del país d'esdevenir un dels membres fundadors d'Efta. Tanmateix, la desaparició del comunisme d'Europa possibilità l'entrada sueca a l'Europa integrada, la qual s'efectuà sis anys després de la caiguda del mur. Les preocupacions pel sistema de seguretat social, tanmateix, segueixen essent causa d'escepticisme al país envers el procés integratiu en general.

Finlàndia interpretava la seva política de neutralitat de forma molt més estricte que el seu veí, arran de l'amenaça percebuda d'una invasió soviètica. El Tractat d'Amistat, Cooperació i Assistència Mútua de 1948 entre Finlàndia i la potència comunista consagrà la neutralitat del país. S'interpretava aquest concepte amb tant de rigor que Finlàndia a) no acceptà l'ajuda Marshall, b) ajornà la seva adhesió al Consell Nòrdic al 1957, i la seva incorporació a l'OECD a l'any 1969; c) hagué de firmar un tractat d'associació amb el Comecom com a conseqüència d'haver conclòs un tractat de lliure comerç amb la CE en 1973; i d) no gosava adherir-se a Efta fins al 1986 (membre extern associat des de 1961, evidentment concloent alhora un acord comercial amb Moscou; Gstöhl, 2000). L'entrada finlandesa a la UE pocs anys després de l'ensulsiada del comunisme a Europa suggereix la preponderància d'aquesta consideració dins la decisió inicial de no-implicació en la integració europea (Svåsand i Lindström, en *Gaffney (ed)*, 1996).

L'euroescepticisme noruec està basat parcialment en la situació econòmica idiosincràtica del país, esbossada al sisè capítol. Nogensmenys, dos factors polítics semblen tenir alguna rellevància al costat d'aquestes consideracions econòmiques. Primerament, presenciem un dilema semblant al suec en termes de l'amenaça que la Unió Europa constitueix per a l'estat de benestar extremadament desenvolupat del país, sobretot segons la interpretació de l'esquerra noruega. En segon lloc, el país està marcat en gran mesura per un sistema extens d'ajuts i suport públic a les empreses privades, i de transferències i subvencions regionals (Gstöhl, 2000). La combinació d'alguns desincentius econòmics i aquestes consideracions polítiques ha, a través de l'escepticisme popular, provocat una preferència per la integració intergovernamental, essent el país un dels membres fundadors d'EFTA i de l'EEE.

A l'igual que a Finlàndia, la construcció de l'estat de benestar islandès és un fenomen més recent que als altres països escandinaus, amb un sistema menys generós. A més, el país suspengué la seva política de neutralitat al 1941, incorporant-se a l'OTAN l'any 1949. En aquest sentit, dos obstacles presents en d'altres països escandinaus tenen menys força en el cas islandès. Les causes de la refractaritat islandesa pel que fa a la integració europea són predominantment econòmiques, explicades al sisè capítol. EFTA i l'EEE, tanmateix, eren alternatives acceptables.

Com suggereix la recerca de Sørensen, els diversos intents de construir una Unió Escandinava (sempre basada en estructures essencialment intergovernamentals) reflectien consideracions econòmiques, no geo-polítiques. "Les percepcions de la necessitat de desenvolupament industrial a major escala conjuntament amb la provisió d'una mesura de protecció per a la indústria ja havia persuadit els Socialdemòcrates i sindicats d'hora en l'època de la postguerra a considerar la cooperació nòrdica. El munt de plans de crear una Unió Duanera Nòrdica entre 1948 i 1957 eren en gran mesura un projecte Socialdemòcrata construït per l'avenç internacional de llurs objectius d'industrialització, tot i que embolicats en clixés ideològics sobre la unitat escandinava. D'ençà de l'inici del Pla Marshall al 1948 el projecte estava redactat en termes integracionistes perquè agradés als americans, però els arranjaments planificats per a la Unió Duanera Escandinava projectada eren de fet totalment intergovernamentals" (Sørensen, en *Milward et al.*, 1993: p99).

Nafta

En el rerafons que marcava el continent nord-americà durant les negociacions i l'elaboració de la Zona de Lliure Comerç, es poden discernir diverses consideracions geo-polítiques que han tingut alguna influència sobre la decisió de firmar el tractat.

Per al Canadà i sobretot Estats Units Nafta oferia una oportunitat de preservar l'estabilitat de Mèxic, amenaçada tant per factors interns com pels conflictes polítics d'altres països centroamericans. S'esperava assolir aquest objectiu a través de taxes més altes de creixement econòmic, la qual cosa alleujaria les pressions socials existents i recolzaria el règim polític (Skidmore i Smith, 2001). Alhora el desenvolupament econòmic del país ajudaria a suavitzar el problema de la migració legal i il·legal d'importants nombres de mexicans cap al Nord. Així, com un primer pas envers una economia occidental, els negociadors americans exigien que s'esmenessin diversos articles constitucionals perquè les corts de justícia tinguessin jurisdicció en disputes comercials, laborals i medi-ambientals (Butler, 2000). De fet, segons aquest, Nafta ja ha tingut alguna influència notable en termes de la democratització del país.

A més a més, a EEUU i Canadà es veia amb preocupació la situació potencialment desestabilitzadora d'Amèrica Central. Hom percebia doncs cada cop més els beneficis d'ajudar al veí llatinoamericà a convertir-se en un baluard de la democràcia, marcat per una economia capitalista exitosa, a fi de a) tenir una barrera entre les dues zones, i b) per tal d'escampar l'estabilitat que marca el nord del continent a la resta, a través de la influència que Mèxic té dins la zona (Lavagna, 1998).

Demés, el govern d'Estats Units volia consolidar el suport diplomàtic mexicà per a la seva política exterior. És a dir, al passat sovint havien sorgit tensions sobre el paper geo-polític d'EEUU a Llatinoamèrica, sobretot pel que respectava a les crisis polítiques de l'Amèrica Central dels anys 80 i les actituds de Washington cap a Cuba. S'esperava trobar una solució a les fortes tensions que les discrepàncies creaven, suposant que Mèxic no expressaria oposició de forma tan oberta dins el marc d'una zona més integrada (Skidmore i Smith, 2001).

Finalment, una altra consideració, la qual ja hem observat en molts dels casos anteriors, era l'enfortiment de la posició dels membres a les negociacions amb Europa, Japó i el GATT/AGADC (*indidem*, 2001).

Del punt de vista mexicà, la Zona de Lliure Comerç possibilità la institucionalització de les reformes econòmiques del president Salinas, prevenint canvis al futur per part dels successors mitjançant la firma d'un tractat transnacional. A més, Salinas necessitava aprovació internacional per al seu règim, el qual no era exactament l'encarnació de la democràcia. En el context internacional, democratitzant-se molts altres països llatinoamericans, tals com Argentina, Xile i Brasil, Mèxic estava perdent l'estatus que tenia tradicionalment de ser un dels països més avançats a la zona. Finalment, el fet de ser membre d'una zona integrada que incloïa EEUU i Canadà donaria un impuls fort a la força geo-política del país, guanyant influència diplomàtica en comparació amb la resta de Llatinoamèrica i del Tercer Món (*indidem*).

En referència a Xile, les negociacions foren un fracàs quan aquest intentà esdevenir el quart país de la unió per causa de conflictes interns a EEUU. Per negociar un acord de lliure comerç amb tercers països el president estatunidenc necessita, si més no a la

pràctica, l'aprovació del Congrés per a promulgar lleis a través de la "via ràpida". Aquesta no es refereix a la celeritat del procés, sinó a que el parlament no té el dret d'esmenar i adaptar els acords pactats amb altres estats durant el procés de la seva ratificació. Sense aquesta autorització el Congrés podria canviar qualsevol aspecte del pacte, impossibilitant la firma per l'altre país a causa de la inseguretat que això implica. És a dir, pocs governs estrangers firmarien un tractat amb un altre estat si el parlament d'aquest es reserva el dret a canviar el contingut després. Amb la "via ràpida", el parlament ha de votar o bé a favor o bé en contra d'un tractat proposat, però no pot canviar-ne els detalls.

Des de la introducció del sistema al 1974 tots els president estatunidencs havien rebut l'autorització de negociar pactes a través de la "via ràpida", fins que per primera vegada el Congrés la hi negà al president Clinton l'any 1994. El rebuig (sobretot per part dels demòcrates!) provenia de les inquietuds cada cop més fortes sobre els efectes del lliure comerç en termes laborals i medi-ambientals. La denegació de la "via ràpida" fou doncs la causa del fracàs de l'extensió de la zona a l'hemisferi Sud.

Mercosur

Per a Brasil, l'interès geo-polític en la veïna Argentina emanava de l'afebliment de la relació especial que el país tenia amb Estats Units com a soci especial dins Sud Amèrica, efecte que es percep amb força particular en condicions de pau internacional i en absència d'importants conflictes a la part meridional del continent americà. Arran de l'apropament entre Mèxic i EEUU, causat per diversos factors explicats en l'apartat anterior i al setè capítol (consideracions econòmiques), Brasil va perdre el paper que havia tingut com a interlocutor privilegiat entre els països llatinoamericans.

A més, a causa d'una indústria nacional que es troba en la primera fase del seu desenvolupament, feble a nivell internacional però amb bones perspectives per a l'avenir, el país ha anat adoptant cada cop més mesures proteccionistes per donar-li alguna oportunitat d'enfortir-se. Aquestes polítiques, tant en termes de tancament de

mercats, com d'estímul oficial i d'expansió del capitalisme nacional han creat fortes tensions amb els Estats Units (Lavagna, 1998).

Havent perdut la relació especial amb el soci del Nord, el nou focus geo-polític establiria el país més aviat com una gran potència a nivell llatinoamericà, com a conseqüència molt més implicat en afers 'locals' (Skidmore i Smith, 2001).

L'Argentina, en canvi, sortia d'una llarga època d'aïllament polític i diplomàtic, causat tant per les pràctiques repressives de la dictadura de Videla com per la Guerra de les Malvines, entaulada per la mateixa. Havent perdut gran part de la seva respectabilitat internacional, amb una minva paral·lela de la confiança que tercers països tenien en ella, l'Argentina perdé bona part del poder geo-polític que tenia, per molt reduït que aquest fos fins abans de la dictadura (Lavagna, 1998). El canvi de focus envers els països de la seva pròpia regió geogràfica, llavors, era una mesura necessària en el procés de re-establir un paper d'alguna importància geo-política per al país. És a dir, "a l'hora dels suports veritables només Amèrica Llatina, malgrat el menyspreu amb què l'administració financera-militar es mogué en la regió, s'ubica del costat argentí. La transició envers el govern democràtic i finalment el canvi de règim, terminen per modificar [...el] quadre [geo-polític]. Argentina ha de, i així es comprèn, articular aliances fermes i duradores en el seu marc geo-polític, el qual no es sinó Amèrica Llatina" (*indidem*, p88). De fet, segons Skidmore i Smith l'intent de instal·lar-se com una gran potència geo-política a nivell sud-americà, mitjançant la seva integració dins Mercosur, ha tingut força èxit (2001).

Dues altres consideracions importants han tingut algun pes dins les mesures integratives que reflecteixen l'acord bilateral entre Brasil i Argentina, i el seu 'fill' Mercosur: primerament, es veia la integració de les dues grans potències del subcontinent com una forma de reduir les tensions tradicionalment presents entre els dos països. Es veia el veí amb tant de recel que es justificava el paper important de l'exèrcit als dos països, i la reivindicació de recursos considerables d'aquest, amb l'amenaça militar que suposava l'altre país (Kim, 1999). Lavagna tatxa les interaccions entre els dos gegants, al llarg de llur història, d'estar marcades per recel, o en el millor dels casos, per indiferència (1998). Un dels objectius de l'acord bilateral i de Mercosur era doncs la millora de les relacions de seguretat entre els dos països.

Aquest fou assolit en bona part si considerem l'èxit dels pactes de cooperació nuclear produïts pels intents integracionals, malgrat la rivalitat que els dos mantenien en aquest aspecte abans. Un epifenomen interpretat de forma positiva era la reducció del poder dels militars i l'enfortiment paral·lel de la democràcia que tal procés tenia com resultat (Kim, 1999). Malauradament, actes geo-polítics unilaterals (explicats al capítol següent) sense consulta prèvia per part de tots dos governs han provocat noves tensions després de la firma dels tractats d'integració.

La consideració final, importantíssima sobretot per als membres petits de la unió (Paraguai i Uruguai) és el ja conegut increment del pes geo-polític, sobretot en les negociacions interassociatives. Així mateix, conjuntament els països implicats tenen més possibilitats de repel·lir atacs comercials destinats a impedir l'aparició de sectors industrials internacionalment competitius. A més, la unificació del bloc redueix la probabilitat que els membres intentin baixar les seves normes reguladores, de tot tipus, per tal d'atreure inversions estrangeres (Lavagna, 1998).

Caricom

Tot i essent els factors geo-polítics d'importància secundària en la creació i el desenvolupament de Caricom, un factor es destaca clarament com a consideració geo-política preponderant. El Caricom comprèn sobretot illes molt petites, amb nombres menuts d'habitants i economies poc desenvolupades, si més no en comparació amb Occident. La formació de Caricom, llavors, es basava parcialment en el desig d'aquests països petits de tenir una veu més forta a nivell geo-polític i, com a conseqüència, arribar a tenir més pes en l'arena internacional (McCormick, 1996). Així, aquestes "nacions petites del Carib [...] han compartit els costos de negociació i han incrementat llur força en el negoci mitjançant l'establiment de la Comunitat del Carib (Caricom) sota la qual han posat en comú llurs recursos de negociació i han formulat postures de política comunes. Això permetia els estats membres de tenir molta més influència fora de la regió de la que haguera sigut possible si haguessin actuat de forma independent" (Kim, 1999: p21). La rivalitat amb el gegantesc món llatinoamericà reforça la necessitat d'unificació.

La no-entrada de la República Dominicana i la incorporació tardana de Haití i Suriname es deuen a les seves històries colonials diferents. És a dir, el Caricom començà específicament com una associació angloparlant amb històries colonials compartides i sistemes jurídics similars. A més, l'existència d'una federació entre les illes abans de llur independència creà una situació en què la seva agrupació inicial segons el sistema colonial anterior semblava lògica. Així mateix, es veu un procés semblant a Ecowas, amb la divisió prèvia entre ex-colònies franceses, angleses i portugueses, la qual segueix existint en molts aspectes. Finalment, la negativa de les Bahames a adherir-se fins al 1983 es basava en consideracions econòmiques, explicades a la segona part d'aquesta tesi.

El Pacte Andí / Comunitat Andina

Havent-se produït la formació del Pacte Andí principalment arran de (febles) incentius econòmics, el desig de tenir una veu més forta al món sembla haver sigut l'única consideració geo-política d'alguna rellevància. Així Devisscher, analitzant els objectius polítics de la unió, arriba a la conclusió que l'únic amb alguna força explicativa era que s'emprendria "una major concertació i acció conjunta en front a grups de països extraregionals" (2001, Secció 5).

A banda del precedent, les consideracions geo-polítiques expliquen la totalitat de l'ampliació de la unió i la seva pèrdua de membres. Primerament, l'entrada tardana de Veneçuela l'any 1973 es deu a l'estratègia geo-política del país en aquella època. És a dir, des de la presidència de Rómulo Betancourt (1959-1964), del partit 'Acción Democrática', la política de relacions exteriors de Veneçuela estava marcada per la no-acceptació de cooperació amb països de la zona desproveïts de règims democràtics, política anomenada 'la Doctrina Betancourt'. Aquesta política s'ha d'entendre com una mena de rebuig a la dictadura de la qual el país acabava de sortir, essent Betancourt el primer president democràtic des de la pujada al poder dels militars l'any 1948. Amb la incorporació de Veneçuela al Pacte Andí es cancel·la oficialment la doctrina, ja que tres dels membres de la unió, és a dir el Perú, Equador i Bolívia, estaven en plena dictadura.

La sortida xilena del Pacte Andí estava basada en els canvis radicals de la política econòmica del país. El nou règim dictatorial del general Pinochet instal·là una forta doctrina neo-liberal al país, la qual incloïa l'obertura econòmica del país a la resta del món, recalcant el paper de l'empresa privada en l'economia i reduint tot tipus d'intervenció estatal en aquesta. Les restriccions que imposava el Pacte Andí, el qual aspirava a crear per exemple una zona duanera i defensava diversos tipus de proteccionisme, feien que el govern xilè es veiés obligat a retirar-se de la comunitat. En les paraules de l'organització 'Chilesat' (una proveïdora de notícies referents a Xile per via d'internet): "l'opció bilateral fou reafirmada, mentre es desplaçava el projecte d'integració americana a través dels instruments existents, perquè la seva rigidesa els feia poc compatibles amb els objectius d'obertura econòmica i liberalització de mercats en què Xile estava aferrissat" (pàgina web: www.chilesat.net). A causa de la incongruència entre els models econòmics preferits, Xile es retirà del Pacte Andí el 30 d'octubre de 1976.

La República del Perú estigué tres anys fora del Pacte Andí (1992-1995), arran de l'*autocop* del President Fujimori. És a dir, Veneçuela suspengué les relacions diplomàtiques amb el país, mentre aquest es negava, com a conseqüència, a complir els compromisos comercials recollits en els acords integracionals. A més, al gener de 1995 es produí la guerra entre Equador i Perú, causada per una disputa territorial a la vall de l'alt Cenepa, agreujant substancialment la crisi. Després d'intenses negociacions es reincorpora el Perú més tard el mateix any.

La inestabilitat de la Comunitat Andina, exemplificada amb les retirades sobtoses del Perú i de Xile, tot i reflectint en gran part consideracions polítiques, demostren l'efecte del baix grau d'intercanvi comercial entre els socis. A la Unió Europea, per exemple, malgrat la presència de conflictes ideològics importants, la retirada d'un dels membres semblaria poc creïble fins en situacions de fortes tensions polítiques, ja que les relacions econòmiques entre els membres, amb la riquesa i oportunitats comercials que aquestes aporten, obstaculitzen considerablement la traducció de pressions polítiques en una secessió unilateral. A la Comunitat Andina l'escassesa relativa d'incentius econòmics enforteix el pes de les consideracions (geo-)polítiques, donant als governs membres una possibilitat més realista de tallar les relacions establertes.

Ecowas i Senegàmbia

L'objectiu geo-polític preponderant d'Ecowas és el manteniment de l'estabilitat política de la regió, tant en termes de recolzar els règims que estan al poder com en prevenció de guerres intra- i interestatals. Aquest fi està consagrat en el Tractat d'Ecowas, ja que els principis fonamentals de la unió inclouen "la no-agressivitat entre els estats membres", "el manteniment de la pau, estabilitat i seguretat regional a través de la promoció i l'enfortiment del bon veïnatge", i "la resolució pacífica de disputes entre els estats membres, cooperació activa entre països veïns i la promoció d'un medi ambient pacífic com a requisit per al desenvolupament econòmic" (article 4 d,e,f del Tractat de 1993). L'alta freqüència sobretot de guerres civils i cops d'estat violents a la zona fan l'organització supranacional un mitjà interessant de preservar la pau i el poder de l'èlit política.

Amb aquesta finalitat present es creà EcoMog, una força pacificadora que intervingué, per exemple, en les crisis respectives de Serra Lleona i Libèria. A més, es firmaren els protocols relatius a la no-agressivitat (1978) i l'ajuda mútua en termes de defensa (1981). Aquests obliguen als membres a abstenir-se d'amenaces i de l'ús de violència entre els socis; a desistir de recolzar, fomentar o tolerar actes de subversió en d'altres estats membres; a buscar solucions pacífiques a les disputes entre els socis; a defensar als altres membres en cas d'agressió externa; i a construir una força militar comunitària al seu efecte. Aquest 'exèrcit' pot intervenir també en conflictes armats entre dos membres si un acord pacífic sembla improbable, i en cas de problemes militars intraestatals posat que els insurreccionistes reben suport des de fora, particularment si és probable que el conflicte posi en perill la seguretat i pau de la comunitat (Yoroms, 1999).

La Confederació Senegambiana es troba en una situació altament idiosincràtica pel que respecta a la divisió del pes entre les consideracions econòmiques i polítiques: la Gàmbia proposà la confederació gairebé exclusivament a causa de pressions de tipus polític, mentre el Senegal l'acceptà degut a les oportunitats econòmiques potencials. Més específicament, dissidents musulmans efectuaren un intent de cop d'estat a la República de la Gàmbia al juliol de 1981 per tal d'establir d'una banda una república musulmana i d'eradicar, de l'altra, les pràctiques de corrupció tan comunes al país.

Aquesta amenaça política feia que el president de la República, Dawda Jawara, invoqués l'ajuda militar del seu gran veí. Les forces senegaleses entraren a la Gàmbia i desferen la revolució (www.omze.com).

Aleshores, la lògica de la confederació proposada era que el Senegal garantís la seguretat del règim gambià a canvi de diverses concessions econòmiques, sobretot en l'àrea de la reducció del contraban entre els dos estats (Bach, 1999), explicat amb més profunditat al novè capítol. L'amenaça militar interna, de fet, implica que es pot explicar aquest cas amb la recerca de Riker. La inclusió de la unió en la mostra es basa, llavors, en les consideracions *econòmiques* de Senegal.

El CER i la Resta d'Oceania

El tractat de lliure comerç entre Austràlia i Nova Zelanda, el *Closer Economic Relations Treaty*, reflectia gairebé exclusivament consideracions econòmiques. En cap document estudiat s'han trobat referències a altres factors, els quals també són absents de les justificacions públiques i del preàmbul del tractat.

Evidentment, la inexistència d'una zona integrada d'alguna rellevància entre les illes petites d'Oceania impossibilita indagar quins eren els objectius de tal unificació. Les úniques observacions que calen fer aquí és que les consideracions geo-polítiques no han sigut el suficientment importants com per generar un debat sobre el tema, i que durant tota la recerca efectuada no s'ha trobat cap referència a tals consideracions ni en els documents acadèmics ni en la premsa.

Conclusions

Al llarg de l'anàlisi de les diferents zones de la mostra hem vist una gamma de consideracions geo-polítiques que han ajudat o obstruït la integració d'aquestes regions. L'únic factor estudiat de forma teòrica, és a dir l'increment de la veu dels socis a nivell global a través de la unificació de llur força geo-política i dels seus recursos, conjuntament amb la reducció de costos que això implica, estava present en gairebé tots els casos. La resta de les consideracions eren específiques a cada regió.

A Europa el manteniment d'Alemanya en un marc supranacional i l'amenaça soviètica han tingut alguna rellevància en el context integratiu. Els països del Benelux volien evitar l'exclusió geo-política *de facto* en una Europa regnada per l'eix París-Bonn. Una comunitat transnacional els garantia una veu. Alemanya advocava per més integració política, la qual els atorgaria la possibilitat de tenir una política exterior més activa, mitjançant les institucions europees, ja que el passat del país segueix entrebancant-li l'objectiu de ser la potència geo-política que correspon a la seva grandària i riquesa.

A més, consideracions (geo-) polítiques ens expliquen bona part de la no-participació dels altres estats europeus. La Commonwealth, en combinació amb la realitat comercial que aquesta portava amb si, s'interpretava com un obstacle pel que feia a l'adhesió britànica a les comunitats. Els tres països de l'expansió mediterrània no podien incorporar-se abans d'haver-se democratitzat. Un cop arribada la democràcia, la integració europea presentava una oportunitat d'enfortir-la. Als països nòrdics i alpins una barreja de destorbs tals com la neutralitat, l'estat de benestar, costums polítics particulars etc., essent la mescla diferent a cada país, impedien, i en alguns casos segueixen impedint, llur participació en la integració del continent.

A Nafta l'objectiu geo-polític preponderant d'EEUU i Canadà era l'estabilització d'Amèrica Central a través de la participació de Mèxic en la unió. A més a més, EEUU volia reduir l'oposició mexicana a diverses de les seves operacions geo-polítiques. Les consideracions polítiques del Mèxic incloïen la institucionalització permanent de diverses polítiques econòmiques, l'aprovació internacional del règim del president Salinas, la finalitat de ser l'interlocutor llatinoamericà d'EEUU, i

l'enfortiment del prestigi i de la influència diplomàtica del país a través d'una associació amb els veïns del Nord.

Al Mercosur l'afebliment de la relació especial entre EEUU i Brasil, i l'aïllament polític d'Argentina, feien un focus geo-polític sud-americà més atractiu. A banda d'això, la integració entre els dos poders tenia un altre resultat desitjable: la reducció de les tensions entre les dues potències.

Al Caricom i a la Comunitat Andina l'enfortiment de la veu (en tots els aspectes polítics de la paraula) dels països socis a nivell internacional era la consideració geo-política principal. A més, a nivell andí, l'entrada tardana de Veneçuela es basava en el rebuig per part d'aquest país als règims no-democràtics. Disparitats de preferències en la política econòmica van provocar la sortida de Xile, mentre l'auto-cop de Fujimori va ser la causa de la retirada temporal de Perú de la Comunitat. A Caricom la incorporació de Haití i Suriname dècades després de la formació de la unió es deu a la història colonial diferent d'aquests països, mentre les Bahames era escèptica degut a la seva situació econòmica.

A Ecowas l'objectiu geo-polític predominant era la pacificació de la zona, evitant guerres futures tant a nivell *inter*estatal com a nivell *intra*estatal. Una finalitat més personalment motivada era el desig de molts líders ecowasians de tenir una xarxa de seguretat que ajudés a mantenir-los al poder. Així Ecowas representa una mena 'd'acord de defensa mútua'.

Al CER no es van trobar proves de consideracions geo-polítiques rellevants, mentre que la inexistència d'una zona integrada entre les illes petites d'Oceania no ens permet una anàlisi semblant. L'única conclusió que es pot treure és que no sembla haver-hi importants consideracions en *contra* de la seva unificació.

Encara que la base teòrica d'aquest estudi sigui moravcsikiana, amb prou escepticisme sobre la força de les consideracions geo-polítiques en el tipus de procés integratiu estudiat en aquesta tesi, és clar que els factors esbossats en aquest capítol han tingut alguna, i en alguns casos àdhuc molta influència pel que fa a la conformació de les postures dels polítics envers les propostes integracionals. Les

consideracions (geo-)polítiques dominaven els incentius econòmics fàcilment on el fet de no respectar-les podia provocar conseqüències particularment greus, sovint una invasió estrangera (Finlàndia, Àustria) o canvis de política interna inacceptables (Suïssa, Xile). En els altres casos, nogensmenys, les consideracions polítiques, tot i definir preferències específiques, no solen tenir el mateix grau de força, deixant més marge als incentius econòmics.

Havent analitzat quins factors polítics els líders nacionals dels països de la mostra havien de ponderar durant la presa de decisions clau en els processos integracionals estudiats, passarem ara a les dues darreres variables nacionals del filtre polític: la confiança interestatal i la legalitat intraestatal.

TRETZÈ CAPÍTOL: LA CONFIANÇA INTERESTATAL I LA LEGALITAT INTRAESTATAL

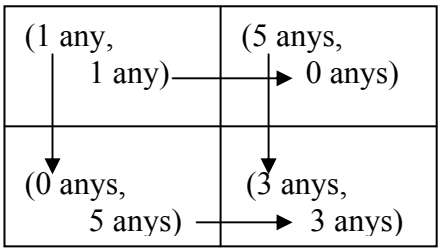
En aquest capítol analitzarem primerament els efectes del nivell de confiança que existeix entre dos o més països respecte a l'observança dels compromisos recollits en tractats internacionals. Amb el concepte de confiança interestatal es refereix ací a la mesura en què es pot esperar raonablement que els altres socis compleixin amb les seves promeses. En segon lloc estudiarem la capacitat de l'estat d'obligar les *seves* institucions i habitants a respectar-los. La primera secció es dividirà en dues parts: començarem amb una anàlisi teòrica dels processos que configuren la confiança interestatal per mitjà de la Teoria de Jocs. La segona part estudiarà els aspectes pràctics de la variable. La secció que tracta la legalitat intraestatal té un enfocament exclusivament pràctic, ja que l'autor no ha trobat cap teoria que fos útil en tant que li proporcionés un mitjà eficaç d'indagar els processos subjacents d'aquest fenomen.

La Confiança Interestatal: La Teoria

La Teoria de Jocs ens proporciona un mitjà útil d'analitzar la confiança interestatal de forma teòrica. Un dels conceptes més bàsics és el 'dilema del presoner', essencial per entendre els passos més avançats de la teoria. La millor forma d'introduir-lo és amb un exemple: el fiscal d'un districte judicial sap que dues persones arrestades perpetraren el crim que està investigant. Tanmateix, no té proves que fossin acceptables per a un jutge. Per obtenir una confessió, el fiscal separa els dos arrestats sense que hi hagi contacte entre els dos. El fiscal els dóna dues opcions: confessar o no confessar. Si els dos es resisteixen a confessar, el jutge els condemnarà a un any de presó per possessió d'una arma il·legal. Si un confessa però l'altre no, el confessor viurà en llibertat mentre l'altre estarà empresonat durant cinc anys (el màxim). Si els dos confessen, els dos seran condemnats a tres anys de presó, una mica menys que el màxim. Això es pot visualitzar amb la taula al costat.

		Jugador de Columnes: No Confessa	Jugador de Columnes: Confessa
Jugador de Files	No Confessa	(1 any, 1 any)	(5 anys, 0 anys)
	Confessa	(0 anys, 5 anys)	(3 anys, 3 anys)

Com el lector podrà apreciar, l'opció de confessar 'domina' l'opció de no confessar: el criminal, suposant que es tracta d'un individu racional que prefereix zero anys de presó a un any, triarà l'opció de confessar. L'altre, per salvar-se de cinc anys de presó, triarà la mateixa opció per reduir la condemna a tres anys (de Raiffa: 2002). Així, al final *els dos criminals* rebran una sentència de tres anys de presó. Evidentment, dins aquesta anàlisi es parteix d'una base fonamental que no hi ha cap lleialtat o honor entre els reus. La importància d'aquest exemple és que "el comportament no-coordinat, racional, i seguint l'interès propi pot desembocar en resultats terribles" (*indidem*, p67).



La utilitat per a aquest estudi és analitzar quan dos 'jugadors' estan disposats a quedar-se en la casella de *n,n* ('no confessar', 'no confessar'), mentre guanys superiors directes són assolibles a través d'un canvi de *n* a *c* ('no confessar' a 'confessar'). En altres paraules, *quan* respecten els països membres d'una zona integrada els compromisos acordats en tractats internacionals, si la defecció als tractats és més beneficiosa, pel cap baix a curt termini?

La primera diferència entre aquesta pregunta i el dilema del presoner és que en el nostre cas es tracta no d'un 'joc', sinó d'una sèrie de 'jocs'. És a dir, en cada pas els jugadors saben que els seus actes tindran algun efecte al futur.

Adaptant el dilema del presoner a la integració de països independents, les recompenses reflecteixen beneficis econòmics i polítics, mesurats en algun número hipotètic. Es veu que el bon comportament per part dels dos jugadors aporta un benefici de cinc punts als dos. Si un jugador ja ha complit els seus compromisos, però l'altre es nega, aquest guanya set punts i aquell en perd dos. Si els dos països cometen actes de defecció, el joc no provoca ni pèrdues ni beneficis. El nostre interès, llavors, és saber quan i perquè els jugadors es queden en la casella

	n	c
n	(5,5)	(-2,7)
c	(7,-2)	(0,0)

(n,n), suposant que el joc forma part d'una sèrie de punts de contacte entre els dos estats.

La clau es troba en l'avaluació del futur. Començant amb una suposició bàsica, la Teoria de Jocs parteix de la base que els resultats futurs valen menys que els actuals. És a dir, si la persona X rep diners d'aquí a un més, X perdrà l'interès o valor afegit d'inversions d'aproximadament trenta dies. Així mateix, la inflació i la impaciència redueixen el valor relatiu dels resultats a l'avenir. La inseguretat, en termes de realment obtenir els resultats previstos, també és un factor important que influencia de forma negativa llur valor percebut. Al cap i a la fi, qualsevol canvi inesperat pot afectar la realització dels resultats durant el 'període d'espera'.

La minva del valor dels resultats futurs segons la distància temporal entre el present i el moment en què s'espera que es realitzen els resultats, s'expressa, en la Teoria de Jocs, amb la variable δ. Posem per cas que 1 Euro invertit avui tornaria 1,01 Euros el més propvinent. Suposem que la Persona X té dues opcions: la primera és rebre 100 Euros ara i invertir-los en accions, acte que li tornarà 101 Euros a finals de mes. Segons la segona opció, X rebrà 100 Euros el mes que ve, els quals podrà invertir en aquell moment. X, si accepta l'opció 2, perd (1 / 1,01) x 100 Euros: la δ té un valor de (1 / 1,01) = aproximadament 0,99 al mes (exemple tret de Dutta, 2001). En altres paraules, la δ és igual al valor que quelcom tindrà en un moment determinat del futur, més específicament en el moment en què s'espera rebre-ho, dividit pel valor que ens donaria si ho tinguéssim al present. Això implica que els 100 Euros del mes que ve tenen un valor d'aproximadament 99 Euros avui.

Per això, el 'payoff' (resultat), expressat amb el símbol π, d'una sèrie d'interaccions es pot resumir amb el sumatori següent:

$$\pi_{i\,0} + \pi_{i\,1}\,\delta + \pi_{i\,2}\,\delta^2 + \ldots + \pi_{i\,t}\,\delta^t + \ldots$$

on *i* indica que es tracta de jugador *i*, i els números *0 – t* al costat de la π indiquen que es tracta del *payoff* del moment 0, 1 ... t

Ara bé, suposem que el valor de $\pi_i = 1$, i recollim el resultat

$$1 + \delta + \delta^2 + ... + \delta^t + ...$$

en la variable S. Llavors, tot el que segueix el número 1 en l'equació precedent, o sigui,

$$\delta + \delta^2 + ... + \delta^t + ...$$

és igual a δS. La diferència entre les dues és 1:

$$S - S\delta = 1$$

o sigui,

$$S(1 - \delta) = 1.$$

Com a conseqüència

$$S = 1 / (1 - \delta).$$

Aleshores, com

$$1 + \delta + \delta^2 + ... + \delta^t + ... = 1 / (1 - \delta)$$

automàticament

$$\pi_{i\,0} + \pi_{i\,1}\delta + \pi_{i\,2}\delta^2 + \ldots + \pi_{i\,t}\delta^t + ... = \pi_i / (1 - \delta).$$

De fet aquesta és una conclusió lògica: el que ens explica la fórmula és que, posat que el *payoff* és constant, llavors el *payoff* total, comprenent tots els jocs que s'espera que hi haurà al futur, serà

$\pi_i / (1 - \delta)$.

Ara bé, tornant un moment a la nostra versió adaptada del dilema del presoner, l'incompliment dels compromisos acordats pot ocasionar dos tipus de càstigs. El primer és el càstig permanent: l'altre jugador jugarà l'opció *c* durant la resta de les interaccions. No hi ha cap altra sortida, ja que si un dels jugadors juga *c*, l'altre l'ha de seguir per tal d'evitar una pèrdua de dos punts. Imaginem-nos la següent situació: un dels dos jugadors s'até als compromisos i juga *n*, esperant una resposta similar per part de l'altre jugador. Aquest, tanmateix, treu partit de la benevolència del primer i juga *c* per tal de tenir un benefici de set punts, trencant les normes i regles de l'acord. Com el *payoff* total és igual a

	n	c
n	(5,5)	(-2,7)
c	(7,-2)	(0,0)

$\pi_i / (1 - \delta)$,

el *payoff* total de jugar *n* és

$5 / (1 - \delta)$.

Això implica que si

$5 / (1 - \delta) > 7$,

o sigui $\delta > 2 / 7$, no val la pena jugar *c* (Dutta, 2001).

El segon tipus de càstig són els temporals: per exemple, el jugador 1 observa les normes i juga *n*. El jugador 2, no tan cívic, contesta amb *c*. Després d'un nombre determinat de respostes *c* per part del jugador 1, aquest perdona el seu soci, i torna a jugar *n*. El jugador 2 guanyà set punts pel seu acte egoista, seguit d'un nombre *T* de jocs de (c,c) en què aquest no guanya res. Després es torna a un *payoff* de cinc punts per joc. A causa de la seva decisió el payoff total és:

$7 + \delta^{T+1} [5 + 5\delta + 5\delta^2 + \ldots] = 7 + (5\delta^{T+1} / (1 - \delta))$

Jugar *n* en lloc de *c* li hauria donat

$5 / (1 - \delta)$

O sigui, el comportament poc fiable de jugador 2 només és rendible si

$5 / (1 - \delta) > 7 + (5\delta^{T+1} / (1 - \delta))$, o sigui

$(5 \cdot (1 - \delta^{T+1})) / (1 - \delta) > 7$ (aquestes fórmules i les anteriors provenen de Dutta, 2001)

És a dir, mentre la δ sigui alta, fins un sol acte de represàlia (jugar *c* en la propera ronda), pot convertir la defecció en una opció poc desitjable. La conclusió, tot i basar-se fortament en les matemàtiques, és gairebé intuïtiva: la pèrdua de beneficis de *moltes*, o àdhuc *diverses*, rondes sol ser més gran que els guanys que proporciona la defecció en *una sola* ronda, fora que els beneficis que genera la defecció siguin extremadament alts, o el futur relativament insignificant.

Per cert, encara que els exemples utilitzats es basen en jocs entre dos jugadors, els mateixos principis es poden aplicar en sistemes amb més participants. A més, el nostre model suposa que es poden detectar amb relativament força facilitat les defeccions per part dels socis. Un altre model de la Teoria de Jocs està disponible per a situacions d'obscuritat en aquest sentit. Tanmateix, hem de suposar aquí que en una unió integrada un país pot percebre sense massa dificultats si els altres membres deixen entrar els seus habitants o productes comercials, imposen tarifes a les importacions, efectuen els pagaments a les institucions supranacionals etc.

Per l'essència del fenomen que expressa, com més important sigui el futur, més alta serà la δ. Com més alta sigui la δ, més probable serà que els socis s'atinguin als

compromisos fets. Com hem vist, hi ha molts factors que configuren conjuntament la importància del futur.

Per començar, la inseguretat pel que fa a l'avenir, sobretot en termes de l'estabilitat de la regió, influeix substancialment en la mesura en què es perceben els beneficis i les pèrdues prevists com a realistes.

A més a més, els incentius econòmics, sobretot els nivells d'ex/importacions, incideixen en l'avaluació de la importància del futur. La lògica és que els socis comercials tenen un mitjà de represàlia, mitjançant la possibilitat de tancar les fronteres als productes del soci infidel, en el cas que aquest no observi les normes d'un tractat. Com més intercanvi comercial hi hagi i més oberta sigui l'economia del país poc fiable, més fort serà el poder de represàlia.

Finalment, les consideracions polítiques, abraçant una àmplia gamma de fenòmens, afecten com es percep el pes de l'avenir. Per exemple, si el país A necessita el veí B per a la seva protecció militar, s'esperaria algun efecte positiu sobre el compliment d'aquell pel que fa a les normes acordades en els pactes internacionals entre els dos estats. Tanmateix, les consideracions polítiques, àmpliament analitzades al dotzè capítol, no mostren gaire variació *estructural* entre les unions pel que fa menció a la configuració de δ: pertot arreu hi ha estats que depenen políticament d'un veí i a cada continent trobem països poderosos amb els quals hom preferiria tenir bones relacions. Per això, en aquest capítol ens limitarem als dos elements anteriors.

El que es dibuixa a través d'aquestes variables és una clara divisió entre el primer món i el tercer. Si excloem les consideracions polítiques, tots els altres factors són indubtablement més conduents al bon comportament en Occident. Les taxes d'ex- i importacions intrazonals solen ser altíssimes, amb economies relativament obertes, i les regions implicades estan marcades pels nivells de seguretat i estabilitat més alts del planeta. Només Mercosur, de fet la més rica, industrialitzada i occidentalitzada de les zones tercermundistes estudiades, s'exclou parcialment d'aquesta extrapolació degut a la taxa relativament alta de comerç intraassociatiu.

La teoria de jocs, aleshores, ens prediu que Nafta, la UE, Austràlia–Nova Zelanda i Efta haurien d'estar marcades per alts nivells de confiança interestatal, mentre que Caricom, Oceania, la Comunitat Andina i Ecowas en revestirien molt menys. Mercosur hauria d'estar en mig dels dos.

En les paraules de Moonhui Kim "és més probable que els membres [...] observin les regles, si l'observança aporta beneficis econòmics i/o polítics. És improbable que això es doni en el cas d'arranjaments d'integració regional entre petits països pobres que estan en vies de desenvolupament ja que aquests comercien molt poc entre ells i és probable que les amenaces de ser expulsats del club no siguin creïbles. És improbable que els membres [...] que obtenen beneficis significatius arran del fet d'adherir-se a un bloc gran trenquin les regles i s'arrisquin a perdre els beneficis de ser membre"
(1999: p19).

La confiança interestatal és extremadament important en el sentit que, com hem vist, el primer jugador que s'até als compromisos, i juga *n*, s'exposa a una gran pèrdua ja que el seu acte dóna al segon jugador dues opcions: jugar *n* o jugar *c*. Si el segon opta per *c*, el jugador lleial pot patir costos importants. D'aquesta forma, fins si ambdós països tenen intenció d'observar l'acordat, per exemple en termes d'obrir les fronteres als productes o ciutadans de l'altre, es pot donar una situació en què cap dels dos està disposat a donar el primer pas.

Una bona forma d'imposar l'observança de les normes de tractats internacionals és la instauració de mecanismes que castiguen el país deslleial. Així, es podria pensar en l'establiment d'un compte bancari en un tercer país, custodiat per un jutge imparcial, carregat amb un import alt que compensaria un país que pateix comportament inacceptable per part d'un altre soci. Un pas molt més avançat és la construcció d'una institució supranacional, com una cort de justícia, capaç de castigar els països membres, útil mentre els veredictes d'aquesta tinguin prioritat sobre les decisions de les autoritats nacionals. Tanmateix, és poc probable que els països que contemplen la defecció potencial d'algunes parts d'un tractat accedeixin a la creació de tal ens.

Havent establert un marc teòric, passarem a veure fins a quin punt les hipòtesis teòriques concorden amb la realitat.

La Confiança Interestatal: La Pràctica

En aquesta secció estudiarem els nivells de confiança interestatal de les zones de la mostra, i com aquests han afectat llur nivell d'integració. Començant amb el primer fenomen, ens desplaçarem mentalment a Ecowas on l'incompliment de compromisos internacionals és un fet ubic.

Ecowas

El Tractat d'Ecowas, del 28 de maig de 1975, preveia l'establiment d'una zona de lliure comerç a través de la supressió de les barreres comercials entre els països, desembocant en una zona duanera, amb una tarifa exterior comuna. Al mateix temps s'eliminarien els obstacles fronterers pel que feia al moviment de persones, serveis i capital. Hom es comprometé també a l'harmonització d'una gamma àmplia de polítiques i a la cooperació en diversos sectors de l'economia, portant a una unió econòmica.

D'aquests objectius, per bé que tots els països socis firmaren el tractat, gairebé res es va materialitzar: encara que gran part del comerç entre els membres, però no tot, ja no es veu destorbat per la presència de barreres comercials, no s'ha establert una tarifa comuna. El mercat comú o la unió econòmica, previstos pel tractat de 1975, semblen estar encara més lluny. Un aspecte essencial d'aquest nivell d'integració, el lliure moviment de persones, per bé que sigui una part integral del tractat de 1975, semblava una broma després de l'expulsió de més d'un milió de treballadors ghanesos *legals* de Nigèria l'any 1983. Un acte similar, implicant 300.000 treballadors, s'escaigué al 1985.

L'any 1993, es va donar un nou impuls a la integració, amb la revisió del tractat d'Ecowas: els pactants es van comprometre, una altra vegada, a l'establiment d'una zona de lliure comerç, seguit d'una zona duanera a través de l'adopció d'una tarifa exterior comuna, i finalment a la concreció d'un mercat comú i una unió econòmica a la zona. L'article 3 del tractat preveu explícitament "la supressió, entre els Estats Socis, dels obstacles al lliure moviment de persones, béns, serveis i capital, i al dret de

residència i establiment". A més, per primera vegada, s'esmentà com a objectiu d'Ecowas la creació d'una moneda única al 2004.

Una dècada més tard, no s'ha realitzat pràcticament cap dels fins, amb l'excepció parcial de l'aprofundiment de la "zona de lliure comerç" (Moonhui Kim, 1999). Encara que oficialment s'establí un mercat comú amb la revisió de 1993, Babarinde indica que en realitat probablement no es va superar l'estadi més bàsic de la liberalització de les ex- i importacions (1996). La Secretaria del ACP (*African, Caribbean and Pacific Group of States*) és més pessimista, assenyalant que hi ha hagut àdhuc poc progrés en aquesta àrea (1997). Segons el *CDD Working Paper* (2002), no hi cap indicació que es concreti el lliure moviment de persones a curt o mig termini. Tanmateix, el nou tractat concedeix a les autoritats d'Ecowas el dret a prendre decisions vinculants, tant per a les institucions de la comunitat com per als estats socis. A més, es preveu la creació d'un parlament ecowasià i diversos consells. Evidentment, s'ha d'interpretar aquests projectes amb molta cautela, ja que els antecedents presagien una baixa probabilitat de materialització d'aquestes propostes.

A nivell africà, l'incompliment dels compromisos és un fenomen comú: la Secretaria del ACP indica que "alguns del Estats socis sempre desisteixen de respectar o adherir-se a les obligacions 'vinculants'. Això sovint ha generat una mancança de credibilitat; una aplicació limitada de, i inestabilitat en, alguns arranjaments regionals integratius; i ha contribuït a llur paràlisi total" (1997: Secció 2). Un bon exemple és el costum, estès per tota Àfrica, de llançar fora els nacionals d'altres socis de la mateixa zona 'integrada' (Babarinde, 1996), fins si la zona reconeix el dret a la lliure circulació de persones. Parlant de mesures integratives comercials, Pickett i Singer afirmen que "moltes mesures institucionals i mesures de política dissenyades per a augmentar el comerç intraafricà (*i aprovades pels estats socis*) no s'han introduït o s'han posat en pràctica de forma satisfactòria i oportuna" (1990: p163; cursives són un afegit de l'autor).

Quant a la Confederació Senegambiana, l'incompliment de compromisos fou la raó principal del seu fracàs. Per raons econòmiques, explicades a la segona part d'aquesta tesi (sobretot a conseqüència dels guanys considerables produïts pel comerç il·legal), la Gàmbia es negà a observar les normes del Tractat de Confederació. A més el país

desistí de subscriure acords nous, l'elaboració i l'execució dels quals havia sigut sempre una condició senegalesa per a la unió, sobretot els que tenien com a objectiu l'eradicació del comerç il·legal a través d'una unió econòmica. La combinació de forts inconvenients econòmics i la minva de les pressions polítiques que formaven la base de la confederació (explicades al dotzè capítol) feia l'incompliment dels tractats una opció atractiva per al soci petit. L'absència d'una institució capaç de castigar el membre deslleial i el clima general de no-observança a la zona facilitaven aquesta opció. La defecció gambiana no era acceptable per als senegalesos, anul·lant la finalitat principal que la unió representava per a ells.

El Pacte Andí / La Comunitat Andina

Amb l'Acord de Cartagena (1969), el qual establí el Pacte Andí, els governs de Colòmbia, Bolívia, Xile, Equador i Perú es comprometeren a construir una zona de lliure comerç com a molt tard el 31 de desembre de 1970 (article 61), fase que desembocaria en un aranzel extern comú, creant una zona duanera abans del 31 de desembre de 1980 (article 63). A més, al pacte preveia l'harmonització de polítiques econòmiques i socials, l'aproximació de les legislacions nacionals en les matèries pertinents, i diversos projectes de cooperació i millora d'infrastructura (article 3).

La zona de lliure comerç es va establir a finals dels 90, gairebé 30 anys després de la data acordada: Bolívia, Colòmbia i Veneçuela eren els socis més 'puntuals', realitzant la seva obertura recíproca l'any 1992. Equador seguí els altres membres en 1993, mentre que Perú es va negar a obrir les seves fronteres fins després de 1995 (Rodríguez i Ramos González, 1996). La zona duanera mai no va arribar a veure la llum.

Com passà en el cas ecowasià, els caps de govern del Pacte Andí van revisar el tractat degut als fracassos de les dècades anteriors: l'any 1995 s'acordà que abans del 2005 es consolidaria finalment la zona de lliure comerç, mentre s'establiria una zona duanera. El 27 de maig de 1999 es formalitzaren els compromisos en "l'Acta de Cartagena". Els altres objectius per al futur eren "la instrumentació de la Política Exterior Comuna, el desenvolupament d'una Agenda Social, l'execució d'una Política

Comunitària d'Integració i Desenvolupament Fronterer, la definició o execució de polítiques de Desenvolupament Sostenible i l'enfortiment institucional" (article 5). Es decidí que la zona duanera aniria de la mà amb un Mercat Comú, abans del 2005, incloent la lliure mobilitat de serveis, de capitals, i de persones en la subregió (article 8). Al precedent es va afegir la intenció de crear un parlament, amb diputats elegits per sufragi universal i directe, encara que com a institució tindria un paper molt més feble que el del Parlament Europeu. El futur ens demostrarà l'èxit de les propostes.

Caricom

La Zona de Lliure Comerç del Carib (Carifta), establert l'any 1967, es va transformar en el Mercat Comú del Carib (Caricom) al 1973. Tot i anomenar-se un "mercat comú", es tracta més aviat d'una zona duanera. Per exemple, la lliure circulació de persones encara no s'ha realitzat, i de fet, ha resultat ser un tema molt controvertit. Encara que les provisions generals dels tractats (bàsicament el lliure comerç i una tarifa exterior comuna) han quallat sense massa pertorbacions, són sobretot els detalls de les mesures que superen aquest nivell d'integració els que no es ratifiquen i no es posen en pràctica. La Secretaria del Caricom publica llistes molt detallades dels canvis legals requerits dels socis perquè s'ajustin als tractats firmats: les llistes són molt llargues, però els camps d'inèrcia o refractaritat solen ser punts particulars que toquen assumptes sensibles. Un exemple típic és la prioritat atorgada als ciutadans de les illes petites en termes de comprar i posseir béns immobles. En aquest territori el progrés és molt lent.

El Mercosur

La formació de Mercosur, arran del tractat constitutiu de 1991, ha sigut sorprenentment exitós. Tots els partits es van atenir a la idea bàsica de crear una zona duanera, abraçant el conjunt de Brasil, Argentina, Uruguai i Paraguai, malgrat problemes amb alguns detalls. El cas principal de no-observança dels compromisos va ser la política de tipus de canvi totalment no-coordinada entre Brasil i Argentina, cosa que contribuí a la crisi econòmica d'aquesta (Bird i Rajan, 2002). Apart d'aquest

fracàs, tanmateix, la construcció de la zona duanera s'ha efectuat, a grans trets, segons els acords que la crearen.

De fet, els problemes entre els dos països grans no emanaven de la no-observança dels compromisos oficials: la causa de la frustració i les tensions eren actes geo-polítics unilaterals per part dels dos governs en qüestió, sense consulta prèvia amb els altres membres (Lavagna, 1998). Encara que no es tracta d'un trencament de les normes i regles de la unió, tal mentalitat ha ajudat a una baixada de la confiança entre els membres a nivell general.

Oceania

Per l'absència d'una zona integrada d'alguna rellevància, no és pot fer una anàlisi de les illes petites d'Oceania. Tanmateix, el seu desenvolupament econòmic, polític i social, en combinació amb la importància comercial reduïda que els països oceànics revesteixen l'un per a l'altre, suggereix que es podria esperar un nivell d'observança d'entre l'ecowasià i el caribenc.

La UE, EFTA, l'EEE, Nafta i Austràlia-Nova Zelanda

Com s'espera del primer món, els casos de greus incompliments dels compromisos legals són escassos. Els casos més pertorbadors els trobem a la UE, no degut a factors estructurals, sinó a la quantitat de tractats i la llargada del període que abracen. El primer incompliment de la nova unió va ser la imposició de mesures proteccionistes per part de França poc després de la firma del Tractat de Roma, anunciant ensems que el país faria cas omís de la data límit de 1959 per a les primeres reduccions de les tarifes intracomunitàries (Moravcsik, 1999). La crisi de la cadira buida és un altre bon exemple, quan als anys 60 França es negà a permetre l'extensió, legalment recollida en el Tractat de Roma (1957), del sistema de votació per 'majoria qualificada'. Es va resoldre la crisi amb el compromís de Luxemburg (1965), el qual donà un dret de veto als socis en qualsevol assumpte que ells consideressin un interès nacional. El manteniment de la necessitat d'identificar-se a les fronteres franceso-belgues (a

instàncies de França arran de la política liberal holandesa vers les drogues toves) en la primera fase després de la posada en pràctica del Tractat de Schengen és un altre cas al seu respecte. Un exemple final és l'incompliment recent (per part d'Alemanya i França) del Pacte d'Estabilitat, en combinació amb els deutes nacionals excessius de diversos altres membres de la Unió. Tanmateix, considerant que la integració europea té quasi 50 anys i revesteix un ventall ampli de tractats i acords, es tracta de situacions excepcionals.

A EFTA, l'EEE, Nafta i Austràlia-Nova Zelanda, basades en *un* sol tractat principal, tots menys EFTA essent projectes relativament joves, no hi ha hagut casos de gran pes. Evidentment, en aquestes zones les pràctiques ecowasianes o andines serien, amb poques excepcions, impensables.

La Legalitat Intraestatal

La diferència entre la confiança interestatal i la legalitat intraestatal és fonamental: en el primer cas es tracta d'un càlcul del govern segons els resultats del qual es decideix atenir-se als compromisos o no. En el segon cas el problema és una *impossibilitat* de provocar els canvis necessaris per a complir amb les promeses, si el govern hi està sincerament compromès i tot. Les raons comprenen un ventall ampli de possibilitats: una burocràcia subdesenvolupada, una oposició armada al govern, la incapacitat de controlar algunes regions per mancança de mitjans etc., les quals s'il·lustrarà amb les zones de la mostra. Cal esmentar, nogensmenys, que aquest *handicap* integracional està limitat a un grup petit dels països estudiats, la gran majoria dels quals són membres d'Ecowas. És a dir, gairebé tots els països de la mostra, fins els del tercer món, tenen un grau raonable de control sobre el territori, viuen en una situació relativament pacífica, i tenen una burocràcia capaç d'"absorbir" els projectes integracionals.

Ecowas

La legalitat intraestatal ecowasiana es baixíssima segons tots els estàndards. Els conflictes armats a, entre altres Serra Lleona, Libèria, Guinea Bissau, Níger i Nigèria redueixen dràsticament el control que el govern té sobre el país. Els problemes, nogensmenys, no es limiten a guerr(ill)es: la pèssima infrastructura i l'escassesa de mitjans fan que hi hagi poc control estatal a grans parts del territori ecowasià. Com les zones inclouen regions frontereres on s'hauria de liberalitzar els corrents comercials, l'èxit de la zona de lliure comerç (o de la zona duanera) està en molts casos en les mans dels individus que treballen a la frontera (Bach, 1999). Així la mancança de control territorial que marca molts estats africans entrebanca el procés integracional (*indidem*).

A més, l'*African Development Forum*, tot i parlar d'Àfrica en el seu conjunt, assevera que els "baixos nivells d'execució de les obligacions dels tractats a Àfrica són un reflex de la manca de capacitat institucional d'assumir les tasques pesades de redactar la legislació i regles necessàries perquè els compromisos es realitzin. Els requisits

administratius de la integració, tant a nivell nacional com a nivell regional, seran considerablement més substancials que les capacitats existents. En aquest moment, Àfrica mostra un baix nivell d'execució de les obligacions que emanen dels tractats. Això es deu a [...] un baix nivell de desenvolupament institucional, així que la dura feina burocràtica de posar en pràctica les obligacions rarament es realitza. Aquest problema no és únic als tractats d'integració econòmica. Els governs africans sovint assumeixen compromisos regionals i internacionals sense escodrinyar prèviament de forma detallada els requisits de complir amb les obligacions" (2002).

Així veiem que fins si els govern africans estan genuïnament compromesos a complir amb els seus deures, la realitat local obstaculitza el procés apreciablement. Evidentment, el mateix grau baixíssim de legalitat intraestatal marcava la Confederació Senegambiana.

A causa del conjunt de factors esbossats sembla quasi impossible que es realitzi el Tractat d'Abuja, el qual preveu crear, a través de sis etapes, una unió econòmica pan-africana abans del 2025. És improbable que els firmants arribin a posar en pràctica fins la *primera etapa* (Bach, 1999).

El Pacte Andí / Comunitat Andina

La baixa taxa de legalitat intraestatal andina no es deu a una mancança de burocràcia capacitada ni a una falta de mitjans bàsics que impossibiliti la gestió del país. El problema de la Comunitat Andina, pel que fa a la seva legalitat intraestatal, radica en l'existència d'algunes forces armades que dominen, o han dominat al passat, diverses regions de Colòmbia (principalment el Farc) i del Perú (*Sendero Luminoso*).

El Farc s'establí l'any 1964 com l'ala militar del Partit Comunista de Colòmbia, actuant des d'aquell moment com a organització terrorista. La importància per a aquest treball, tanmateix, és que durant els quaranta anys de la seva existència aquest exèrcit ha tingut sota el seu control un percentatge considerable, però canviant, del país. La banda sol concentrar-se a les zones rurals. Comprenent només 9.000 a 12.000 "soldats" i uns milers de partidaris passius, el Farc té un poder sorprenent al país. A

més, a diferència del cas peruà la força del Farc ha sigut relativament constant (http://library.nps.navy.mil).

La banda terrorista d'aquest país, *Sendero Luminoso*, es formà uns anys després del seu "col·lega" del Nord i funcionava com a organització de guerrilla, aspirant a establir un règim revolucionari de camperols i eradicar la influència estrangera que està present al Perú. Com el Farc, les zones dominades per *Sendero Luminoso* eren gairebé totes rurals. *Sendero*, tanmateix, és un moviment molt més petit, amb 'només' 1.500 a 2.500 militants (www.ict.org.il). A més, des de l'apogeu als anys 80 i 90, la seva influència ha minvat considerablement: avui en dia el grup és pràcticament inexistent (www.cdi.org).

Aquestes dues organitzacions, que operen segons els seus desigs, dificulten la creació d'una zona comercial integrada (Clapham *et al.*, 2001), al present sobretot en el cas de Colòmbia. Nogensmenys, la nosa que aquesta variable suposa per a la Comunitat sembla més aviat moderat a l'esguard de la situació ecowasiana.

En contrast amb Ecowas i la Comunitat Andina, a Mercosur, la UE, Oceania, Caricom i Austràlia-Nova Zelanda, no s'han trobat casos significatius. A Nafta, tot i constituir els *Zapatistes* un problema similar per al govern estatal, no hi ha indicacions que el conflicte hagi influït en la formació de la unió de manera perceptible..

Conclusions

En aquest capítol hem analitzat la importància de la confiança que existeix entre els estats membres d'una zona integrada en termes del progrés de la integració. La Teoria de Jocs ens ha donat un mitjà útil d'escodrinyar el tema, amb la qual cosa s'ha posat de realç la importància de la percepció del futur dins l'observança de les normes. S'han singularitzat diverses variables específiques, com per exemple la seguretat/estabilitat, els incentius econòmics i les consideracions polítiques, els quals configuren l'avaluació de l'avenir. La teoria suggereix que les zones amb altes taxes d'aquestes variables haurien d'estar marcades per alts nivells d'observança. A grans trets les dades pràctiques van confirmar tal procés, ja que sobretot Ecowas i la Comunitat Andina tenen problemes d'incompliment de compromisos, i de forma més moderada Caricom també. A les altres zones, amb taxes molt més altes de les variables esmentades, el compliment de compromisos era la norma en la gran majoria dels casos. Hem exclòs l'avaluació de les consideracions polítiques de l'anàlisi aquí, ja que, apart del fet que ja s'hi ha dedicat un capítol sencer, no s'ha trobat variació *estructural* entre els continents pel que respecta a δ.

	Taxa de Comerç Intraassociatiu	Seguretat / Estabilitat	Situació Econòmica	Confiança Intraestatal	Legalitat Intraestatal
Unió Europea	alta	alta	rica	alta	alta
Nafta	alta	alta	rica	alta	alta
Austràlia-Nova Zelanda	alta	alta	rica	alta	alta
Efta	alta	alta	rica	alta	alta
Mercosur	mitja	mitja	mitja	mitja	alta
Caricom	mitja-baixa	mitja	pobra	mitja	alta
Comunitat Andina	mitja-baixa	mitja	pobra	baixa	mitja
Oceania	molt baixa	mitja	pobra	?	alta
Ecowas	baixa	baixa	molt pobra	baixa	baixa

Tanmateix, un alt grau d'endogeneïtat es pot detectar ací: els elevat nivells occidentals de comerç intraassociatiu i de seguretat/estabilitat semblen estar íntimament correlacionats amb la riquesa extraordinària dels estats en qüestió. En aquest sentit tampoc no es possible saber si la riquesa causa l'estabilitat o al revés. La legalitat intraestatal, en línies generals, sembla seguir el mateix patró. Malgrat l'endogeneïtat trobada, es pot treure la conclusió que, primerament, un alt grau de confiança entre els socis d'una zona és un requisit essencial per al progrés de la integració. La raó és que l'incompliment de compromisos sol provocar represàlies

dures, mentre que agreuja considerablement les situacions paralítiques de "qui actua primer?". En segon lloc, sembla correcte constatar que les variables que *creen* aquesta confiança han sigut molt més favorables a Occident que a la resta de la mostra, amb l'excepció parcial de Mercosur. En aquest sentit, el primer món té un avantatge important pel que fa a la seva integració.

La legalitat infra-estatal era raonable en la gran majoria de la mostra. Només Ecowas, i, en alguna mesura, la Comunitat Andina, tenen problemes en aquest sentit. Un altre cop, es veu una correlació molt general amb la riquesa de la zona en qüestió. Fora d'Àfrica i la Comunitat Andina, nogensmenys, no sembla que aquesta variable hagi constituït un obstacle a la integració.

En resum, en aquest capítol s'ha comprovat la importància de la confiança entre els estats membres d'una unió, i la 'legalitat' de llur sistema, dins el procés integratiu. Mentre una *mancança* de confiança i compliment dels compromisos marca la majoria del tercer món, en Occident la variable no ha obstruït l'avenç integracional. Finalment, la falta de 'legalitat' d'Ecowas i algunes parts de la Comunitat Andina crea problemes per a la unificació d'aquestes zones. Fora d'aquests casos, nogensmenys, la variable revesteix poca importància. Havent analitzat la darrera variable de les consideracions nacionals del filtre polític, passarem ara als seus aspectes personals.

QUARTA PART: EL FILTRE POLÍTIC (INTERESSOS INDIVIDUALS)
CATORZÈ CAPÍTOL: VIDES POLÍTIQUES, DINASTIES I CORRUPCIÓ

Després de l'anàlisi dels incentius econòmics i el costat 'nacional' del filtre polític, passem ara a la penúltima part d'aquesta tesi: les consideracions individuals dels polítics. S'ha dividit aquesta part en dos capítols. El primer abraça la llargada mitja d'una vida política, l'existència de dinasties i els nivells de corrupció mentre el segon capítol aclarirà la influència que la ideologia personal ha tingut sobre els processos d'integració estudiats. La combinació dels tres elements d'aquest capítol es basa en la similitud teòrica dels conceptes: tant la llargada mitja d'una vida política i d'una dinastia familiar, com la quantitat de recursos econòmics que se'n pot extreure (la corrupció) reflecteixen consideracions 'egoistes', per al propi benestar. La ideologia, de la qual es donarà una definició més específica al capítol següent, no beneficia de forma tan directa a l'individu implicat, sinó que es fonamenta en una valoració de la integració segons la *Weltanschauung* de la persona en qüestió.

La Teoria

Parlant de les consideracions individuals és important explicitar que no s'afirma aquí que els propis interessos dels polítics configurin la totalitat de la seva actitud envers un projecte d'integració. Tanmateix, suposarem que els interessos individuals tenen *alguna* influència en el procés de formació de llur postura. Encara que la presència de tal influència sembla intuïtivament lògica, s'esmentaran, després de la part teòrica i empírica d'aquest capítol, els noms d'alguns informes i estudis que demostren amb contundència la funció que els interessos individuals han tingut en les actituds de diversos polítics. Així la travada causal queda més fortament comprovada.

Basant-nos en la lògica de Jackson i James (1993), la llargada mitja d'una vida política, la probabilitat de successió per part d'un parent proper, i la mesura en què es poden extreure recursos econòmics d'un càrrec polític (a través de la corrupció), haurien de tenir un impacte negatiu sobre les actituds dels polítics envers la integració. És a dir, generalment s'espera que com més alts siguin aquests valors, més

negativa serà l'actitud. D'altra banda, la ideologia personal pot tenir una influència tant positiva com negativa (explicat al capítol següent).

Teòricament la perspectiva de liderar la nova unió algun dia podria mitigar o fins invertir l'efecte negatiu de les variables 'egoistes'. Tanmateix, la quantitat d'anys implicada en la federalització d'una zona fins que aquesta té un centre polític plenament desenvolupat (a la pràctica sovint diverses dècades o més), en combinació amb l'alt grau d'incertesa de qui governarà a nivell federal al futur, afebleix aquest argument considerablement.

Aleshores, combinant els factors dels interessos individuals en un sistema, arribem a la fórmula següent:

$$P = -1 \cdot (vm_1 \cdot (M_1 - (T + A)) \cdot vc_1 \cdot C_1) + (-1) \cdot (vs \cdot S \cdot vm_2 \cdot M_2 \cdot vc_2 \cdot C_2) + I$$

P = la part 'personal' de l'actitud d'un polític envers un projecte d'integració
M_1 = la llargada mitja d'una vida política
vm_1 = la mesura en què es valora, 'personalment', la variable M
T = el temps entre les negociacions en qüestió i el moment en què el projecte proposat entrarà en vigor (segons la proposta)
A = el temps transcorregut entre el moment en què el polític puja al poder i el moment de les negociacions
C_1 = el nivell de corrupció que marca el sistema polític
vc_1 = la mesura en què es valora, personalment, la variable C
S = la probabilitat que un altre familiar arribi al futur (S de successió)
vs = la mesura en què es valora, personalment, la variable S
M_2, vm_2, C_2, vc_2 = el nivell esperat, per part de l'individu en qüestió, de M i C durant el mandat del parent, i la mesura en què es valora ambdues variables per al parent.
I = la ideologia personal en termes d'integració

S'han multiplicat les variables del primer i segon grup amb – *1*, ja que la lògica dicta que s'assignin valors positius a una actitud positiva envers la integració, i valors negatius a una actitud negativa (com hem vist a la pàgina anterior, se suposa que aquestes variables influencien l'actitud envers la integració de forma negativa).

A més se suposarà que $(M_1 – (T + A))$ no pot ser negatiu. La justificació teòrica és la següent: si el tractat entra en vigor després de la sortida del polític, o sigui

$$(T + A) > M_1,$$

$(M_1 – (T + A))$ donaria un valor negatiu. En combinació amb el – *1* que el precedeix, això implicaria que el fet de *no perdre* recursos o poder influenciaria de forma positiva l'actitud envers un projecte integracional. Ací, de manera més realista, se suposarà que el resultat seria indiferència:

$$(M_1 – (T + A)) = 0$$

En aquest cas, altres elements del filtre polític tindrien més pes relatiu en la formació d'una opinió. En síntesi, la llei matemàtica que aplica a aquest element de l'equació és:

$$(M_1 – (T + A)) \geq 0$$

Tornant a la fórmula principal, ara explicada en paraules, podem dir que l'actitud dels polítics envers un projecte integracional, pel que fa a les consideracions individuals, es basa en quatre factors:

En primer lloc trobem la llargada mitja d'una vida política multiplicada per la mesura en què una persona valora aquesta llargada. La seva valoració personal pot dependre de factors com l'edat de la persona, les seves ambicions, els interessos que tingui en d'altres activitats etcètera. Un altre factor podria ser el poder real que un polític té en un país determinat. Per exemple, un polític a Àfrica, encara que legalment dotat de les mateixes potestats que un col·lega europeu, pot arribar a tenir molt més poder pràctic que el seu homòleg. Tanmateix, s'inclourà aquest factor dins el concepte de

corrupció: legalment les diferències entre el poder de caps de govern varia segons el sistema polític del país implicat, però sense que hi hagi una clara prevalença de certs sistemes en funció del continent sota escrutini (dins el món democràtic, naturalment). És a dir, cada continent té una gamma de sistemes democràtics que donen diversos graus de poder als càrrecs polítics existents, sense diferències estructurals d'importància *entre* els continents. La gran diferència entre el primer món d'una banda i algunes zones del tercer de l'altra, és la mesura en què els polítics estan obligats a respectar els límits legals al seu poder. En altres paraules, l'important ací no és el poder *oficial* d'aquests polítics, sinó el seu poder *oficiós*. Com es tracta, nogensmenys, d'un acte conscient de no-observança de les lleis vigents que limiten el poder reservat a un càrrec determinat, per raons matemàtiques que veurem més endavant i per evitar endogeneïtat, s'inclourà la mesura en què un polític exerceix més poder que la gamma legalment prescrita en la variable *C* (corrupció: definida a la pàgina 274) en comptes de *vm*.

En segon lloc trobem el nivell de corrupció a l'hora de considerar una proposta integrativa. En aquest treball el concepte de 'corrupció' es refereix específicament a dos factors: el primer són els recursos econòmics il·legals que un polític treu del seu càrrec. Cal destacar que el sou formal no està inclòs al model degut a una variació intrazonal molt alta, sense diferències estructurals *entre* els continents. La valoració d'aquest costat de la corrupció es pot basar per exemple en el grau de materialisme de l'individu. El segon factor és la mesura en què els polítics exerceixen diversos tipus de poder que legalment no caben dins la definició de llur càrrec. En aquest cas la valoració podria estar configurada per consideracions individuals com la necessitat psicològica de ser poderós etc. Evidentment la relació d'aquest element amb el darrer és multiplicativa: cada any de $(M_1 - (T + A))$ es podrà guanyar alguna quantitat de diners de forma il·legal i exercir una certa quantitat determinada de poder il·legítim, representades conjuntament per la variable *C*.

En tercer lloc tenim la probabilitat que un altre familiar pugi al poder al futur, multiplicada per la mesura en què es valora tal successió. Una gamma de consideracions individuals podrien configurar la variable de valoració, a saber: la relació que hom té amb el parent implicat, els desigs d'aquest, l'edat i les capacitats del parent etcètera. A aquestes variables s'afegeix primerament la llargada mitja d'una

vida política que l'individu espera que serà la norma quan el parent assumeixi el càrrec, multiplicada per la valoració personal de la importància de tal llargada. A continuació està el nivell de corrupció esperat per a l'època en què el polític creu que el seu parent serà el cap de govern, multiplicat per la valoració d'aquest nivell de corrupció per al parent.

Teòricament, encara que infreqüentíssim al món democràtic (excepte alguns casos aïllats com l'Índia), un polític pot esperar que *diversos* familiars pugin al poder al futur. Llavors la fórmula s'estendria de la forma següent:

$$P = -(vm_1 \cdot (M_1 - (T + A)) \cdot vc_1 \cdot C_1) - (vs_a \cdot S_a \cdot vm_{2a} \cdot M_{2a} \cdot vc_{2a} \cdot C_{2a}) - (vs_b \cdot S_b \cdot vm_{2b} \cdot M_{2b} \cdot vc_{2b} \cdot C_2) - \ldots (vs_N \cdot S_N \cdot vm_{2N} \cdot M_{2N} \cdot vc_{2N} \cdot C_{2N}) + I$$

En aquesta fórmula les variables *a*, *b* i *N* subscrites, indiquen que les consideracions tracten de parent a, b i N (el darrer de la sèrie) respectivament. A la pràctica, nogensmenys, aquest fenomen és tan rar que una subequació del tipus $(vs \cdot S \cdot vm_2 \cdot M_2 \cdot vc_2 \cdot C_2)$ cobreix tots els resultats de la mostra.

A la fi de l'equació està la variable "ideologia", la qual pot assumir valors positius *i* negatius, i que serà tractada al capítol següent. De moment, es reduirà la fórmula a:

$$P = -(vm_1 \cdot (M_1 - (T + A)) \cdot vc_1 \cdot C_1) - (vs \cdot S \cdot vm_2 \cdot M_2 \cdot vc_2 \cdot C_2)$$

Ara bé, podem simplificar aquesta fórmula substancialment, a l'efecte del qual es farà una suposició important: com les variables de valoració individual, és a dir:

$$P = -(\mathbf{vm_1} \cdot (M_1 - (T + A)) \cdot \mathbf{vc_1} \cdot C_1) - (\mathbf{vs} \cdot S \cdot \mathbf{vm_2} \cdot M_2 \cdot \mathbf{vc_2} \cdot C_2)$$

indiquen avaluacions summament personals de la situació, se suposarà que aquestes, en línies generals, no varien més significativament entre els continents que entre els individus de cada país. En termes més teòrics, se suposarà que no hi ha *diferències inherents* de caràcter entre els pobles, sinó que les actituds distintes són el producte de les diferències en estructures socio-econòmiques i polítiques: si $(vc \cdot C)$ té un valor

més alt a Àfrica que a Europa, se suposarà que això és un resultat del nivell diferent d'oportunitats de *C*, i no d'alguna moralitat superior dels europeus. Segurament molts polítics occidentals es beneficiarien plenament de diversos tipus de corrupció si aquesta fos molt més estesa, factible i socialment acceptable.

A tall d'exemple, se suposarà, de la mateixa forma, que els pares llatinoamericans no tenen millors o pitjors relacions amb sos fills que els europeus o oceànics, que tant al tercer món com al primer hi ha situacions on els polítics estan cansats del càrrec, que pertot arreu hi ha gent que està satisfeta amb la quantitat de diners que tenen i gent que no es cansa mai de fer-la créixer, etcètera. Si existeixen diferències que semblen emanar de diferències de valoració, el lector veurà que amb una mica d'anàlisi quasi sempre resulta ser la variable majúscula, *la variable estructural*, que explica la bretxa.

D'aquesta manera, com a regla general, podem establir que mentre sembla sovint que la valoració d'algun concepte variï segons la zona estudiada, realment sol ésser no una dissimilitud de l'índole intrínseca dels pobles, sinó un dels elements estructurals que marquen la zona que explica els resultats diferents.

Com la grandària de la mostra permet l'anul·lació d'elements que varien atzarosament entre les zones de la mostra, podem reduir l'equació a:

$$P = -(M_1 - (T + A)) \cdot C_1 - (S \cdot M_2 \cdot C_2)$$

Aquesta fórmula, evidentment, només és vàlida a macro-nivell, quan es fan comparacions entre continents sencers: mai no es pot aplicar al cas d'un polític individual, ja que la fórmula omet les seves actituds personals envers *M*, *C* i *S*.

La pràctica

A la llum del precedent investigarem en aquesta part del capítol els valors respectius de *M*, *C* i *S* als països de la mostra. S'han deixat *T* i *A* dintre de l'equació, tot i que varien de forma atzarosa: com veurem a la fi d'aquest capítol, la combinació d'aquestes dues variables amb les altres tres, les quals sí varien sistemàticament entre els continents, ens ajudaran a treure conclusions molt interessants. Nogensmenys, "l'atzarositat" d'aquestes variables fa recerca pel que fa a llur valor dins les negociacions integracionals inútil. Com comprovarem més endavant, *M* ens donarà tota la informació necessària.

La llargada mitja d'una vida política

Per a establir la llargada mitja d'una vida política als diversos països de la mostra, s'han aplicat unes limitacions: primerament, estudiant l'època de la postguerra, les dades es restringeixen al període 1945/6 fins al 2004 (el moment en què s'escriu aquest capítol). No s'han inclòs els mandats actuals no acabats, perquè això causaria que se subestimi la mitja. És a dir, el primer mandat del *Bundeskanzler* Schröder hi està inclòs, però l'actual no. En segon lloc, a força del requisit democràtic només estudiarem els períodes durant els quals se celebraven eleccions lliures a través del sufragi universal. En tercer lloc, l'autor s'ha limitat als caps de govern, ja què aquests solen definir la postura governamental envers la integració: en les paraules de Gaffney (parlant sobre el procés d'integració europea), "les úniques veus clarament perceptibles [...] eren les de líders nacionals individuals, com Helmut Kohl i François Mitterrand" (1996: p6). A més es pot pensar en el predomini de les idees de Thatcher, Adenauer i Kohl quan d'altres membres influents del govern no compartien llurs idees. Un cap de govern pot ser tant un primer ministre, com un president, depenent del sistema local en el que fa esment a la distribució de funcions i poder. França idiosincràticament té un sistema 'dual', amb tant un primer ministre com un president d'autoritat apreciable: la *M* del país es basarà en les dades presidencials (essent el president l'encarregat principal dels assumptes exteriors). Finalment, no s'han inclòs els caps de govern interins ja que els manca la plena capacitat legal necessària per prendre decisions sobre la sobirania nacional.

A nivell més general, per bé que el sistema electoral, la llargada d'un mandat, la (im)possibilitat de reelecció etc. tenen una influència important sobre la mitja, aquests factors ja estan *inherentment recollits* dins la mitja. És a dir, amb la mitja volem saber quant de temps un polític determinat pot esperar, raonablement, romandre al poder. El sistema polític local determina en bona part aquesta mitja, però això no causa pas distorsions a nivell estadístic: si el mandat del president X del país A és més curt que el del president Y al país B, amb la mateixa probabilitat de reelecció, llavors es veurà la diferència entre els sistemes polítics reflectida correctament en la mitja més baixa del primer.

Un darrer punt per explicitar és que evidentment l'avaluació de la llargada més probable de la vida política d'un cap de govern determinat depèn d'una gamma vasta de factors socio-econòmics, polítics, personals etc. Sens dubte, el polític avaluarà la llargada probable de la seva carrera molt més en funció d'aquests factors, que no segons la llargada mitja dels caps de govern que l'han precedit. En aquest sentit, una mitja del país només pot ser un indicador clarament inferior a una avaluació detallada de la situació local. Nogensmenys, considerant la grandària de la mostra, la mitja ens dona una bona idea: és incontestable que en línies generals un cap de govern suec (mitja de 7,4 anys) pot esperar una *M* més alta que el seu homòleg italià (2,6 anys). Aquesta indicació és molt més forta encara quan anem comparant entre els continents, alguns marcats per sistemes democràtics desenvolupats, altres principiants en aquest sentit. Com veurem, tot i ser un indicador molt general, podem arribar a conclusions interessants pel seu mitjà.

Per facilitar la comprovació de les mitges donades, s'han compilat totes les dades utilitzades (caps de govern democràtics de la postguerra de cada país de la mostra) en l'Apèndix 2. Es recorda al lector que el supòsit bàsic és que la llargada d'una vida política està *positivament* correlacionada amb la renuència cap a la integració política i institucional. La mateixa lògica s'aplica a la relació entre les dinasties i la corrupció d'una banda, i la 'desgana integrativa' de l'altra.

Començant amb Europa, es veu una gamma àmplia de valors de *M*, reflectint factors estructurals locals. Els països més "inestables" són Itàlia, Grècia, Finlàndia, i Portugal. A l'altra punta de l'espectre trobem Àustria, Alemanya, Luxemburg i Suècia. La mitja de la UE (5,4) és relativament baixa, però no de les més baixes del món. En el cas de Suïssa no és pas alguna mena d'inestabilitat política que explica la mitja baixíssima, sinó el sistema polític idiosincràtic del país, amb governs d'un sol any.

	M
Àustria	7,4
Bèlgica	3,7
Alemanya	7,6
Dinamarca	5,1
Finlàndia	2,7
França	7,9
Grècia	2,1
Irlanda	6,9
Itàlia	2,6
Luxemburg	7,9
Països Baixos	4,4
Portugal	3,1
Espanya	6,3
Suècia	7,4
Regne Unit	5,6
UE	5,4
Noruega	4,7
Islàndia	3,6
Suïssa	1

	M
EEUU	5,6
Canadà	9,8
Mèxic	6
Nafta	7,1

Comparat amb Nafta, hi ha una diferència apreciable en termes de la llargada mitja de les vides polítiques dels caps de govern, sobretot degut a l'alta *M* del Canadà. Com a tal, Nafta revesteix la *M* més alta del món industrialitzat.

La darrera unió de l'agrupació occidental és la zona de lliure comerç entre Austràlia i Nova Zelanda amb una mitja una mica més baixa que la comunitària: 5,2 anys en comparació amb 5,4 a la UE.

	M
Austràlia	5,1
Nova Zelanda	5,4
CER	5,2

	M
Uruguai	3,7
Paraguai	5
Brasil	3,5
Argentina	5,4
Mercosur	4,7

Passant al món mig industrialitzat, observem uns fets interessants: Mercosur, en comptes de tenir una *M* més alta, té una *M* més baixa que l'europea, degut a la inestabilitat política d'alguns països membres.

A la Comunitat Andina, el valor de la *M* és una mica més baix que la taxa corresponent a Europa. La *M* de Xile, ex-membre i fundador del Pacte Andí, i membre associat de Mercosur, s'apropa a la *M* dels països andins, amb un valor de 5. Això no obstant, comparant aquestes dades amb la resta de la mostra del tercer món, és a dir amb el Carib, Àfrica, i Oceania, veiem

	M
Bolívia	5,6
Perú	8
Equador	3,5
Veneçuela	4,7
Colòmbia	4,4
Comunitat Andina	5,2

	M
Antigua i Barbuda	12
Dominica	6,7
Guyana	6
Jamaica	6,7
Sant Cristòfol i Neus	8,5
Suriname	3,4
Sant Vicent i les Granadines	5,5
Bahames	13
Barbados	8
Belize	13
Granada	3,6
Haití	3,5
Santa Llúcia	4,6
Trinitat i Tobago	10,3
Caricom	7,4

que Amèrica Llatina està en una posició idiosincràtica a l'esguard dels altres països en vies de desenvolupament.

Començant amb el Carib, veiem que la mitja ja és substancialment més alta que a l'Occident. Les diferències poden semblar poc significatives, però més endavant (després de la secció sobre la corrupció) s'explicarà com diferències petites en les llargades mitges d'una vida política poden tenir impactes molt substancials.

De moment, tanmateix, passarem al proper grup de la mostra, les illes d'Oceania. Sorprenentment, hi ha poca diferència entre la *M* oceànica i la *M* occidental, principalment degut a la inestabilitat política d'algunes d'aquestes illes. Excloent aquests, es destaquen unes e*M*es molt altes entre la resta dels estats. Per a obtenir una variació més significativa i més constant de la variable *M*, nogensmenys, hem de fer una ullada al continent africà:

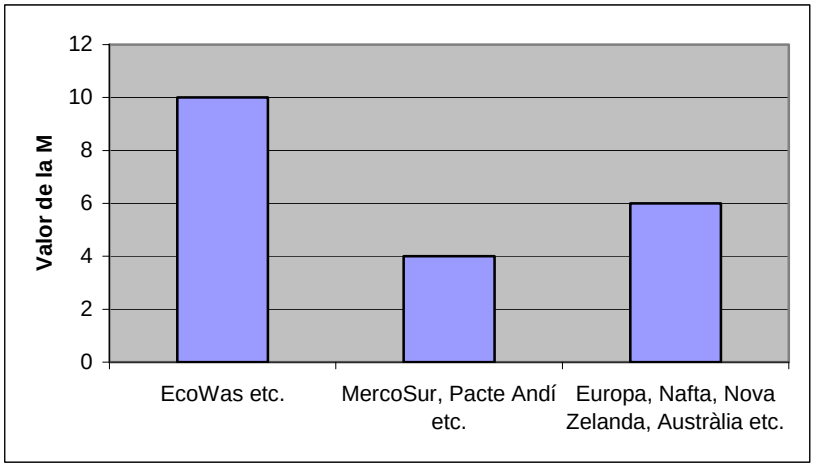
	M
Nauru	4,2
Micronèsia	4
Illes Marshall	4,5
Fiji	10
Kiribati	7,7
Palau	7
Samoa	6,8
Illes Salomó	4,4
Vanuatu	4,2
Tuvalu	3,3
Papua Nova Guinea	4,5
Oceania	5,5

	M
Benín	5
Burkina Faso	9
Cap Verd	13
Costa d'Ivori	20
Gàmbia	19
Ghana	5,5
Guinea	10
Guinea Bissau	5
Libèria	14
Malí	10
Níger	3
Nigèria	4,7
Senegal	20
Serra Lleona	6,5
Togo	13
Ecowas	10

La *M* excepcionalment alta d'Ecowas (10) reflecteix una tendència més general al continent: els caps de govern, un cop al poder, no solen ser deposats a través d'eleccions, fins si aquestes són (mínimament) democràtiques. Per exemple, malgrat l'alt nombre total d'eleccions democràtiques que el continent, en la seva totalitat de 54 països, ha presenciat (35 dels 43 països subsaharians oficialment ostenten el sufragi universal), només s'escaigué cinc vegades en el quinquenni de 1991 a 1996 que l'electorat d'un país africà desbancà el seu líder a través del sistema electoral (Lachance, 1996).

Estudiant les dades precedents sembla que pel comú els països menys desenvolupats en termes econòmics i democràtics tenen les e*M*es més altes, les quals baixen segons s'incrementa el nivell de democràcia. La *M* arriba al seu mínim als estats més desenvolupats del tercer món, on la combinació d'una democràcia més forta i les tensions socials de les quals aquesta permet l'expressió pública genera un sistema polític marcat per força inestabilitat. Progressant el desenvolupament polític i econòmic, el sistema polític s'estabilitza: la *M* puja, si bé no torna als nivells del primer grup.

Evidentment, aquesta idea es basa en massa poques dades com per constituir una prova contundent de tal procés. Tampoc no és pas l'objectiu d'aquesta tesi descobrir o aclarir l'existència d'un fenomen semblant. Tanmateix, encara que faria falta molta més recerca per a enfortir aquestes conjectures, un procés que segueix la lògica explicada, recollida en el gràfic següent, sembla existir.



L'Existència de "Dinasties"

En aquest context es farà servir la paraula "dinastia" com una família que ha proporcionat al menys dos dels seus membres al càrrec de cap de govern del mateix estat. Nogensmenys, hi ha algunes limitacions: els membres han d'haver pujat al poder a través d'eleccions democràtiques i durant la postguerra. A més, els membres de la família en qüestió han de ser parent *propers*, definit com un màxim de dues "cadenes" entre els individus: pares, avis, oncles, fills, néts, germans, cosins i nebots en termes de sang; marit/esposa, sogres, gendres i cunyats pel que fa als parents polítics. Evidentment els termes precedents, en plural, es refereixen a ambdós gèneres.

Les dinasties, fins a les democràcies menys desenvolupades, són un fenomen extremadament infreqüent. Tanmateix, les dades podrien subestimar la situació a Àfrica (i a alguns estats a Oceania i Caricom), ja que a la majoria d'aquests països la primera generació democràtica encara no ha transcorregut. En aquest sentit el continent més segurament marcat per tal situació és on resulta menys probable que trobem dades que ho confirmin. Realment hauríem d'esperar dues generacions més per poder fer recerca més equilibrada d'aquest procés. Com l'autor no té tant de temps, es farà una aproximació aquí, però amb un avís al lector que les estadístiques probablement subestimen considerablement l'existència de dinasties en aquelles tres regions.

De la mateixa forma, a la resta de la mostra del tercer món dictadures i períodes de sufragi restringit fan que, en comparació amb Occident, hi hagi hagut menys anys durant els quals tals dinasties podrien haver existit. Tanmateix, com la *S* es mesurarà com el nombre de membres de la mateixa família dividit pel nombre total de caps de govern democràticament elegits durant la postguerra, la relativitat d'aquesta mesura evita el biaix fora d'Àfrica (i els estats corresponents a Oceania i Caricom), és a dir on la democràcia ha existit prou anys per què pogués haver-hi un canvi generacional. En concordança amb la manera de calcular la *M*, no s'inclou als caps de govern interins dins el càlcul.

En Occident, combinant les mostres d'Europa, Austràlia-Nova Zelanda i Nafta (menys Mèxic), només s'ha trobat *un* cas d'una relació propera entre dos caps de govern de la postguerra: els molt coneguts senyors Bush Sr. (1989-93) i Bush Jr. (2001-present) a Estats Units. De moment, amb 7 anys de règim en el seu conjunt sobre 58 de postguerra, han dominat el país durant el 12% d'aquest època, amb una *S* (probabilitat que un altre parent pugi al poder després del polític en qüestió, basant-se en l'experiència del passat) del 0,18 (2 sobre 11).

Passant a Mercosur, hi ha diversos casos de dinasties, limitant-se però a Argentina i Uruguai. A Argentina és un cas únic: Juan Domingo Perón (1946-55 i 1973-74) i la seva (última) dona Maria Estela Martínez de Perón (1974-76). Amb 12 anys sobre 40 anys de democràcia durant la postguerra, han estat al front del 30% dels governs democràtics del país, la *S* essent del 0,25. A Uruguai, el president actual Jorge Batlle Ibáñez (2000-present) és el fill de l'antic president Luís Batlle Berres (1947-51 i 1955-56). Fent els càlculs hem de fer atenció al fet que Uruguai tingué un sistema polític molt similar al suís, amb governs d'un sol any, durant un període de 15 anys: s'han inclòs els anys com a "anys de democràcia", aplicant la *M* de la resta de l'època democràtica a aquest període per tal de no crear deformacions estadístiques (determinant així quants presidents probablement hi haurien hagut si no s'hagués instaurat el "sistema suís"). Conjuntament la dinastia ha estat al poder el 29% de la postguerra, i tenint en compte el precedent la *S* és del 0,17. Encara que fora de la mostra, Luís Batlle Berres era el nebot d'un altre president: José Battle y Ordóñez (1899; 1903-07 i 1911-15). Aquest, a la seva vegada, era el fill d'un altre cap d'estat, Lorenzo Batlle (1868-72). Així, la família Batlle ha donat quatre presidents al país.

A la Comunitat Andina hi ha dos casos concrets del tipus d'esdeveniment que estem cercant, a Bolívia i Equador. El primer país, Jaime Paz Zamora (1989-93) era el nebot de Víctor Paz Estenssoro (1960-64 i 1985-89). Junts governaren el país durant 12 dels 29 anys democràtics de la postguerra: el 41,4%. La *S* és molt alta: d'un 0,4. Demés, encara que no els podem incloure per diverses raons (pre-guerra, règims dictatorials i distància genealògica), tres parents llunyans de la família Tejada han estat al front del país: José Luís Tejada Sorzano (1934-36), Lydia Geiler Tejada (1979-80) i Luís García Meza Tejada (1980-81). A Equador, l'única dinastia de la postguerra són els dos cosins Arosemena: Carlos Julio Arosemena Tola (1947-48 i 1961-63) i Otto

Arosemena Gómez (1966-68). Junts han governat el país durant el 12% del seu període democràtic, amb una *S* del 0,17. Encara que Galo Plaza Lasso, president de 1948 a 1952, era fill de Leonidas Plaza Gutiérrez (1901-05 i 1912-16), aquests dos queden fora de la mostra ja que el pare era president durant la pre-guerra. A Perú, Francisco Morales Bermúdez (1975-80) era un descendent de Remigio Morales Bermúdez (1890-1894), exclosos nogensmenys per la mateixa raó. A Veneçuela existí la dinastia Guzmán, limitant-se, però, al segle dinou. Encara que Xile ja no pertany a la Comunitat Andina s'inclourà la seva informació aquí, puix que n'era un del membres fundadors: a la postguerra trobem pare i fill Frei (Eduardo Frei Montalva: 1964-70; i Eduardo Frei Ruiz-Tagle: 1994-2000). Plegats dominaren el 29% de l'època democràtica xilena de la postguerra, amb una *S* del 0,25. A més, tot i no qualificar per a la seva incorporació en la mostra, Jorge Alessandri (president de 1958 a 1964) era fill d'Arturo Alessandri Palma (1920-24 i 1932-38). Altres grans dinasties de la pre-guerra eren les famílies Errázurriz, Montt i Prieto.

A Caricom i Oceania, com s'ha esmentat abans, les dades podrien subestimar la situació real substancialment, no per pocs anys de democràcia (com a Àfrica), sinó per pocs anys d'*independència* de moltes de les illes: l'aparició de dinasties sol trigar relativament d'allò més. Això no obstant, existeixen tres casos. A Caricom el més extrem és Antigua i Barbuda: Lester Bird, el president actual, és el fill de Vere Cornwall Bird, el president des de la independència (1982) fins a 1994. Junts han dominat la política del país durant *tota* la seva època d'independència, amb la *S* més alta possible (1). En segon lloc, trobem la família Jagan a Guyana: Cheddi (1992-97) i Janet Jagan (1997-99), la segona essent la dona del primer. La parella es quedà al poder el 21% de l'era independent del país, amb una *S* d'un 0,33. A Oceania el cas corresponent són les Illes Marshall: el primer president, Amata Kabua (1990-96), fou succeït pel seu fill (excloent el president interí), Imata Kabua (1997-2000). Conjuntament, dominaren el 64% del període d'independència de les illes, amb una *S* del 0,67.

A Ecowas les dades podrien subestimar la realitat de forma significativa també, degut als extremadament pocs anys de democràcia. En la mostra d'aquest estudi només hi ha un cas: Serra Lleona. Allà, dos germans, Milton i Albert Margai dirigiren llur nació

durant el 26% de l'època democràtica, el primer essent al poder entre 1961 i 1964, el segon entre 1964 i 1967. La *S* corresponent és del 0,5.

En síntesi, al primer món els casos de famílies de caps de govern són extremadament rars. L'únic cas, EEUU amb la família Bush, tenia la *S* més baixa de tots (0,1). A Llatinoamèrica trobem molts més casos, però amb es*S*es relativament baixes en comparació amb la resta del tercer món on casos estan disponibles. Només Equador supera el 0,2. A Caricom, Oceania i Ecowas, com esperat, el nombre de casos és relativament menut, degut a raons explicades abans. Nogensmenys, les es*S*es extremadament altes de la meitat dels casos existents indiquen que, amb la mateixa duració de temps "democràtic" que la que han tingut els països llatinoamericans, probablement presenciem que els casos a Caricom, Oceania i Ecowas superen amb facilitat, tant en nombre de casos com en valor de *S*, els casos de Llatinoamèrica. De moment, tanmateix, això roman una conjectura.

La Corrupció

Arribant a l'últim factor, començarem amb una definició del concepte: "la corrupció és l'abús de poder públic per a beneficis privats" (Transparency International – Corruption Perception Index; General, 2001: p13). Pensant en els patrons generals de la corrupció, sabem intuïtivament que hi ha alguna correlació negativa entre la riquesa d'un país i el seu nivell de corrupció, encara que la correlació només sigui una aproximació, i poc específica. Per tenir una base més forta es farà servir el "Transparency International – Corruption Perception Index", ja que aquest ens ofereix una indicació més exacta del nivell de corrupció als països de la mostra. Malauradament, el Corruption Perception Index, tot i ser el mitjà més extens i fiable amb què l'autor ha treballat, exclou algunes nacions. Així haurem d'interpretar els nivells de corrupció d'algunes zones a través de les dades de només una part dels països que les constitueixen, ja que a causa de la seva natura il·legal és extremadament difícil trobar altres índexs fidedignes. Les xifres són de 2001, la qual cosa no produeix problemes massa grans, ja que el nivell de corrupció sol ser una variable relativament constant, trigant canvis radicals normalment diverses dècades. Com dins les dades *C* representa el nivell de corrupció, mentre els *surveys* fan servir una escala de 0-10 on 0 indica el nivell màxim de corrupció i 10 el mínim, s'han invertit les xifres de forma $C = 10 - índex$.

País	Índex
Àustria	2,2
Bèlgica	3,4
Alemanya	2,6
Dinamarca	0,5
Finlàndia	0,1
França	3,3
Grècia	5,8
Irlanda	2,5
Itàlia	4,5
Luxemburg	1,3
Països Baixos	1,2
Portugal	3,7
Espanya	3
Suècia	1
RU	1,7
UE	2,45
Noruega	1,4
Islàndia	0,8
Suïssa	1,6

Com es pot apreciar directament en les dades, Europa és un dels continents menys plagats de corrupció. La mitja de la UE (2,45) és la més baixa de tot l'Occident, excepte l'Àrea de Lliure Comerç entre Austràlia i Nova Zelanda, la qual revesteix una mitja de 1,05. Només alguns països mediterranis i Bèlgica superen els 3 punts. Els altres països europeus ostenten taxes molt baixes, entre les millors del món.

País	Índex
Austràlia	1,5
Nova Zelanda	0,6
CER	1,05

La mitja de Nafta és una mica més alta (3,27), degut a la presència de Mèxic, amb molt el país més corrupte dels tres estats membres.

País	Índex
EEUU	2,4
Canadà	1,1
Mèxic	6,3
Nafta	3,27

La conclusió que treu l'enquesta Transparency sobre el nivell de corrupció a l'Occident en general és que es tracta d'un fenomen relativament rar, encara que la taxa varia molt segons el país. Com es podia esperar, hi ha una bretxa enorme entre Occident i d'altres parts del món:

Comparant aquestes dades amb Llatinoamèrica, la diferència queda clarissima: al Mercosur, tenint en compte que les estadístiques exclouen Paraguai, el membre menys desenvolupat, la mitja gairebé arriba als sis punts. De Paraguai, l'enquesta només afirma que "la corrupció roman sistemàtica" (*Sudamérica*, 2001: p4).

País	Índex
Uruguai	4,9
Brasil	6
Argentina	6,5
Mercosur	5,8

País	Index
Bolívia	8
Perú	5,9
Equador	7,7
Veneçuela	7,2
Colòmbia	6,2
Comunitat Andina	7

A la Comunitat Andina la situació és encara pitjor, rondant la mitja els set punts, sobretot degut a Bolívia i Equador. L'ex-membre Xile tenia un "score" de 2,5.

Sobre Sud-Amèrica com a conjunt, l'enquesta diu que "amb freqüència, les pràctiques corruptes al cor del procés democràtic, en el finançament de partits polítics i les campanyes electorals, abracen també la falta de transparència, l'abús de poder i la impunitat. En gran part del continent, la corrupció política emana de la necessitat de tots els polítics, des del funcionari amb la posició de menor rang fins al cap d'estat, d'assegurar l'estructura

financera necessària per a garantir l'elecció" (*Sud-América*, 2001: p5). A més, les principals fonts de corrupció a Sud-Amèrica són "les estructures governamentals poc transparents amb una llarga tradició d'exempció de la llei, la necessitat cada cop major de finançament de carreres polítiques i els embrollats problemes del tràfic de droga i el blanqueig de diners" (*indidem*: p18)

De tot el carib, desgraciadament, només tenim informació sobre un país: Trinitat i Tobago, amb un índex de 4,7. L'enquesta esmenta que en general s'estan desenvolupant projectes moderats que tenen l'objectiu d'enfortir la "transparència" del sistema.

Passant al darrer continent, trobem el mateix problema a Ecowas, on només hi ha dades sobre Costa d'Ivori, Ghana, Nigèria i Senegal. Amb una mitja de 7,6 Ecowas és la regió més corrupta de la mostra, si més no jutjant amb les estadístiques que tenim. Segons l'enquesta *Transparency*, parlant de l'Àfrica Occidental en general, la zona probablement inclou els sistemes més corruptes del món. Més específicament, hom afirma que "els períodes de dictadures han alternat amb règims militars i de partit únic, els quals conjuntament han clavat la corrupció profundament en els sistemes polítics" (*West and West-Central Africa*, 2001: p1), i que ella "roman profundament arrelada" (*indidem*: p13). A més, segons l'afrobaròmetre, Nigèria i Ghana figuren entre els estats amb més corrupció percebuda de tot el continent (2002). En referència a Oceania, malauradament, no hi ha dades.

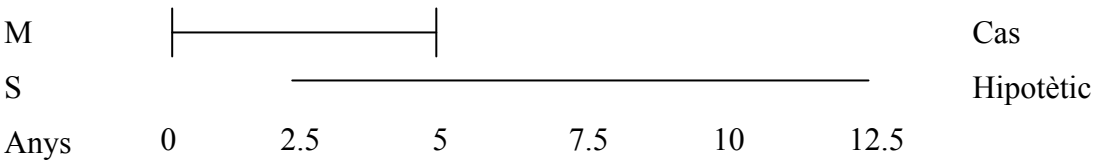
País	Índex
Costa d'Ivori	2,4
Ghana	3,4
Nigèria	9
Senegal	2,9
Ecowas-4	7,6

Per molt generals que siguin aquestes estadístiques, confirmen la tendència esperada que a grans trets la corrupció està negativament correlacionada amb el desenvolupament econòmic d'un país. Tanmateix, la pregunta que queda és: què podem aprendre del precedent pel que fa a la relació entre els tres factors estudiats (la llargada mitja d'una vida política, l'existència de dinasties, i el nivell de corrupció) d'una banda, i la integració política, econòmica i institucional d'una zona, de l'altra?

La Influència dels Tres Factors Estudiats en el Procés d'Integració

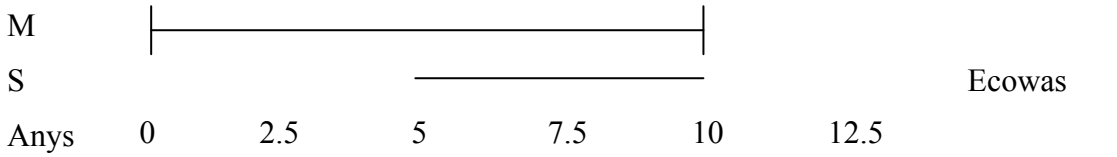
En funció de l'exposat podem derivar unes conclusions interessants: com més gran sigui la mostra, més clarament es veurà que la variable *A* (el temps transcorregut entre el moment en què el polític pujà al poder i el moment de les negociacions) s'apropa a la meitat de *M*. És a dir, amb una mostra tan gran com la d'aquest treball, es pot afirmar que, encara que la proposta es pot fer en qualsevol moment de la vida política d'un cap de govern i estarà llavors marcada per una distribució atzarosa, la mitja dels punts cronològics que expressen el moment en què es fan les propostes hauria de rondar la meitat de la vida política mitja. La *T*, nogensmenys, el temps entre les negociacions i el moment en què el projecte proposat entraria en vigor (segons la proposta), no es deixa regir per cap lògica matemàtica: en alguns casos les propostes es materialitzen en un any, mentre amb els projectes més complicats, com la moneda única europea o la proposada Unió Econòmica Africana, la *T* pot assumir valors de més d'una dècada.

Això implica que la pèrdua personal per part d'un polític està configurada de la forma següent: suposem que la *M* és 5 i que la proposta arriba 2,5 anys després que el polític va pujar al poder. Si la *T* és alta, per exemple 10 anys, el polític no perd res, llevat que hi hagi una *S* extremadament alta. És a dir, fora que hi hagi una alta probabilitat que el poder romangui dins la família al futur, el polític no espera perdre res a nivell personal, ja que la proposta quallaria 7,5 anys després que ell espera sortir del seu càrrec. Explicat gràficament:



Fins amb una *T* més reduïda aquest efecte es manté, mentre la *S* no sigui massa alta. A la UE, Mercosur, la Comunitat Andina o Austràlia-Nova Zelanda, amb e*M*es de 4,7 a 5,4, la *T* ha de ser, com a mitja, superior a +/– 2½ anys perquè un polític no perdi res personalment, suposant que hi ha una *S* de 0.

A Ecowas la *T* ha de ser 5 anys, amb una *S* de 0. Ben segur, sabem que Llatinoamèrica té es*S*es molt més altes que Occident i podem conjecturar que a Àfrica molts líders perceben aquesta *S* per a l'avenir, si bé ella encara no s'ha expressat en termes matemàticament comprovables.



La combinació d'aquesta informació amb les dades relatives a la corrupció ens proporciona una conclusió encara més interessant: a banda que podem establir que un polític ecowasià, basant-nos en la mitja, tindrà a causa del projecte d'integració més anys de menys poder que el seu homòleg occidental, també perd més poder oficiós i recursos econòmics il·legítims durant aquell període. És a dir, encara que (per exemple) tres anys de menys sobirania ens pot semblar poc, és molt més si l'individu en qüestió perd una gran part del seu sou durant aquells anys a conseqüència de la mesura. En efecte, en termes de recursos il·legals, el polític esperaria perdre

C_p x (M – (T + A)),

on C_p representa la quantitat de recursos corruptes per any que el polític creu que es perdrà per causa de la integració (suposant que interpreta la llargada de la seva vida política segons les experiències del passat),

o, en altres paraules, el valor de la corrupció anual multiplicat per la quantitat de temps que romandrà al poder després que s'ha efectuat la transferència de sobirania.

En aquest sentit una diferència de només un o dos anys de governar amb menys sobirania pot canviar les actituds dels polítics substancialment, la qual cosa demostra la força extraordinària de la combinació *C* alta – *M* alta.

Evidentment, aquest model és molt teòric. S'entén que molts tipus de transferència de sobirania, sobretot els de poc pes institucional o legal, no provocarien pèrdues tan fortes, ja que l'abast de la corrupció no es reduiria arran del projecte integracionista. Tanmateix, com més radical és el projecte d'integració, més resistència hauríem de presenciar.

A l'Occident la combinació de les *C*es més baixes del món amb e*M*es que s'apropen a la mitja, fa que les èlits polítiques perdin, a nivell personal, molt menys poder i recursos econòmics. De fet, tant en aquest cas com a Llatinoamèrica (i probablement Oceania), la *M* baixa crea una situació en la qual el més segur és que els polítics ni es vegin afectats per les mesures, amb tota probabilitat posades en pràctica després que ell surt del poder. Així, fins en aquests casos del tercer món generalment no es pateix una gran pèrdua de poder o recursos econòmics mentre la *S* sigui baixa. Finalment, a Àfrica (i possiblement Caricom, però en menor mesura), la combinació de e*M*es i *C*es extremadament altes, amb una *S* probablement del mateix ordre, fa la pèrdua personal que un projecte integracional implica per als polítics molt més significativa.

La informació empírica amuntegada durant els anys de recerca que precediren a l'elaboració d'aquesta tesi sembla indicar que el procés esbossat en línies teòriques en les pàgines anteriors es dóna, a grans trets, també a la pràctica. Dins tots els informes, enquestes, sondejos, llibres i articles que l'autor ha llegit sobre la integració dels distints continents, mai no s'ha trobat cap esment a una actitud de renuència envers la integració entre les èlits polítiques que es basés en *interessos personals*, fora del context africà. Això no implica que tals casos no existeixin, només que l'autor no té cap indicació de llur existència. D'altra banda, sobre la refractaritat de les èlits polítiques *africanes* està disponible un ample ventall de citacions.

Parlant de l'Àfrica subsahariana, Daniel Bach afirma que les èlits polítiques, després que el procés de descolonització els havia atorgat el control sobre els nous estats independents, "eren renuents, si no totalment refractaris, a recolzar polítiques que

probablement restringissin la sobirania estatal, i per conseqüència, llur poder" (Bach, 1999: p2). El "CDD Working Paper on Regional Integration in West Africa", fent una comparació entre Ecowas i la UE, diu que "s'ha observat que els estats socis són refractaris a compartir fins i tot la quantitat més insignificant de sobirania amb aquestes institucions regionals" (no.5: p8), els *membres del govern* mantenint llur poder sense permetre canvis radicals. El paper "the Economic Dimension to the African Union", editat pel 'African Development Forum', esmenta la mateixa refractaritat envers la transferència de sobirania específicament forta en el cas africà. Molts altres treballs arriben a conclusions similars. De fet, fins la Secretaria General d'Ecowas mateix esmenta la renuència per part del que en diu "alguns governs membres", encara que no s'atreveix a donar noms o incloure'ls tots dins l'acusació (pàgina web: www.sec.ecowas.int).

En aquest sentit veiem, a grans trets, una divisió entre Àfrica (i possiblement el Carib) d'una banda, i la resta de la mostra de l'altra. Això no significa que la integració de les diverses zones integracionals no estiguin marcada per obstacles significatius, només que especialment a Àfrica aquests destorbs ostenten un costat fortament personal, al costat dels impediments més 'tradicionals'. Si els interessos individuals han constituït un obstacle en els altres casos de la mostra, les dades suggereixen que aquests han tingut molt menys pes degut als factors estructurals traçats.

Conclusions

En aquest capítol hem analitzat tres factors que configuren una part important de les consideracions individuals que existeixen a l'hora de ponderar una proposta integrativa. Hem vist que les variables varien d'allò més entre els continents, sobretot la *M* i la *C*.

Quant a la *M* hem vist que aquesta variable baixa en la primera fase del desenvolupament d'un país, a causa de la seva democratització efectiva, arribant a un mínim degut a la inestabilitat incrementada que marca aquesta fase. En la propera fase de desenvolupament sembla que la *M* torni a pujar, encara que no arriba als nivells de l'època inicial, procés que es pot interpretar com l'estabilització política del país. Així la *M* és particularment alta a Àfrica, força alta a Caricom, seguit de (davallant cap a la més baixa) Nafta, la UE, Austràlia-Nova Zelanda, Oceania, la Comunitat Andina i Mercosur. La *S* és relativament baixa en la majoria dels casos, però, permetent-nos un marge petit de conjectura, podem treure la conclusió que hi ha una bretxa considerable entre el primer i el tercer món. La *C*, finalment, està a grans trets positivament correlacionada amb el desenvolupament econòmic del país.

Hem vist que la combinació d'alts valors de *M*, *C* i (de forma conjectural) *S* crea un clima d'interessos personals molt significatiu, a la pràctica sobretot al continent africà. No és de sobtar, doncs, que "hi ha massa poca voluntat per part dels governs africans de concebre poders supranacionals, fins a escala limitada" (Conchiglia, 2002: p20; citant el senyor Adebayo Adedeji, Secretari Executiu de la Comissió Econòmica per a Àfrica).

Als altres continents veiem dues configuracions bàsiques: primerament, la *M* és baixa/mitja i la *C* alta, cosa que redueix de forma significativa el nombre d'anys de poder i recursos econòmics perduts a causa de la transferència de sobirania, tenint en compte quant sol trigar la posada en pràctica d'un projecte proposat. L'altre escenari, l'occidental, és una *M* entre els països africans i la resta del món, apropant-se nogensmenys molt més al darrer grup. Ací la *C* té un dels valors més baixos del món. Evidentment, aquesta combinació també fa minvar el pes dels interessos personals dramàticament.

Els informes i articles empírics sobre el procés d'integració a diversos continents ensenyen la mateixa extrapolació que la que les dades prediuen entre Àfrica d'una banda, i la resta de les zones integrades de l'altra.

Havent explicat un dels obstacles més significatius per a una de les regions de la mostra, aclarint l'avantatge dels altres continents al seu esguard, passarem ara a l'anàlisi del darrer factor del filtre polític, la ideologia personal.

QUINZÈ CAPÍTOL: LA IDEOLOGIA PERSONAL

Tractant un tema tan complicat i difícilment definible com la ideologia personal d'un polític envers la integració, hem d'especificar abans de tot a què es refereix el terme en qüestió. El concepte d'ideologia personal en aquest treball reflecteix les preferències *personals* dels polítics pel que fa al futur, tretes totes les consideracions econòmiques i polítiques *nacionals* que marquen el país, excloent a més els beneficis o pèrdues personals de tipus poder o recursos econòmics. És a dir, la ideologia personal cap a la integració reflecteix com s'imaginen els polítics idealment l'estat del seu país al futur en termes de la integració d'aquest, si no estiguessin restringits per la realitat econòmica, política i "egoista" en tant que aquestes incideixin en el procés integracional.

Aquest tipus d'ideologia sembla gairebé instintiu. A Europa, per exemple, veiem el seu funcionament en les actituds de diversos polítics envers el sistema del 'vot majoritari qualificat': abans que sabessin a quins assumptes s'aplicaria, *intuïtivament* Mitterrand i Genscher hi estaven d'acord, Thatcher en contra (Moravcsik, 1999). Aleshores, el nostre repte és entendre els processos subjacents que conformen aquests instints, indagant a) la variació estructural entre les zones de la mostra, b) la força que aquesta variable ha tingut en cadascuna d'elles, i c) la forma en què aquesta variable influencia el procés integratiu en general.

La Teoria

Com l'objectiu d'aquesta tesi és de trobar *variació estructural* entre els continents amb respecte a les variables del nostre model teòric, no s'estudiarà la ideologia de cada polític de la mostra, sinó que es tractarà d'aclarir els processos subjacents que expliquen la *diferència* entre les zones integracionals. No obstant això, s'adduirà molta informació de casos específics a tall d'exemple.

Un primer assumpte que s'ha d'investigar és l'existència d'un vincle hipotètic entre el color polític d'un individu, o d'un partit (és a dir socialista, liberal etc.) i l'actitud corresponent envers la integració.

Evidentment, a grans parts del tercer món la inexistència d'ideologies polítiques clarament definibles i distingibles dificulta el descobriment d'una connexió entre els dos. A Occident l'apropament ideològic cada cop més notable entre els partits polítics (explicat en Downs, 1957) també entrebanca el procés de trobar algun patró, si bé no en la mateixa mesura.

Essent un continent occidental amb un debat públic molt més intensiu sobre el tema de la integració que en d'altres zones (intensitat deguda al *nivell* d'integració), s'hauria de discernir el vincle a Europa amb molta més facilitat que a les altres regions. Tanmateix, les proves indiquen que el vincle té poc valor explicatiu o és inexistent:

Començant amb els socialistes, Europa està marcada per un alt grau d'heterogeneïtat. Per exemple, els socialistes alemanys començaren la postguerra amb una actitud escèptica sobre la integració europea. Això, nogensmenys, no es basava en sentiments anti-europeus, sinó en una idea ideològica amb més pes: la reunificació entre la zona capitalista i la comunista. Com la participació de l'Alemanya Occidental en el procés integratiu europeu, projecte percebut com a capitalista, provocaria un veto soviètic segur pel que afectava a la reintegració de les dues Alemanyes, es percebia el Tractat de Roma com una amenaça. Quan aquest objectiu ja no semblava assolible, el SPD canvià la seva política a una de suport generalment entusiasta, amb una ideologia més aviat federalista. Els socialistes francesos, encara que força dividits, sobretot als anys 50, s'han mostrat moderadament refractaris pel que fa menció a la transferència de sobirania. Recolzaven, tanmateix, l'avanç de la integració en termes intergovernamentals. Els socialistes espanyols, tot i que hi hagueren canvis en la seva política europea, sempre s'han basat en el principi del federalisme europeu. Els socialistes grecs, units en el PASOK, eren tradicionalment força anti-integracionistes, degut a les associacions percebudes entre la UE d'una banda, i el capitalisme i imperialisme occidental de l'altra. Nogensmenys, l'ajuda econòmica que el país rebé, i el suport que els partits socialistes europeus proporcionaren a PASOK, van provocar una evolució que desembocaria en l'adopció de l'objectiu d'una unió política d'índole federal a finals dels anys 80. Els socialistes dels països altament pro-europeus, com per exemple Bèlgica i els Països Baixos, han sigut tradicionalment molt favorables al

projecte integratiu, amb clares tendències federalistes. La persona de Paul-Henri Spaak és emblemàtica en aquest sentit. A Escandinàvia se sol presenciar una fissura entre els social-demòcrates, sovint pro-europeus de forma moderada, i els socialistes més radicals els quals solen ser força euroescèptics. El partit laborista, al Regne Unit, evolucionà d'una posició de suport moderat a resistència extrema, tornant a la posició original just abans dels 90.

Els conservadors britànics eren un partit moderadament pro-europeu (però anti-federalista) poc abans i després de la incorporació del Regne Unit a les Comunitats. Arran de l'arribada de Thatcher el partit entrà, tanmateix, en una fase d'euroescèpticisme extrem, on, malgrat una certa moderació d'opinions, roman fins avui en dia. La teoria liberal no veuria amb bons ulls el nacionalisme dels conservadors britànics. De fet, fins es contradiuen amb llur pròpia retòrica: si realment som tots només individus, per què importa tant l'afiliació a una nació particular? A França, els Gaul·listes han ensenyat fortes oscil·lacions entre oposició oberta a la idea d'Europa i una mena "d'euro-entusiasme intergovernamentalista" moderat, gairebé dividint el partit en diversos moments. D'altra banda, els partits liberals dels països pro-europeus, tant a Alemanya com a Holanda i Bèlgica, són generalment molt més positius respecte del procés d'integració. A Escandinàvia solen pertànyer als que més defensen el projecte europeu, a l'igual que el partit liberal demòcrata a Gran Bretanya.

Encara que hi ha un consens pro-europeu entre els demòcrates cristians, l'establiment d'un procés causal es veu obstaculitzat pel fet que als països on la democràcia cristiana ha sigut el poder polític principal, gairebé tot l'espectre polític era pro-europeu. A Itàlia, els Països Baixos, Alemanya i Bèlgica l'euroescèpticisme no és un fenomen estès. Llavors, això no constitueix cap prova contundent pel que fa a un vincle entre la democràcia cristiana i una actitud pro-europea com a tal. Això no obstant, sens dubte ha sigut el corrent polític més coherentment positiu envers l'Europa Unida, marcat per una ideologia que dificulta el desenvolupament de postures desfavorables a la integració.

Els partits comunistes de França, Grècia i Portugal són tradicionalment força anti-europeus, expressant opinions de vegades molt nacionalistes, cosa que sembla difícil

de conciliar amb l'internacionalisme suposat del moviment en qüestió. D'altra banda, els seus equivalents belga i espanyol no atacaven la idea d'una Europa federal, sinó només les seves polítiques capitalistes. El partit italià s'ha anat europeïtzant progressivament, amb, si més no de forma recent, actituds de relativa simpatia al procés d'integració.

Quant a l'extrema dreta, el *Front National* francès i els *Republikaner* alemanys propugnen la idea d'un patrimoni cultural europeu, amb molta retòrica simbòlica sobre la unitat dels pobles que el componen, sobretot per justificar el tancament de la zona als immigrants no-europeus. A nivell polític, nogensmenys, es resisteixen al supranacionalisme i advoquen per una Unió intergovernamental, de vegades criticant el procés integratiu amb duresa. A Itàlia, d'altra banda, la *Lega Norte* sol recolzar el supranacionalisme de la integració Europea, denunciant per exemple el Tractat de Maastricht perquè no atorga prou poder al Parlament Europeu. Els fascistes italians ocupen una posició intermitja (les dades que formen la base d'aquesta anàlisi de partits venen de diversos capítols de Gaffney (ed), 1996).

Llegint el precedent es veu la incoherència quasi completa entre el color polític dels partits i llur ideologia integracionista. Evidentment, nosaltres estem cercant variació estructural en la ideologia personal dels *polítics* i no en la dels partits, però havent analitzat les diferències entre els partits i els canvis de política dins els mateixos es pot concloure que no hi ha un vincle lògic entre els diversos corrents polítics i la ideologia personal que tenen els seus seguidors. Un comunista no és necessàriament anti-europeu, i el fet de ser liberal o socialista no ofereix gaire valor 'predictiu' sobre les actituds integratives de l'individu. Aquesta anàlisi està basada en el cas europeu, però sembla ser generalitzable: al tercer món (si més no a les zones de la mostra) les diferències ideològiques entre els partits solen ser encara menys pronunciades. A Nafta, també, es troba la mateixa incoherència: grans seccions del partit demòcrata s'oposaven al seu establiment, mentre la persona que finalment la va realitzar fou Bill Clinton (ell mateix demòcrata), si bé donà algunes concessions als altres membres del seu partit.

Aleshores, si el color polític té poc o cap valor 'predictiu' pel que fa a la ideologia integrativa d'un individu, quins processos de variació estructural es poden discernir?

La veritat és que el factor que més sembla estar correlacionat amb la ideologia personal és el rerafons nacional del polític, mesurat amb la variable de la 'voluntat popular'. Tanmateix, abans de comprovar empíricament aquest vincle, hem d'analitzar quin sentit té el fet de separar les dues variables i de dedicar un capítol sencer específicament a la ideologia personal dels polítics.

Primerament, hi ha variació estructural entre la voluntat popular i la ideologia personal en el sentit que la segona variable sol ensenyar valors més positius (cap a la integració) que la primera. La gran majoria dels sondejos, com per exemple l'eurobaròmetre, indiquen que les persones educades tendeixen a ser més euro-optimistes que els seus compatriotes amb menys instrucció. Com l'èlit política sol tenir més educació formal que la mitja, hauria d'haver-hi menys resistència contra la UE en aquesta part de la societat. Això s'observa a la pràctica també: per exemple, les actituds de la majoria dels governs de Noruega i Dinamarca, relatives a l'entrada a la Unió en el primer cas i a l'adopció de l'Euro en el segon, discrepen substancialment de les de l'electorat. Així mateix, el govern britànic actual advoca per la Moneda Única d'una forma que no reflecteix la voluntat popular.

A més, fins si la variació trobada s'assembla a la de la voluntat popular, tenint en compte la diferència estructural esbossada al paràgraf anterior, és essencial investigar quanta i quin tipus d'influència té aquesta variable dins el filtre polític. És a dir, àdhuc si comparteix una base teòrica amb la voluntat popular, el seu paper és molt diferent. En el cas de la voluntat popular el polític considera fins a quin punt les propostes són acceptables per a la població. Amb la ideologia política, tanmateix, es tracta de la mesura en què el polític intenta influenciar el procés d'integració segons la seva preferència i visió personal d'on el país i la zona integrada en general hauria d'estar idealment al futur amb respecte a la seva integració, trets de l'avaluació a) els interessos polítics i econòmics de la nació, i b) les consideracions personals referents a la pèrdua de poder i de recursos econòmics.

Encara que, com veurem més endavant, la ideologia personal dels polítics sembla estar altament correlacionada amb llur rerafons nacional, tot i ser més positiva que la mitja, es troba una gamma àmplia de posicions, reflectint la diversitat que presenciem

a la societat en general. Al cap i la fi, Thatcher i Blair són compatriotes, com ho eren també de Gaulle i Mitterrand. Aquestes diferències no treuen la lògica subjacent, nogensmenys, ja que representen la pluralitat present en cada societat.

La hipòtesi per a la variació estructural de la ideologia personal és, llavors, que es basa en els processos estudiats a l'onzè capítol, generalment amb resultats més positius, la diferència entre els polítics del mateix país reflectint més que res el grau de nacionalisme o *inter*nacionalisme del polític en qüestió. Dedicarem la resta del capítol a la comprovació d'aquesta hipòtesi i una avaluació de la força que aquesta variable ha tingut en el procés integratiu, explicant la variació interzonal trobada.

El Vincle Voluntat Popular-Ideologia Personal dels Polítics

Per tal de poder acceptar l'existència d'aquest vincle teòric estudiarem aquí els processos descoberts a l'onzè capítol, aplicats als polítics en lloc del poble en general. La comprovació de tal vincle es farà amb els casos on tenim una voluntat popular ben indagada i fiable.

La por a la pèrdua de la identitat nacional i la asimetria percebuda provoquen reaccions nacionalistes importants, com era el cas amb la voluntat popular. Tanmateix, com prediu l'eurobaròmetre, l'euroescèpticisme és menys estès entre les èlits polítiques que entre el poble. Els casos d'europessimisme són relativament rars entre els polítics, sobretot a Alemanya, Bèlgica, Luxemburg, als Països Baixos i Itàlia. Això reflecteix l'opinió pública, la qual, tot i ser més escèptica que la dels polítics, interpreta la integració europea majoritàriament amb força positivisme. A França els sentiments nacionalistes anti-europeus entre els polítics han estat més freqüents, essent l'exemple obvi el president de Gaulle. Aquest, segons Mazey, "menyspreava la Comunitat existent, declarant en roda de premsa pel maig del 1961 que 'no existeix i no pot existir una Europa que no sigui una Europa dels estats' (citat en Pindeer 1995: 12)" (en *Richardson (ed)*, 1996: p31). Aquest desdeny estava basat en la ideologia particular del General. Degut a la seva visió del món, aquest es mostrava particularment refractari a transferir qualsevol grau de sobirania al nivell transnacional (McCormick, 1996). En una altra roda de premsa, el 9 de setembre de 1965, parlant de la Comunitat Europeu, el General declarà que "aquesta hipoteca d'una tecnocràcia, en la seva major part *estrangera*, destinada a *usurpar* funcions de la democràcia *francesa* en la regulació de problemes que determinen l'existència mateixa del *nostre país*, no podia evidentment convenir-nos des del moment en què havíem resolt prendre el *nostre* destí en les *nostres* mans [...] Hi ha una concepció diferent a propòsit d'una federació europea en la qual, segons els somnis dels que la conceberen, els països perdrien la seva *personalitat nacional*, [federació que] en absència d'un federador com en l'Oest intentaren ser-ho – cadascú, per cert, a la seva manera – César i els seus successors, Carlomagne, Otó, Carles V, Napoleó, *Hitler*, i com en l'Est tractà d'imitar-los *Stalin*, seria regida per algun *areòpag, tecnocràtic, apàtrida i irresponsable*" (en Truyol i Serra, 1999: p262; cursiva afegit de l'autor). La visió del General, llavors, era una *Europe de les patries*, amb cooperació estrictament

confederal i un paper de predomini per a l'Hexàgon (McKay, 1999). El seu successor, Georges Pompidou, compartia aquesta visió general, encara que es mostrà més transigent que de Gaulle pel que feia a l'aprofundiment de l'Europa confederal (Bustamante, 1997; McCormick, 1996; Shields en *Gaffney (ed)*, 1996).

En els arguments utilitzats es dibuixa un disgust instintiu evident amb respecte a l'*inter*nacionalisme que la integració europea implica, recelós de qualsevol transferència de poder de la pàtria a una institució supranacional. Tanmateix, fora dels casos d'aquests polítics francesos, els Sis han produït sorprenentment poc polítics fortament euroescèptics.

La influència de la Segona Guerra Mundial que es descobrí a l'onzè capítol en relació amb la voluntat popular, la trobem entre els polítics també. Per exemple, les referències a la guerra són força comunes, explícitament o implícita: Robert Schuman esmenta el fet d'evitar una altra guerra com un dels fins principals de l'establiment de la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer (9 de maig de 1950). Adenauer (12 de juliol de 1952) escriu: "és la meva opinió i creença que els parlaments dels països europeus que hauran de tractar amb aquesta Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer s'adonen de què es tracta realment i que en particular s'adonen que la seva finalitat política, la importància política de la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer, és infinitament més gran que la seva finalitat econòmica" (Stirk i Weigall, 1999: p89). Ludwig Erhard, reflexionant posteriorment sobre els objectius que tenien els polítics quan construïren la CEE escriu que "anaven a establir una extensa àrea europea de lliure comerç com a defensa contra les influències destructores i qualsevol mena de disturbi" (Edició de desembre de 1960 del *Handelsblatt*; en Stirk i Weigall, 1999: p168). David McKay en la seva anàlisi de la integració europea entre 1945 i 1982 afirma que "possiblement la integració funcional no anava a aportar solament beneficis econòmics – [...] la majoria dels economistes opinava que aquests serien petits – sinó que també anava a cimentar els sis països junts políticament, per tant reduint les possibilitats de conflictes futurs" (1999: p47- 48). Heinrich Lübke (Ministre d'Agricultura d'Adenauer) esmentà "que la unificació europea era essencial per a la *supervivència* d'Europa" (citat en Milward, 1992: p310-1; cursiva és un afegit de l'autor). Fins el preàmbul de l'Espai Econòmic Europeu, un projecte totalment intergovernamental, dissenyat a posta a tal efecte, esmenta la pau com un dels

objectius del seu establiment. Per això, provenint els polítics de rerafons nacionals definits, es pot concloure raonablement que la Segona Guerra Mundial ha tingut alguna importància en la formació d'actituds envers la integració europea, si més no als països que foren sota la dominació dels 'poders de l'eix'.

La concordança entre els polítics britànics i el poble en general també és relativament alta. És a dir, reflectint l'opinió pública negativa del Regne Unit, la ideologia anti-europea és força estesa entre els polítics britànics, els factors estudiats a l'onzè capítol explicant bona part de la diferència entre ells i llurs equivalents continentals. Per exemple, l'any 1952 Sir Anthony Eden (el Ministre d'Assumptes Exteriors) afirma que "la història de Gran Bretanya i els seus interessos van molt més enllà del Continent d'Europa. Les nostres penses es mouen a través de mars a moltes comunitats a les quals el nostre poble contribueix, a cada racó del món. Aquests són els nostres llaços familiars. Aquesta és la nostra vida: sense ella no seríem més d'uns quants milions de persones que viuen en una illa al costat de la costa europea, en la qual ningú no vol tenir cap interès particular" (Nicoll i Salmon, 1990: p128). Churchill, tot i ser partidari de la unificació del *continent*, és a dir, sense que hi participés el Regne Unit (Weigall i Stirk, 1992; Stirk i Weigall, 1999), opinava l'any 1954 que "només els pobles angloparlants són importants; que plegats poden dominar el món" (citat en Milward, 1992: p432). Després de la firma del Tractat de Roma (1959), Harold MacMillan (el Primer Ministre) va mencionar que només "hi havia tres elements que volien el supranacionalisme i que tenien un paper no petit en la Comissió... els Jueus, els Planificadors, i el vell element cosmopolita" (citat en Milward, 1992: p432). Un any abans havia parlat de com s'havia de destruir "l'Europa dels Sis" si no es podia desenvolupar una Zona de Lliure Comerç entre ella i el Regne Unit, amb amenaces d'una retirada de l'OTAN i amb totes les altres armes disponibles (Nicoll i Salmon, 1990). Dues dècades més tard (1977) el Primer Ministre Callaghan, a la Carta Europea escrita al seu partit (els laboristes), es pronuncia en contra de qualsevol tipus de desenvolupament institucional de la Comunitat Europea (de la Serre, 1987). La seva successora, Margaret Thatcher (de l'altra punta de l'espectre polític) opina en el seu discurs de Bruges que "la cooperació de bon grat i activa entre Estats Sobirans independents és la millor forma de construir una Comunitat Europea exitosa. Intentar suprimir les nacionalitats i concentrar el poder al centre d'un conglomerat europeu seria altament danyós i arriscaria els objectius que

aspirem a assolir. Europa serà més forta exactament perquè té França com a França, Espanya com a Espanya, Gran Bretanya com a Gran Bretanya, cadascú amb els seus costums, tradicions i identitat" (20 de setembre de 1988; Document 9.9 de Weigall i Stirk, 1992: p180). Douglas Hurd, el seu ministre d'assumptes exteriors afirmà que Gran Bretanya està dividida del continent per la seva història diferent (Milward, 1992). McKay assenyala que, àdhuc sense considerar els avantatges i inconvenients econòmics, l'Euro era inacceptable, si més no dins el partit conservador, per la resistència *ideològica* al federalisme europeu (1999). Com el lector podrà apreciar, els alts nivells d'ideologia anti-federalista entre els polítics britànics representen l'opinió pública prou bé, fins si els polítics són moderadament menys euroescèptics que la població general.

Com es veu en els exemples donats, malgrat els nivells més alts de suport a la integració europea entre les èlits polítiques en comparació amb el poble, la ideologia dels polítics està altament correlacionada amb llur rerafons nacional. Evidentment, les diferències *entre* els polítics del mateix país són molt grans, però això reflecteix la gamma d'actituds que existeix dins cada societat, seguint en gran part la mateixa dinàmica de canvi amb el temps.

És a dir, en un país més aviat escèptic envers la integració s'esperaria una gamma d'ideologies amb una mitja d'escepticisme moderadament més baixa que la general. Els polítics oriünds de països marcats per alts nivells d'entusiasme envers un projecte integratiu haurien de mostrar un ventall ampli d'ideologies també, ací amb una mitja d'optimisme una mica més alta que el nivell general, creant una classe política que és en el seu conjunt particularment favorable a la integració de la zona implicada.

Havent analitzat el sistema subjacent de la ideologia dels polítics, passarem ara a l'avaluació de la *força* que aquesta variable ha tingut dins el filtre polític.

Europa

Començant amb el continent més integrat es notifica al lector que l'anàlisi d'aquest apartat fins el Tractat de Niça està fundada en la seva major part sobre la recerca de Moravcsik (1999). En cas contrari la font d'informació estarà indicada. La preferència per les investigacions moravcsikianes, explicada i justificada al segon capítol, es basa en el altíssim nivell de proves dures que aquest addueix, en comptes de les conjectures tan comunes als estudis referents al tema de la integració europea. Tanmateix, l'autor discrepa parcialment de les conclusions de Moravcsik pel que fa a la importància que aquesta variable ha tingut dins el procés europeu, cosa que s'elaborarà més endavant en les conclusions.

La ideologia dels polítics dins el procés integracional sembla haver sigut molt més important al continent europeu que en les altres zones estudiades. Tal rellevància es nota en els discursos, debats i a la premsa, tant com en els tractats i acords oficials de la unió.

Analitzant els punts integratius crucials de l'Europa de la postguerra, començarem amb el primer intent rellevant després de la Segona Guerra Mundial: la Comunitat Europea de Defensa. La Comunitat de Defensa, proposada al 1950, tenia com a objectiu crear un exèrcit europeu que inclogués bona part de les tropes nacionals i la totalitat de les futures alemanyes. L'exèrcit aniria de la mà amb una comunitat política. Aquesta governaria l'exèrcit de forma democràtica, amb un parlament pan-europeu. Malgrat aquest tret federalista, la presa de decisions es basaria més aviat en un model intergovernamental.

Fins aquest grau relativament baix de federalisme, en combinació amb la temença que la Comunitat Política Europea es transformés gradualment en una federació europea, feia la CED/CPE inacceptable per als polítics britànics, a causa de llur forta ideologia anti-federalista (McCormick, 1996; McKay, 1999). A cinc països 'dels Sis' la proposta fou acceptada i ratificada pels parlaments nacionals, degut a una barreja de consideracions polítiques i una ideologia favorable. Només a França la proposta va ser rebutjada. Encara que gran part del *non* es basava en consideracions polítiques, explicades al dotzè capítol, la manca de suport mostrat pel govern de Mendès-France

emanava, si més no parcialment, d'una ideologia anti-federalista. Per la mateixa raó de Gaulle lluità contra la proposta, amb molta més fervor que el govern, afirmant que les comunitats proposades implicaven una transferència de sobirania inacceptable (Shields, en *Gaffney (ed)*, 1996). El fet que l'assemblea es posà dempeus per cantar l'himne nacional després de la seva negativa, confirma l'existència de fortes reticències nacionalistes, molt més febles a la resta 'dels Sis'.

És difícil negar la influència de la ideologia personal sobre el Tractat de Roma. La majoria dels membres del govern Mollet (França) recolzaven i promovien el Tractat parcialment degut a llur ideologia. Els Gaul·listes no-partidaris de la firma del Tractat (el partit estava altament dividit) basaven llur resistència en gran part en la transferència de sobirania que aquell implicava (Moravcsik, 1999). Konrad Adenauer (Canceller d'Alemanya a l'època) tenia una preferència gairebé instintiva per França, en lloc de Gran Bretanya, fenomen que explica si més no una part dels matisos de les seves decisions integratives. Ni els incentius econòmics ni els objectius geopolítics semblen poder explicar aquesta elecció, sobretot vist que una Zona de Lliure Comerç amb Gran Bretanya hi inclosa, opció que fou rebutjada per Adenauer, hauria estat millor per a Alemanya a nivell econòmic, i probablement a nivell polític també. El seu successor Ludwig Erhard no compartia els sentiments pro-francesos d'Adenauer i havia advocat des del principi per l'opció d'una zona de lliure comerç pan-europea. Tanmateix, després de diversos intents, finalment es veié incapaç de canviar les estructures construïdes pel seu predecessor.

D'altra banda, la ideologia anti-federalista de molts polítics britànics conformà llurs actituds envers la primera fase de la integració substancialment: "àdhuc els partidaris del fet de ser membre criticaren el federalisme però mantingueren que una Europa federal no ocorreria durant dècades, si era que ocorreria algun dia.[...]. Cap polític britànic del corrent principal considerava unes institucions federals acceptables. Eden havia dit al 1952 que el fet d'incorporar-se a una federació Europea era 'quelcom que sabem, als nostres ossos, que no podem fer'; en memoràndums secrets del govern, singularitzava referències al federalisme per a crítica posterior. El seu successor Harold MacMillan, el més 'europeu' entre els polítics britànics de la seva època i l'home que encapçalava el moviment a favor de l'associació britànica amb la CECA, avorria el federalisme i, com Eden, preferia solucions intergovernamentals

pragmàtiques i flexibles" (Moravcsik, 1999: p124-5). Churchill sí era simpatitzant d'una Europa unida, composta però únicament pels estats continentals, sense que involucrés el seu país (Weigall i Stirk, 1992; Stirk i Weigall, 1999).

La ideologia personal, llavors tingué alguna influència tant en l'elecció del tipus d'institucions com en l'acceptabilitat de tal unió.

La crisi de la cadira buida (1965) estava basada inicialment en l'euroescepticisme del govern del general de Gaulle, president de França en aquell moment. "L'aspecte més distintiu de la visió del món de de Gaulle era [...] la seva creença que els estats nació diversos eren instruments preeminents per a l'assoliment efectiu i legítim d'interessos nacionals definits. De Gaulle aspirava a retenir el patrimoni simbòlic de França i el seu prestigi com un gran poder – 'la seva independència i la seva grandesa' com ell ho qualificava – per atènyer interessos nacionals diferents i com a fi en si" (Moravcsik, 1999: p178-9). Apropant-se l'u de gener del 1966, data que es generalitzaria el vot majoritari, la delegació francesa decidí ja no assistir a les sessions del Consell, després de negar-se a discutir el desenvolupament dels aspectes institucionals de la Comunitat amb els seus socis durant la reunió del 30 de juny de 1965. França només estava disposada a reprendre el procés d'integració si aquest es basava en principis intergovernamentals. Les demandes franceses, en bona part concedides pels altres socis després d'una crisi de sis mesos, desembocaren en el Compromís de Luxemburg, el qual donà un dret de veto a tots els països socis si aquests consideraven que una proposta amenaçava algun interès nacional essencial. Encara que no es formalitzà aquest acord, ni es canvià el text oficial del Tractat de Roma, el Compromís de Luxemburg seria la norma oficiosa de la presa de decisions durant diverses dècades.

Per a de Gaulle la crisi era inevitable i un resultat lògic dels 'errors bàsics' en el Tractat de Roma. La seva ideologia, nogensmenys, estava altament constreta per la realitat econòmica que marcava el seu país: per exemple, el General, mentre advocant per l'intergovernamentalisme, exigí la supranacionalització de l'agricultura a través de la PAC. El projecte era altament beneficiós per a França, però implicava, tanmateix, una limitació considerable a la sobirania nacional de l'Hexàgon. Aleshores, essent presents importants incentius econòmics, de Gaulle estava disposat

a fer cas omís de la seva ideologia, si més no parcialment. D'altra banda la seva ideologia era prou important perquè el president francès arrisqués l'aïllament diplomàtic dels seus socis i un càstig potencial per part de l'electorat.

Els objectius de l'Acta Única eren en gran part econòmics, reflectint les posicions més aviat les diferències d'ideologia esquerra-dreta que d'ideologia europea. Nogensmenys, les diferents postures ideològiques eren força notables en termes de preferències institucionals relatives als mecanismes que haurien de portar a la creació d'una zona econòmica integrada.

Les diferents ideologies es poden dividir en tres grups: el primer, els federalistes, preferien que l'avenç de la integració econòmica anés de la mà amb la supranacionalització d'alguna mesura de sobirania. El millor exemple és el Canceller alemany Helmut Kohl. Oriünd d'un rerafons polític (i popular) particularment favorable a la integració europea, Kohl recalcava sempre la necessitat d'integració més profunda, tant de la integració econòmica com de la política, fins si no hi havia incentius econòmics o polítics evidents. A grans trets, els caps de govern dels sis membres originals, llevat França, més Espanya i Portugal, caben dins aquesta categoria.

El segon grup són els intergovernamentalistes, els quals no s'oposaven a més cooperació, però preferien que la integració es desenvolupés sense la transferència de més sobirania. L'exemple obvi és Mitterrand, ex-president de França, si bé aquest era un individu moderat en aquest sentit, disposat a negociar. Mitterrand a penes no feia cas a la integració europea abans del fracàs del seu experiment socialista a començament dels 80. Una indagació detallada per part de Moravcsik demostra que malgrat la seva retòrica federalista hi ha poques proves que Mitterrand tingués fortes conviccions ideològiques sobre Europa que no fossin purament intergovernamentalistes, malgrat el que s'afirma sovint en d'altres fonts. Per exemple, Mitterrand es mostrà a favor del manteniment del Compromís de Luxemburg, si bé proposà que el *Consell de Ministres* decidís el que constitueix un 'interès vital', en lloc dels països socis. Amb diversos matisos i graus d'intensitat, els altres caps de govern (no-federalistes) entren dins d'aquest grup, menys la primera ministra del Regne Unit. S'ha d'afegir aquí que aquests intergovernamentalistes (o sigui excloent

Thatcher) estaven disposats a considerar la transferència de sobirania fins a algun punt, sense la renuència fonamental que es pot percebre en l'actitud de molts polítics britànics.

El tercer 'grup' consta de només un cap de govern evident: el britànic. Margaret Thatcher era una 'anti-federalista virulenta', en les paraules de Moravcsik (1999), bàsicament refractària a negociar qualsevol supranacionalització de sobirania, amb una filosofia política marcada per una sobredosi de nacionalisme. A més, l'antiga primera ministra era un producte típic del focus cultural anglo-saxó. No solament preferia l'atlanticisme a l'europeisme com a focus de la seva política exterior i de seguretat, sinó que àdhuc digué un cop a la televisió britànica que: "tots els problemes durant la meva vida han vingut del continent europeu, i totes les solucions del món angloparlant" (citat per Ted Anthony (associated press), en 'the Star', 7 d'abril de 2000). La Dama de Ferro s'oposava a qualsevol extensió del sistema de votació per majoria qualificada, essent l'únic cas excepcional la concreció del Mercat Únic, un projecte essencial en consideració a la seva doctrina política. En aquest sentit, els arguments pràctics van vèncer parcialment la seva postura ideològica. Les seves conviccions eren més fortes en qüestions institucionals, confirmant un vincle més específic que ja hem presenciat diverses vegades entre la ideologia personal i l'estructura institucional. Com ella mateixa va reconèixer, la seva funció de cap de govern limitava el seu euroescepticisme, ja que havia de tenir en compte els interessos comercials del país: fora d'aquesta posició, segons ella, hauria sigut encara més anti-europea (Moravcsik, 1999). Encara que Thatcher era l'única política tan clarament anti-federalista, de vegades les opinions expressades per Andreou Papandreou de Grècia s'assemblaven a les seves.

Al Tractat de Maastricht es veu una divisió molt semblant, essent molts dels actors polítics els mateixos. Helmut Kohl i el seu ministre d'assumptes exteriors Hans-Dietrich Genscher demostraren la mateixa actitud federalista que s'associava amb la delegació alemanya a les negociacions que precediren a l'Acta Única. Els alemanys recolzaren l'atorgament de més potestats al Parlament Europeu i l'extensió del vot majoritari (qualificat), llevat en assumptes particularment sensibles com l'harmonització fiscal. Kohl i Genscher advocaven per més integració, àdhuc sense que hi hagués incentius econòmics i polítics evidents (Moravcsik, 1999). Altres

'federalistes', per exemple Felipe González, Ruud Lubbers, Giulio Andreotti etc. també mantingueren llurs postures. De la mateixa forma, les actituds dels intergovernamentalistes també van romandre estables, tant a nivell personal com en termes de la distribució del 'tipus d'ideologia personal' entre els països membres. Per exemple, Mitterrand, un intergovernamentalista 'raonable', mostrà opinions similars a les de l'Acta Única, encara que es presencien alguns trets enfortits d'europeisme a la delegació francesa. El successor de Thatcher, John Major, tot i inspirar-se en la mateixa ideologia que la Dama de Ferro amb una forta base d'anti-europeisme, estava una mica més disposat a negociar, canvi similar al que es va donar quan Pompidou pujarà al poder per substituir de Gaulle.

Al Tractat de Niça trobem una situació substancialment diferent. Primerament, en comptes de la política més hostil envers la integració de la història europea de la postguerra, el representant del Regne Unit era un home raonablement favorable a l'aprofundiment de la integració. A Grècia, l'euroescepticisme de PASOK també havia minvat considerablement durant els últims anys dels 80, generant una actitud més transigent per part de dos dels membres tradicionalment més renuents a accedir a qualsevol avanç integratiu. En segon lloc, a nivell estructural, la transferència de sobirania que prové del Tractat de Niça tenia una lògica substancialment diferent a la de les negociacions anteriors. La idea darrere el Tractat era la preparació de la Unió Europea per a l'entrada de dotze o més membres nous. Evidentment el sistema de presa de decisions 'pre-Niça' causaria un estancament total de la Unió, ocasionant aquest ja greus problemes pel que afectava a la introducció de qualsevol canvi substancial de resultes de la política de consens. Aleshores molts polítics estaven convençuts de la *necessitat* de transferir algun grau de sobirania si hom no volia arriscar els beneficis polítics i econòmics molt apreciables que la Unió aportava. L'actitud més positiva, llavors, no es deu totalment a un canvi ideològic. Probablement una part del canvi s'origina en la diferència entre a) el fet de percebre la transferència de sobirania com *una* possibilitat de fer avançar un progrés integracional beneficiós en termes econòmics i potser polítics, és a dir *una opció entre diverses altres*; i b) arribar a la conclusió que la no-transferència d'una certa quantitat de sobirania impossibilitaria l'explotació d'importants oportunitats econòmiques, i posaria en perill els assoliments econòmics i polítics del passat. El vot majoritari, en aquest sentit, és un mitjà que incrementa substancialment l'eficàcia de la presa de

decisions (Moravcsik, 1999), particularment necessari quan s'espera una situació d'ineficàcia paralítica arran de l'engrandiment de la Unió a quasi el doble de membres.

Ecowas

En el cas d'Ecowas, el paper de la ideologia personal dels polítics és molt menys evident, si més no en comparació amb Europa. El vincle que hem establert entre la ideologia personal i la voluntat popular suggereix que hauríem de trobar alguns elements d'ideologia pan-africana a l'èlit política degut a l'experiència recent i col·lectiva de la colonització estrangera per part dels europeus. La pràctica confirma l'existència d'algun grau de tal tipus d'ideologia entre els polítics, si bé sembla que aquesta variable hagi tingut molt menys pes que en el cas europeu.

A tall d'exemple, diversos polítics ecowasians, i africans en general, han defensat públicament la unificació del continent. Kwame Nkrumah, el primer president de Ghana, el partidari més influent i famós de tal visió "insistia que Àfrica s'unifiqués, i que la independència de Ghana no tenia significat sense l'alliberació i la unificació del continent sencer. Molts altres líders africans de la generació de la independència compartien aquestes idees" (African Development Forum, 2002). Entre aquests està, per exemple, Julius Nyerere (el primer president de Tanzània), encara que l'enfocament d'aquest era molt més incrementalista. Altres polítics amb actituds pro-integratives eren, per exemple, Leopold Senghor (el primer president de Senegal) i Gamal Abdul Nasser (d'Egipte; Babarinde, 1996). "La idea [de la integració del continent] ha format part del discurs africà des de la dècada de la independència dels anys 1960, o fins abans, durant l'agitació per la independència" (Babarinde, 1996). "En aquella època hi havia una coherència remarcable de visió política a través del continent i una sensació forta d'idealisme" (African Development Forum, 2002).

Tanmateix, la ideologia federalista d'aquests polítics africans es veu fortament constreta per la variable (M x S x C) del darrer capítol. És a dir, Ecowas és l'única zona de la mostra on aquesta variable realment dóna grans incentius *personals* als polítics per a *no* integrar-se.

Bach (1999) ensenya clarament com la ideologia integrativa desapareix quan els interessos personals són forts i evidents. Ell també confirma que el compromís a la integració d'Àfrica està relacionat, si més no parcialment, amb el patrimoni colonial del continent. Nogensmenys, malgrat aquesta tirada emotiva, i tot i que "a l'hora de la independència [...] els líders dels nous estats independents reconeixien tot seguit els efectes desastrosos de la partició del continent, [... aquests] eren refractaris, si no totalment renuents, a recolzar polítiques que probablement restringirien la sobirania estatal i, com a conseqüència, el seu poder" (1999: p2).

La falta de força de la ideologia pan-africana es reflecteix en els canvis sobtats de 'lleialtat' de molts líders africans, movent-se amb volatilitat entre les xarxes de l'ex-colonitzadors, Ecowas (o una altra unió regional), i el nivell continental, en funció de les necessitats del moment. L'afiliació de Nigèria (oficialment angloparlant amb un gran nombre de llengües indígenes) a la 'francophonie' durant el règim d'Abacha il·lustra aquest fenomen.

Així, encara que sovint es fa referència a 'la reunificació dels pobles artificialment dividits pel colonialisme', com per exemple en el discurs d'Alhaji Ghali Umar Na'Abba (2001; citat a l'onzè capítol), es veuen poques realitzacions pràctiques arran de l'existència de tal ideologia. Sorprenentment, no hi ha cap esment a alguna mena d'ideologia integrativa als articles introductoris dels dos Tractats d'Ecowas, referint-se aquests gairebé exclusivament als beneficis econòmics i a la pau. L'única consideració que no cap dins les dues categories anteriors, mencionada sols en el *primer* Tractat d'Ecowas, és el desig d'enfortir els llaços entre les "nacions" que componen la unió.

Tal volta la manca de justificacions ideològiques es deu al rerafons polític en el qual es realitzà el tractat: aproximadament la meitat dels membres són ex-colònies franceses, i l'Hexàgon segueix administrant una gran part de la política econòmica i monetària de molts d'ells (Ruiz, 1997). Per això, l'ex-colonitzador es recela bastant de la integració africana, tement que perdi el seu poder a causa d'una potencial unió monetària/econòmica ecowasiana. Molts països a la regió, de fet, sentien que estan obligats a triar entre França i Nigèria, si més no a la pràctica (Yoroms, 1999). És

possible que, a causa de consideracions polítiques arrelades en el precedent, es decidís no incloure una referència oberta al patiment col·lectiu sota la dominació dels poders imperialistes.

Tot i que es podrien interpretar les propostes de passaports estandarditzats, un parlament ecowasià, una cort de justícia comunitària etc. com a resultats d'algun tipus d'ideologia, és més probable que aquests trets provinguin d'una altra font. És a dir, la 'herding theory of collective action' afirma que els governs, un cop un exemple exitós s'ha donat en un altre país, estan inclinats a adoptar una política semblant, fins si les condicions locals posen en dubte l'aplicabilitat de tal projecte per al país en qüestió (Levi-Faur, 2002). En aquest sentit, és difícil discernir si els elements federalistes proposats (que a la llum de qualsevol anàlisi del passat probablement mai no es realitzaran) emanen de la ideologia pan-africana o d'un intent de copiar les estructures de la Unió Europea, per molt més febles que fossin les ecowasianes.

Tanmateix, la recerca feta per Babarinde (1996) sobre Àfrica en general, comparant les estructures i polítiques proposades als dos continents, suggereix que probablement es tracta d'un intent poc exitós de transferir l'estructura institucional de la UE a les zones integrades africanes. Per exemple, segons ell, el Tractat d'Abuja, el qual preveu la creació d'una unió econòmica pan-africana, fa algunes referències subtils i altres molt directes a la Unió Europea com a paradigma. Aquesta conclusió també revesteix lògica instintiva: la ideologia pan-africana, en tant que existeixi, es basa en un rerafons molt diferent a la ideologia integrativa del continent europeu. Aleshores, si les estructures i institucions proposades descansen en dos caires ideològics radicalment diferents, no sembla estrany que les propostes en qüestió siguin tan similars en les seves aspiracions a certs ens i projectes europeus existents? El nivell de paral·lelisme trobat aquí clarament suggereix que les característiques federalistes s'originen en un procés afí al que postula David Levi-Faur amb la 'herding theory of collective action' (2002; explicada a les pàgines 3 i 53).

En vista del precedent pareix que la ideologia personal a Ecowas, tot i existir en alguna mesura degut al passat colonial, hagi tingut relativament poca influència en el procés integracional.

EEE, Efta, Austràlia-Nova Zelanda, Nafta

La ideologia dominant entre els polítics d'Efta i de l'EEE (llevat la UE) no necessita gaire anàlisi, ja que la formació d'aquestes unions era, si més no parcialment, un resultat de la *manca* d'ideologia federalista en aquelles zones. Una actitud més aviat nacionalista és la norma pel que fa a la sobirania estatal, interpretant el procés integratiu en línies generals de forma pragmàtica.

Com l'onzè capítol explicà profundament, a Austràlia-Nova Zelanda i Nafta la ideologia federalista transnacional és molt poc popular, degut a la gran asimetria de les regions en qüestió. No s'han trobat indicis de cap discurs ideològic entre els polítics en aquestes zones. De fet, el més segur és que una defensa de tal postura baixés considerablement la popularitat del polític implicat, sobretot als socis petits de les dues zones. S'emmiralla aquesta mancança d'ideologia dins el procés integracional en la falta total de referències a tals idees en els preàmbuls dels tractats, on es sol justificar els projectes integratius amb una explicitació dels seus objectius. És a dir, el tractat australiano-novazelandès sí esmenta la llarga i íntima relació històrica, política, econòmica i geogràfica entre els dos països, però la resta de les nou justificacions són d'una essència purament econòmica. Qualsevol persona que conegui els tractats europeus corresponents podrà apreciar directament la diferència de to i estil. El Tractat de Nafta és sorprenentment similar: de les quinze 'justificacions', catorze són purament econòmiques o comercials. L'única finalitat no totalment econòmico-comercial mencionada és l'esperança que Nafta ajudi a enfortir els llaços especials d'amistat i cooperació entre els països socis, res a veure amb l'estil dels preàmbuls de l'Europa integrada.

Mercosur i el Pacte Andí / Comunitat Andina

Com s'ha explicat en el capítol sobre la Voluntat Popular, en aquestes dues zones integratives, com en les anteriors, es percep la integració quasi estrictament de forma pragmàtica. El Tractat de Mercosur justifica la integració gairebé exclusivament amb arguments comercials. L'única excepció és l'esment a *un vincle cada cop més estret entre els pobles*, molt probablement inspirat en el llenguatge europeu (és una còpia

quasi literal d'una frase utilitzada en diversos tractats comunitaris) . L'Acord de Cartagena (1969), del Pacte Andí, es limita exclusivament a objectius econòmics sense cap menció a altres consideracions. L'Acta de Cartagena (1999), és a dir la revisió del l'anterior, està marcat a grans trets pel mateix estil, tot i que deixa més marge a algun tipus de cooperació política.

Tant a Mercosur com a la Comunitat Andina les propostes d'institucions similars a les de la UE, per exemple un parlament, passaports estandarditzats etc., es poden considerar un intent de copiar l'experiència europea. La similitud extrema entre les estructures proposades i les europees (pel que es relaciona a la seva *forma* 'superficial', si bé molt menys en termes de la seva força pràctica) suggereix un vincle directe entre les zones. Aquesta impressió es veu recolzada per la recerca de Moonhui Kim (1999), la qual arriba a la mateixa conclusió. Aleshores, en lloc de la traducció d'una ideologia subjacent en les estructures integracionals proposades als dos blocs, sembla més convincent que un procés similar al descrit per 'herding theory of collective action' explica les propostes federalistes (molt febles) que ara s'estan considerant.

Caricom i Oceania

Si algun tipus d'ideologia integrativa és o ha sigut present en els casos de Caricom i Oceania, aquesta ha estat extremadament inefectiva. A Caricom el federalisme és pràcticament inexistent, fins del corrent principal del debat sobre el futur de la unió. A Oceania tal ideologia hipotètica ni tan sols s'expressa en institucions *intergovernamentals*, si descartem el Forum del Pacífic Meridional que no revesteix pràcticament cap poder real. Les referències a tal ideologia semblen ser totalment absents de la premsa i dels tractats internacionals. El Tractat de Caricom només fa al·lusió a la consolidació i l'enfortiment dels vincles històrics entre els seus pobles, la resta de les justificacions, nogensmenys, essent purament econòmiques. El nou tractat de 2001 no menciona ni aquest element. Per això concloem que la variable no ha tingut cap força considerable aquí.

Conclusions

De l'anàlisi precedent podem treure dues conclusions: la primera sobre la *força* que aquesta variable ha tingut als diferents continents, la segona sobre la *forma* en què la ideologia ha influenciat el procés d'integració.

La primera conclusió és relativament òbvia. Del material adduït, en combinació amb els processos generals i factors específics estudiats a l'onzè capítol, es dibuixa una clara divisió entre la integració europea d'una banda i la resta de les zones de l'altra pel que fa al grau d'ideologia política implicada en el procés integratiu. A Europa la ideologia dels polítics ha exercit, inequívocament, un paper important dins la integració del continent. En consonància amb les troballes del capítol sobre la voluntat popular, sembla que la ideologia *positiva* de molts polítics estigui basada en els horrors de les dues guerres mundials, facilitada per la simetria relativa de la zona. La ideologia *negativa* es fonamenta en l'alt nivell d'integració política i institucional de la regió, el qual provoca fortes reaccions nacionalistes entre alguns polítics, procedents en la seva gran majoria de certs membres específics de la unió. Fora de l'Europa comunitària no trobem proves de l'existència d'algun tipus d'ideologia pro-integrativa substancial, llevat potser del cas d'Ecowas, ni de la forma negativa d'aquest fenomen, ja que el baix grau d'integració política i institucional d'aquelles regions encara no genera gaire resistència ideològica per part de la classe política.

A Ecowas advertim la presència d'algun compromís ideològic a la integració degut a les experiències col·lectives del colonialisme. Totes les proves que tenim, nogensmenys, indiquen que el valor extremadament alt de la variable (M x S x C) del capítol precedent cancel·la l'efecte de tals sentiments. En aquest cas els interessos egoistes dels polítics dominen la seva ideologia.

Com hem vist en les seccions anteriors d'aquest capítol, les propostes d'estructures i institucions quasi- o pseudo-federalistes en d'altres continents probablement emanen d'un procés d'inspiració fundat en l'experiència europea, i no en l'existència de fortes emocions pro-federalistes a les zones en qüestió.

Quant a la forma específica en què aquesta variable influencia el procés integratiu, totes les dades indiquen que l'àrea on més pes té és l'elecció de les institucions i les estructures que marcaran la unió. Per exemple, l'acceptació d'institucions semi-federals en comptes d'intergovernamentals per a una comunitat majoritàriament econòmica demostra clarament la influència de les postures ideològiques en l'establiment de la Unió Europea i els seus antecessors.

Encara que Moravcsik és més aviat escèptic sobre la influència dels factors no-econòmics, com per exemple la ideologia personal, reconeix que la seva teoria (credible commitments theory) "deixa gens explicat els patrons de suport als compromisos institucionals més *generals*. La forma quasi-constitucional de la CE – amb un Consell, Parlament, Cort, i Comissió – es manllevà de la CECA, la qual a la seva vegada reflectia les visions de molts federalistes europeus" (1999: p488). Així mateix és "probable que la CE hagués evolucionat d'una altra forma en absència de dos grups paral·lels de preferències a favor de, i en contra de la integració europea. El resultat probable [...] hauria estat un acord comercial més proper a la zona de lliure comerç proposada per Gran Bretanya, recolzada per una sèrie d'acords bilaterals i globals sobre el comerç i les inversions multilaterals" (*indidem*: p477).

Més específicament, de Gaulle afirmà en una sessió confidencial que "si jo hagués negociat [el tractat], probablement ho haguera fet d'una altra forma", referint-se parcialment a l'estructura institucional de la Comunitat (*indidem*: p182). Igualment, Moravcsik afirma que "si de Gaulle hagués governat França al 1956, les institucions de la CE haurien estat més intergovernamentalistes – un Pla Fouchet abans del seu temps – si bé hauria lluitat dur per incloure-hi l'agricultura" (*indidem*: p137).

També reconeix que sense la preferència gairebé instintiva d'Adenauer per França, molt possiblement la Unió Europea no hauria existit: "si Erhard hagués governat Alemanya, el resultat probable hauria sigut una Zona de Lliure Comerç Anglo-alemanya sense cap component agrícola, i a la llarga els efectes de l'exclusió econòmica hagueren obligat França a incorporar-s'hi" (*indidem*, p137). Més generalment, admet que la ideologia pro-europea de tant el poble alemany com la seva èlit política han tingut importància considerable en la conformació federalista del procés d'integració europea. Segons Moravcsik, la influència de la ideologia personal

és particularment forta on les conseqüències de la transferència de sobirania eren altament incerts i/o d'importància relativament secundària.

L'autor està d'acord amb la conclusió explícita de McKay (1999) i implícita de Moravcsik (1999) que la ideologia federalista d'alguns polítics europeus no ha *causat* la integració europea. En el seu lloc, els incentius econòmics/polítics van empènyer el procés endavant, mentre les idees federalistes emmotllaven la forma distintiva que el procés integracional anava adquirint. En les paraules de McKay, parlant del Tractat de Maastricht: "l'empremta [dels federalistes] en tant la retòrica com el contingut del Tractat és evident. [... Nogensmenys,] els federalistes a soles haurien assolit poc" (1999, p: 101-102). D'altra banda, l'autor discrepa pel que afecta al paper d'importància secundària que Moravcsik, a conseqüència de les conclusions anteriors, assigna a aquest factor.

És a dir, encara que la influència de la variable 'ideologia personal' es limita a haver donat *una forma específica* al procés integracional a Europa, és exactament aquesta *forma* que fa la integració europea acadèmicament interessant. Si, seguint les prediccions de Moravcsik, amb una configuració distinta dels caps de govern europeus l'any 1957 la UE hagués evolucionat com una mera Zona de Lliure Comerç, ell no hauria escrit el seu llibre, i jo no estaria escrivint aquest. És la *forma* que la integració europea ha adoptat que fa el procés únic i enigmàtic. Sense els trets federalistes de la UE, els arranjaments europeus s'assemblarien a Nafta o la Zona de Lliure Comerç entre Austràlia i Nova Zelanda, l'existència dels quals es podria explicar amb un repàs bàsic dels fonaments de la ciència econòmica. Amb l'espargiment potencial d'aquestes idees a través dels mecanismes explicats en 'herding theory of collective action', la ideologia d'uns quants polítics europeus podria arribar a revestir molta importància en relació a diversos aspectes polítics i institucionals del futur del nostre món.

Aleshores, el federalisme particular de l'Europa de la postguerra és un reflex parcial, per molt imperfecte que sigui, de la ideologia dels individus que han anat conformant el procés d'integració a Europa. A més, la idiosincràsia del procés més exitós d'integració, llavors, es deu en gran part a la variable estudiada en aquest capítol.

Amb l'anàlisi del paper de la ideologia personal dins els diversos processos d'integració de la mostra, hem arribat a la fi de l'escrutini dels incentius econòmics i de les variables del filtre polític. Les conclusions tretes de l'estudi d'aquests factors ens permeten passar ara a la darrera secció d'aquesta tesi.

CINQUENA PART I SETZÈ CAPÍTOL: CONCLUSIONS GENERALS

Essent l'objectiu d'aquesta tesi explicar la variació entre les zones integrades en termes de la voluntat dels polítics de supranacionalitzar parts de la sobirania de llur nació, s'ha intentat donar una explicació contundent dels factors que configuren aquesta voluntat i de les causes de la variació trobada. Així, després d'una anàlisi profunda de les situacions econòmiques que regeixen les diferents regions integrades, descobrirem una correlació molt clara entre els incentius econòmics i el nivell d'integració econòmica i política d'una zona. En aquest sentit el vincle economia – integració queda comprovat. Això no obstant, la interpretació econòmica era incapaç d'explicar a) els 'outliers' particulars, per exemple Nafta; i b) per què els casos amb altes taxes de comerç intraassociatiu, per exemple la UE, no s'han transformat en estats, donada la racionalitat econòmica de tal pas.

En aquest treball s'ha suggerit que hi ha una gamma d'obstacles a la integració, tant a nivell nacional com a nivell personal, que fan que els polítics interpretin aquests arguments econòmics amb escepticisme a l'hora de considerar-los i convertir-los en propostes integracionals. És a dir, la classe política emmotlla les demandes dels grups de pressió econòmics segons llurs propis interessos i els de la nació que representen. Revestint aquest postulat alguna lògica instintiva, la pregunta principal versava sobre la identitat d'aquests factors i la variació estructural que hi hauria entre les zones mostrejades. La proposta era que una barreja de consideracions nacionals (la voluntat popular, les consideracions polítiques, la confiança interestatal i la legalitat intraestatal) i consideracions individuals (les pèrdues personals (M x S x C) i la ideologia (anti-)federalista) expliquen per què les noses al camí de la integració han sigut i segueixen essent molt més apreciables en algunes unions que en d'altres, capaces d'impedir tota mena de, si més no, integració *política i institucional*, malgrat forts interessos econòmics potencials.

Tanmateix, cada variable té un paper diferent dins el model. Per exemple, en un sistema democràtic, essent l'electorat un 'participant passiu', el rol de la població és similar al d'un 'sancionador', amb una espècie de 'poder de veto'. Els polítics, per molt federalistes i econòmicament racionals que siguin, a la llarga no podran imposar un projecte de federalització al poble sense la seva anuència. Així, amb molt poques

excepcions, no és l'electorat qui empeny el procés federalista endavant sinó que sanciona o rebutja els passos plantejats segons la seva voluntat.

Les consideracions polítiques ostenten alguna importància dins la ponderació, sobretot a) pel que fa esment a les retirades i adhesions tardanes; i b) on el fet de no respectar-les tindria conseqüències polítiques particularment nocives. A més, les consideracions polítiques solen ser especialment rellevants en la selecció de socis integracionals si resulta impossible explotar les oportunitats econòmiques amb els socis comercials predominants. Per exemple, hi ha pocs dubtes que Níger i Senegal s'integrarien amb França (en una unió jurídicament igualitària, no segons els arranjaments colonials anteriors evidentment), si aquesta ho permetés. Nogensmenys, obstruït el procés de federalització més desitjable en termes econòmics, les consideracions polítiques tenen més marge en termes de poder definir l'elecció de socis.

La confiança interestatal i la legalitat intraestatal són essencials en l'avanç d'un projecte integracional, ja que sense aquests dos factors els socis es queden sovint en un 'dilema del presoner'. Així mateix, sovint es troben en una situació d'esperar el primer pas de l'altre. A més a més, després de diversos fracassos una zona integrada sol perdre el seu prestigi, semblant cada cop més un fòrum internacional per als polítics en lloc d'un esforç integratiu seriós.

A nivell individual, la pèrdua de poder i recursos econòmics il·legals, i sobretot la combinació dels dos, influencia el procés integracional de forma molt específica: encara que no tenim per què creure que aquests afectin el progrés dels projectes de cooperació o d'integració econòmica, sí creen una refractaritat fonamental a qualsevol intent de transferir *sobirania real* en el procés si quantitats substancials d'aquests factors estan implicades. El fet que la regió marcada per la pèrdua més alta d'ambdós elements concordi amb la zona on els polítics són menys responsables davant llur poble (per raons òbvies), fa que l'èlit política pugui influenciar el procés integratiu obertament segons els seus propis interessos, sense gaire resistència popular.

Finalment, la ideologia personal dels polítics, particularment les idees federalistes i anti-federalistes, solen influenciar sobretot la *forma* que es dóna a les estructures institucionals d'una unió. En aquest sentit, un cop reconeguts els incentius econòmics i avaluades les consideracions polítiques, la ideologia personal determinarà gran part de com els polítics s'imaginen idealment les institucions de l'aliança, i definirà, pel cap baix parcialment, on col·loquen la unió sobre l'espectre "cooperació intergovernamental – federalització supranacional".

Empíricament, els resultats de la recerca, recollits en el gràfic aquí a dessota, són els següents:

	Incentius Econòmics	Voluntat Popular	Consideracions Geo-polítiques	Confiança Inter-estatal	Legalitat Intraestatal	Pèrdues Per-sonals	Ideologia Federalista
Unió Europea	molt forts	ec: positiva pol: negativa-positiva (segons país)	importància secundària; molt important en les adhesions tardanes	alta	alta	baixa	força influent, però amb alguns forts elements anti-federalistes presents
Nafta	forts-molt forts	ec: positiva pol: negativa	importància considerable; predominant en el rebuig a l'adhesió de Xile	alta	alta	baixa	pràcticament inexistent
Mercosur	molt forts-moderats	ec: positiva pol: no aplicable	importància moderada	alta-mitja	alta	baixa	pràcticament inexistent
Efta	forts-moderats	ec: positiva pol: negativa	importants pel que fa al rebuig a adherir-se a la CE	alta	alta	baixa	pràcticament inexistent; anti-federalista en termes de la UE
CER	moderats-febles	ec: positiva pol: no aplicable	poca importància	alta	alta	baixa	pràcticament inexistent
Caricom	moderats-febles	no aplicable	importància moderada	mitja	alta	mitja?	pràcticament inexistent
Comunitat Andina	moderats-febles	ec: positiva pol: no aplicable	importància moderada; essencial en l'adhesió tardana de Veneçuela i les retirades de Xile i Perú	baixa	mitja	baixa	pràcticament inexistent
Ecowas	pre-dominant-ment moderats i febles	ec: positiva? pol: no aplicable	importants	baixa	baixa	alta	present, però considerablement contrarestada per l'alta pèrdua personal
Oceania	molt febles	no aplicable	poca importància	no aplicable	alta	baixa	pràcticament inexistent

Començant amb la integració europea, es veu que les variables sota escrutini han sigut en gran part positives. Els incentius econòmics eren fortíssims a l'esguard de la situació als altres continents, amb d'allò més comerç intra-associatiu i oportunitats d'expansió del mateix. A més, les consideracions polítiques eren en bona part propícies a la integració pel cap baix als sis països fundadors, amb diferents graus d'importància. No hi ha problemes de força rellevància amb respecte a la confiança interestatal, la legalitat intraestatal o les pèrdues personals potencials. Hi ha un important grau d'ideologia federalista entre els polítics, contrarestada parcialment per l'euroescepticisme, de vegades fervent, d'alguns membres de l'èlit política. La voluntat popular, tot i variar substancialment entre els països, ha sigut relativament positiva envers el procés d'integració. Tanmateix, com el tema de la integració toca la identitat nacional del poble, el desenvolupament integratiu havia de ser lent i gradual, mentre que importants onades d'europessimisme en determinades èpoques a certs països socis pogueren paralitzar el procés periòdicament. Així, analitzant la totalitat de les variables, sembla que és la combinació d'alguns elements anti-federalistes de l'èlit política i una opinió pública permissiva, però molt cauta, que ha constituït, i segueix constituint, l'obstacle principal a la federalització total del continent. D'altra banda, la combinació d'una realitat econòmica complexa i diversos factors polítics adversos; una opinió pública escèptica; i la ideologia personal dels polítics més aviat anti-federalista explica l'existència d'Efta com a contrincant de la integració comunitària.

A Nafta el procés d'integració no ha generat cap tipus d'integració política o institucional substancial, a pesar dels apreciables incentius econòmics (entre els nivells més alts de comerç intrazonal del món). La clau no radica en les consideracions polítiques, ni en la confiança interestatal o legalitat intraestatal, totes tres prou positives. En canvi, l'absència de trets federalistes a la regió es deu a la seva inacceptabilitat pública i l'hostilitat popular que tal proposta provocaria. La inexistència d'alguna mena d'ideologia federalista entre els polítics reflecteix aquest rerafons. A conseqüència, la integració es limita a l'esfera econòmica i a la cooperació intergovernamental.

Passant a Mercosur, els incentius econòmics eren forts per a tres dels quatre països socis (en termes de comerç mutu i oportunitats comercials), en combinació amb factors polítics moderadament propicis. El país més gran, tanmateix, Brasil, acceptà la proposta sobretot per motiu de consideracions geo-polítiques, si bé la seva decisió tampoc no *contradeia* els seus interessos econòmics. La confiança interestatal, legalitat intraestatal i les pèrdues personals creen pocs problemes al 'Cono Sur'. L'opinió pública és molt favorable al procés d'integració *econòmica*, tot i que no sabem com aquesta es desenvoluparia en el cas que s'introduïssin elements clarament supranacionals a la unió. La inexistència d'una ideologia federalista es veu contrarestada per les propostes d'institucions pseudo-federals, producte d'un procés explicat a capítols anteriors amb la 'herding theory'. La combinació d'incentius econòmics i consideracions polítiques relativament importants atorga alguna vitalitat al procés.

A Austràlia-Nova Zelanda incentius econòmics expliquen l'existència del pacte CER. Encara que aquests són considerablement més febles que en el cas de Nafta (amb taxes molt inferiors de comerç mutu), i que les consideracions polítiques han tingut força menys pes, una situació relativament similar es dóna: una alta confiança interestatal i legalitat intraestatal, pèrdues personals baixes, i una absència d'idees federalistes a la classe política. A més, tot i conjecturant una mica degut a la mancança de dades dures, probablement existeix el mateix problema d'inacceptabilitat pública referent a la federalització de la unió, limitant la zona a la integració econòmica i la cooperació intergovernamental.

Al Caricom els incentius econòmics moderats anaven de la mà amb altres factors mitjanament favorables a la integració de la zona. Així, les consideracions geo-polítiques eren d'alguna importància, i positives (principalment per mitjà de l'enfortiment del pes geo-polític combinat d'aquestes illes petites); la confiança interestatal és raonable, però no alta; i la zona està marcada per una legalitat intraestatal molt acceptable. D'altra banda, l'absència d'una forta ideologia federalista entre els polítics en combinació amb les pèrdues personals potencialment considerables (via l'alt valor de M, S i C) limita la regió a la integració econòmica i als projectes de cooperació internacional, basats en estructures intergovernamentals.

A la Comunitat Andina es dóna una situació una mica menys conduent a la integració: si els incentius econòmics i les consideracions geo-polítiques són relativament similars als del cas anterior, les altres variables destorben el procés molt més. És a dir, la confiança interestatal és més aviat baixa, amb una legalitat intraestatal desafiant en algunes regions de la unió. En aquest sentit, malgrat una opinió pública favorable a la integració, pel cap baix a la seva variant *econòmica*, àdhuc la integració i la cooperació econòmica pateixen i seguiran patint obstacles significatius. Mentre les pèrdues personals són insignificants (de resultes d'una M baixa), aquest avantatge es veu contrarestat per la mancança d'una ideologia federalista. En síntesi, fins si s'atenyen alguns assoliments integracionals bàsics, és poc probable que aquests tinguin una estructura federal, llevat que es produeixi un procés de 'herding theory'. En aquest cas i tot, nogensmenys, els destorbs estructurals que marquen la regió suggereixen que es tractarà més aviat d'un "concurs de bellesa", introduint-se trets pseudo-federalistes a l'estructura de la unió sense que aquests impliquin cap poder real.

El nostre cas africà, Ecowas, es fonamenta en incentius econòmics moderats, baldament existeixen diferències destacades entre els membres. Tanmateix, les importants consideracions polítiques enforteixen la seva utilitat per als líders de la unió, particularment com a mitjà de mantenir-los en el poder. Això no obstant, malgrat una opinió pública potencialment força permissiva, les pèrdues personals enormes a nivell comparatiu ($M \cdot S \cdot C$ més alt – amb molt – de la mostra), en combinació amb una baixa taxa de confiança interestatal i legalitat intraestatal, dificulten l'avanç d'aquesta zona de l'esfera econòmica i del predomini de la cooperació intergovernamental. La ideologia federalista d'alguns líders, present si més no amb feblesa degut a les experiències traumàtiques compartides del colonialisme, sembla perdre pràcticament tota la seva força a causa de la pèrdua de poder i recursos econòmics que qualsevol tipus de supranacionalització de sobirania implicaria per als líders locals.

Finalment, a Oceania els incentius econòmics són molt febles o pràcticament absents, tant a nivell d'ex- i importacions mútues com en termes d'oportunitats comercials. Les consideracions geo-polítiques no semblen tenir cap pes i no s'ha trobat cap prova de l'existència d'alguna mena d'ideologia federalista, mentre no tenim dades sobre

l'opinió pública. La inexistència d'una zona integrada impedeix l'avaluació de la confiança interestatal, per bé que la legalitat intraestatal sembla ser raonablement alta. Les pèrdues personals no suposen cap entrebanc apreciable. En resum, la mancança d'incentius econòmics fa algun tipus de cooperació amb trets integratius poc probable, o fins viable. La configuració del filtre polític, llavors, tot i no ser del tot negativa, té poca importància.

Com veiem del precedent, només en uns quants països europeus amb forts incentius econòmics i pocs obstacles polítiques, les pressions esmentades podien generar un procés de federalització. Fins en aquest cas, els resultats semblen molt moderats.

Encara que no està dins l'àmbit d'aquesta tesi, ja que la pregunta bàsica era "perquè els polítics estaven més *disposats* a transferir sobirania a un ens supranacional a Europa que en d'altres continents", s'ha d'esmentar aquí que aquesta disposició per part dels polítics no es tradueix necessàriament en una proposta integracional exitosa. En aquest sentit, la compatibilitat de les propostes dels diversos països de la zona en qüestió conforma la possibilitat d'arribar a un acord. Tot i estar fora del nostre interès directe, s'explicaran en uns paràgrafs els elements bàsics d'aquest concepte, per "completar el cercle" de la qüestió de la integració.

Un Últim Apunt: Convergència vs. Divergència

Es tracta bàsicament de la qüestió 'convergència – divergència': se suposa que com més similars siguin els objectius del governs negociants, més fàcil serà arribar a un acord que implica la transferència d'algun grau de sobirania (Milward, 1992). A pesar de la lògica instintiva d'aquest concepte, s'ha de tenir en compte que la divergència ha de ser prou radical per impedir un acord acceptable.

Això es deu parcialment a la possibilitat de "linkages". És a dir: el govern A desitja amb molta intensitat arribar a un acord sobre la proposta X. La proposta Y li causaria algun dany, però de poca rellevància. El govern B valora molt la proposta Y, mentre la proposta X li suposaria algun dany de poc pes. Així, sovint es presencia l'aparició de "linkages" dins les negociacions internacionals: un bescanvi de X per Y entre els governs A i B. Tanmateix, "com els perdedors concentrats amb preferències intenses tendeixen a generar més pressió política que els guanyadors, probablement el *linkage* només és viable a nivell intern [del país] si els costos d'adaptació són moderats" (Moravcsik, 1999: p65). Per això, el potencial de *linkages* és més reduït que el de concessions dins el mateix tema. Malgrat aquest inconvenient, els *linkages* faciliten les negociacions internacionals apreciablement.

Empíricament, sembla que la divergència només té la capacitat d'aturar l'avanç del procés integracional durant les èpoques en què les economies nacionals dels socis (futurs) demostren disparitats molt importants en termes de creixement. És a dir, encara que es perceben diferències enormes entre els països del mateix continent, a nivell global la majoria dels països veïns sovint són molt més similars que no pensem. Per exemple, encara que hi ha distincions importants entre els països escandinaus, els països mediterranis, i el Regne Unit pel que fa a l'estat de benestar, tots tenen serveis mèdics universalment accessibles i una gamma de prestacions per ajudar als aturats. La bretxa entre aquests sistemes i Àfrica o Llatinoamèrica és descomunal. Un altre exemple seria la comparació dels sistemes semi-democràtics d'Ecowas, amb forts líders nacionals que en molts casos es queden al poder durant dècades, amb la realitat llatinoamericana marcada per governs volàtils i cops d'estat relativament comuns. De la mateixa manera, si bé molts canadencs ho neguen, el sistema capitalista del Canadà és més similar a l'americà que no a l'europeu, amb l'excepció possible del Quebec.

Així mateix, quan la filosofia política dominant canvià de la social-democràcia al neo-liberalisme a començament dels 80, el procés va afectar gairebé tota l'Europa democràtica d'alguna forma. És a dir, encara que freqüentment es perceben dissimilituds significants entre els països d'un continent, s'ha de tenir en compte que aquestes diferències són relatives, i que, de fet, comparats globalment els veïns solen demostrar una semblança sorprenent.

En aquest sentit, a la pràctica veiem que només una divergència econòmica força substancial és capaç d'aturar el procés integratiu. Per exemple, la integració europea s'estancà considerablement durant els anys 70 arran de la crisi econòmica internacional i la discrepància entre les necessitats de cadascú que aquesta implicava (McAllister, 1997; McKay, 1999). La tornada a una situació de més similitud de preferències a la dècada següent possibilità la represa de la integració (Anderson, en *Gowan i Anderson* (ed), 1997: p54; McKay, 1999).

Resumint...

En síntesi, hem analitzat segons quines consideracions els polítics 'filtren' les demandes procedents dels grups de pressió econòmics, i amb quins objectius arriben, si és que arriben, a la taula de negociacions. S'ha demostrat per què els polítics europeus han aconseguit una integració molt més profunda que la que marca els altres continents, tot i que en cadascú d'aquests casos els obstacles han estat diferents. Al mateix temps, s'ha explicat quins factors han aturat el procés d'integració a Europa, tant en termes del filtre polític, com a conseqüència de la divergència considerable durant si més no una de les seves fases. Amb aquesta anàlisi l'autor espera haver donat una resposta satisfactòria a la pregunta que l'ha fascinat durant tant de temps: la causa darrere la diferència tan pronunciada d'èxit integracional entre les zones integrades.

Quant a les teories i conceptes aplicats, la recerca efectuada indica una barreja bastant idiosincràtica pel que afecta a la utilitat que aquests proporcionaven. Del neo-funcionalisme, la idea d'*spill-over* ha sigut particularment profitosa, mostrant les dades empíriques que en funció de l'aprofundiment progressiu d'una unió es generen nous interessos que inicien un altre cicle. La diferència entre el nivell de pressions pro-integracionals a l'Europa dels anys 50 i l'actual és un bon exemple. Això no obstant, sovint l'*spill-over* no es tradueix en assoliments integratius degut a una gamma d'obstacles aclaparadorament polítics, postulat principal d'aquest treball.

D'altra banda, les indagacions empíriques ensenyen que els governs solen ser en bona part refractaris a compartir llur poder, fora que els beneficis siguin molt apreciables. Aquesta premissa intergovernamentalista es veu reforçada pel fet que no s'ha trobat cap cas on les institucions supranacionals fossin capaces d'accelerar el procés o d'apoderar-se de noves competències contra la voluntat dels membres. Així, els resultats suggereixen que l'intergovernamentalisme, en combinació amb la 'credible commitments theory', continua oferint l'explicació més realista dels esdeveniments integratius, sense descartar en cap moment la importància dels efectes de l'*spill-over*.

Els conceptes milwardians, d'interdependència contra integració, semblen una forma valuosa d'explicar la realitat integracional europea. Paral·lelament a les suposicions

d'aquesta tesi, Milward proposa que la dependència mútua cada cop més profunda dels països del vell continent, en combinació amb llurs males experiències de la preguerra, feien algun tipus de supranacionalització de sobirania necessària per evitar que els estats seguissin danyant-se comercialment amb capritxosos actes unilaterals i l'incompliment de compromisos internacionals. Així mateix, Moravcsik assenyala que el desig de 'tancar' els altres socis en unes àrees clau fou la principal raó darrere la supranacionalització de sobirania a Europa. La seva metodologia molt estructurada, a banda de la lògica dels conceptes que exposa, atorga força vàlua al seu treball.

Malgrat el seu gran valor acadèmic, les teories existents ens deixaven amb la pregunta per què, llavors, aquest procés s'havia limitat gairebé exclusivament a una part del món. Tot i al·ludir-hi breument, els treballs esmentats no aborden aquesta qüestió. En aquest sentit, el fi d'aquest estudi no era de contradir les teories relatives a la integració europea (pel cap baix no les que foren acceptades al marc teòric): de fet, l'autor accepta que els arguments són en gran part convincents. En canvi, hi volia *afegir* un model per aclarir un costat del tema que no estava ben investigat.

Tot i creure's que la recerca presentada ofereix una forma contundent d'interpretar les diferències d'èxit integracional entre les diferents regions transnacionals, es reconeix que hi ha hagut algunes mancances en la seva elaboració. El problema principal ha estat la falta de dades (o de dades fiables) referents a alguns dels factors explorats, sobretot als països petits del tercer món. Així, les estadístiques relatives a la corrupció, a alguns aspectes de l'economia i a l'opinió popular en diversos casos no estaven disponibles. Amb l'opinió popular s'hi afegeix la dificultat que a la majoria de les zones integrades no hi ha cap mena de debat públic amb respecte al procés de federalització supranacional, a causa de la influència molt reduïda de les organitzacions en qüestió (a l'esguard de l'estat-nació) i la percepció associada que no evolucionaran gaire més a l'avenir. En altres paraules, des d'una perspectiva europea topem amb que un fenomen que ocasiona d'allò més controvèrsia aquí a penes es considera un tema de debat a la resta del món. Segurament el lector podrà apreciar que això redueix la quantitat de dades disponibles de forma significativa.

Nogensmenys, s'ha intentat omplir els buits amb altres tipus d'informació, de vegades conjecturant sobre l'estat d'algunes variables en certes regions o interpretant la

situació per via del poc material assequible. A nivell general, l'autor creu que les conclusions no han perdut el seu mèrit, si bé li agradaria incorporar les dades que falten posat que algun dia es produeixen.

Sens dubte els diversos processos integracionals seguiran desenvolupant-se al futur: és d'esperar que el model presentat, apart d'explicar les diferències entre les unions actuals, pugui servir d'algun mitjà teòric a nivell més general. De demostrar-se aquesta utilitat, s'haurà complert la totalitat dels objectius d'aquest treball.

APÈNDIX 1

Associacions Negatives amb la UE (Eurobaròmetre de la Primavera de 2002):

país:	pèrdua d'identitat nacional i cultura	desaparença dels estats socis	por a que els països grans prenguin les decisions	més drogues i criminalitat	més atur	pèrdua de beneficis socials	crisi econòmica
UE	41%	34%	53%	65%	65%	55%	49%
Itàlia	28%	16%	51%	55%	50%	34%	43%
Bèlgica	31%	29%	55%	67%	64%	31%	49%
Espanya	34%	21%	50%	59%	66%	49%	50%
Alemanya	34%	29%	38%	61%	74%	66%	51%
Àustria	36%	28%	52%	58%	65%	61%	43%
Països Baixos	41%	26%	67%	70%	38%	56%	53%
Finlàndia	41%	32%	73%	83%	60%	60%	33%
Luxemburg	41%	33%	60%	73%	70%	55%	49%
Dinamarca	44%	28%	66%	62%	39%	51%	27%
França	47%	42%	57%	75%	77%	66%	60%
Irlanda	48%	38%	59%	66%	53%	40%	37%
Suècia	50%	38%	74%	80%	55%	56%	45%
Portugal	51%	44%	62%	81%	75%	67%	72%
Grècia	57%	40%	65%	71%	78%	59%	59%
Regne Unit	61%	60%	59%	65%	51%	44%	57%

Associacions Positives amb la UE (*indidem*):

país:	la pau	lliure circulació de persones	una veu més forta en el món	prosperitat econòmica	diversitat cultural	protecció social
UE	32%	50%	29%	24%	25%	14%
Itàlia	33%	63%	34%	28%	26%	20%
Bèlgica	29%	47%	27%	25%	26%	14%
Espanya	23%	54%	29%	35%	29%	16%
Alemanya	43%	47%	33%	19%	32%	12%
Àustria	27%	39%	25%	18%	22%	12%
Països Baixos	28%	48%	40%	36%	19%	16%
Finlàndia	21%	56%	13%	15%	21%	6%
Luxemburg	58%	57%	39%	42%	30%	34%
Dinamarca	44%	51%	35%	30%	25%	22%
França	34%	52%	29%	23%	35%	10%
Irlanda	19%	43%	27%	41%	15%	15%
Suècia	37%	59%	32%	15%	25%	8%
Portugal	21%	41%	23%	25%	18%	13%
Grècia	43%	50%	27%	29%	16%	22%
Regne Unit	20%	35%	19%	17%	14%	12%

Avaluació General de la Integració Europea:

país	ser soci és bo	ser soci és dolent	ser soci ens ha beneficiat	ser soci no ens ha beneficiat	velocitat percebuda (1 estancat-7 molt ràpid)	velocitat desitjada (1 estancat-7 molt ràpid)	velocitat desitjada - velocitat percebuda
UE	53%	11%	51%	26%	4	4.8	0.8
Portugal	32%	21%	36%	35%	3.9	3.7	-0.2
Àustria	37%	16%	40%	40%	4.1	4.3	0.2
Regne Unit	38%	27%	47%	29%	3.7	4.2	0.5
Bèlgica	40%	18%	41%	43%	4.5	4	-0.5
Alemanya	47%	14%	49%	27%	3.8	4.8	1
Itàlia	52%	9%	43%	33%	4.2	4.4	0.2
Finlàndia	58%	4%	58%	16%	3.7	4.9	1.2
Espanya	60%	16%	68%	17%	4.5	3.9	-0.6
Grècia	62%	7%	69%	16%	3.7	5.6	1.9
França	64%	5%	72%	14%	4	5.9	1.9
Irlanda	66%	5%	63%	15%	4.3	5.3	1
Dinamarca	69%	3%	62%	15%	3.6	5.7	2.1
Suècia	71%	6%	67%	14%	3.8	4.6	0.8
Països Baixos	78%	4%	86%	7%	4.9	4.9	0
Luxemburg	81%	3%	70%	18%	4.1	4.7	0.6

APÈNDIX 2

La UE actual

Alemanya		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Konrad Adenauer	1949	
Ludwig Erhard	1963	
Kurt Georg Kiesinger	1966	
Willy Brandt	1969	
Walter Scheel	1974	*
Helmut Schmidt	1974	
Helmut Kohl	1982	
Gerhard Schroeder	1998	

Àustria		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Leopold Gifl	1945	
Julius Raab	1953	
Alfons Gorbach	1961	
Josef Klaus	1964	
Bruno Keisky	1970	
Fred Sinowatz	1983	
Franz Vranitzky	1986	
Viktor Klima	1997	
Wolfgang Schüssel	2000	

Bèlgica		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Gaston Eyskens	1949	
Jean Duvieusart	1950	
Joseph Pholien	1950	
Jean van Houtte	1952	
Achille van Acker	1954	
Gaston Eyskens	1958	
Théodore Lefèvre	1961	
Pierre Harmel	1965	
Paul vanden Boeynants	1966	
Gaston Eyskens	1968	
Edmond Leburton	1973	
Leó Tindemans	1974	
Paul vanden Boeynants	1978	
Wilfried Martens	1979	
Mark Eyskens	1981	
Wilfried Martens	1981	
Jean-Luc Dehaene	1992	
Guy Verhofstadt	1999	

Dinamarca		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Knud Kristensen	1945	
Hans Hedtoft	1947	
Erik Eriksen	1950	
Hans Hedtoft	1953	
Hans Christian Hansen	1955	
Viggo Kampmann	1960	
Jens Otto Krag	1962	
Hilmar Baunsgaard	1968	
Jens Otto Krag	1971	
Anker Jørgensen	1972	
Poul Hartling	1973	
Anker Jørgensen	1975	
Poul Schlüter	1982	
Poul Nyrup Rasmussen	1993	

Espanya		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Adolfo Suárez	1979	
Leopoldo Calvo Sotelo i Bustelo	1981	
Felipe González Márquez	1982	
José María Aznar	1996	

Finlàndia		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Juho Kusti Paasikivi	1944	
Mauno Pekkala	1946	
Karl August Fagerholm	1948	
Urho Kekkonen	1950	
Sakari Tuomioja	1953	
Ralf Törngren	1954	
Urho Kekkonen	1954	
Karl August Fagerholm	1956	
Vieno Johannes Sukselainen	1957	
Rainer von Fieandt	1957	
Reino Iisakki Kuuskoski	1958	*
Karl August Fagerholm	1958	
Vieno Johannes Sukselainen	1959	
Eemil Vihtori Luukka	1961	*
Martti Miettunen	1961	
Ahti Karjalainen	1962	
Reino Ragnar Lehro	1963	
Johannes Virolainen	1964	
Rafael Paasio	1966	
Mauno Koivisto	1968	
Teuvo Aura	1970	
Ahti Karjalainen	1970	
Teuvo Aura	1971	
Rafael Paasio	1972	
Kalevi Sorsa	1972	
Keijo Antero Liinamaa	1975	*
Martti Miettunen	1975	
Kalevi Sorsa	1977	
Mauno Koivisto	1979	
Euno Uusitalo	1981	
Kalevi Sorsa	1982	
Harri Holkeri	1987	
Esko Aho	1991	
Paavo Lipponen	1995	
Anneli Jäätteenmäki	2003	
Antti Kalliomäki	2003	*
Matti Vanhanen	2003	

França		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Vincent Auriol	1947	
René Coty	1954	
Charles de Gaulle	1959	
Alain Poher	1969	*
Georges Pompidou	1969	
Alain Poher	1974	*
Valéry Giscard d'Estaing	1974	
François Mitterrand	1981	
Jacques Chirac	1995	

Irlanda		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Eamon de Valera	1932	
John A Costello	1948	
Eamon de Valera	1951	
John A Costello	1954	
Eamon de Valera	1957	
Sean F Lemass	1959	
John Lynch	1966	
Liam Cosgrave	1973	
John Lynch	1977	
Charles Haughey	1979	
Garret Fitzgerald	1981	
Charles Haughey	1982	
Garret Fitzgerald	1982	
Charles Haughey	1987	
Albert Reynolds	1992	
John Bruton	1994	
Bertie Ahern	1997	

Grècia		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Panagiotis Poulitsas	1946	
Konstantinos Tsladaris	1946	
Dimitrios Maximos	1947	
Konstantinos Tsladaris	1947	
Themisoklís Sophoulis	1947	
Alexandros Diomidis	1949	
Ioannis Theotokis	1950	*
Sophoklis Venizelos	1950	
Nikolaos Plastiras	1950	
Sophoklis Venizelos	1950	
Nikolaos Plastiras	1951	
Dimitrios Kiousopoulos	1952	
Alexandros Papagos	1952	
Stephanos Stephanopoulos	1955	*
Konstantinos Karamanlis	1955	
Konstantinos Georgakopoulos	1958	*
Konstantinos Karamanlis	1958	
Konstantinos Dovas	1961	*
Konstantinos Karamanlis	1961	
Panagiotis Pipinelis	1963	*
Stylianos Mavrmochalis	1963	*
Georgios Panadreou	1963	
Ioannis Paraskevopoulos	1963	*
Georgios Panadreou	1964	
Georgios Athanasiadis-Novas	1965	
Ilias Tsirimokos	1965	
Stephanos Stephanopoulos	1965	
Ioannis Paraskevopoulos	1966	
Panagiotis Kanellopoulos	1967	
Dictadura	1967	
Konstantinos Karamanlis	1974	
Georgios Rallis	1980	
Andreas Papandreou	1981	
Tzannis Tzannetakis	1989	
Ioannis Grivas	1989	*
Xenophon Zolotas	1989	
Konstantinos Mitsotakis	1990	
Andreas Papandreou	1993	
Kostas Simitis	1996	

Itàlia		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Ferruccio Parri	1945	
Alcide de Gasperi	1953	
Giuseppe Pella	1954	*
Amintore Fanfani	1954	*
Mario Scelba	1954	
Antonio Sgni	1955	
Adone Zoli	1957	
Amintore Fanfani	1958	
Antonio Segni	1959	
Fernando Tambroni	1960	*
Amintore Fanfani	1960	
Giovanni Leone	1963	
Aldo Moro	1963	
Giovanni Leone	1968	
Mariano Rumor	1968	
Emilio Colombo	1970	
Giulio Andreotti	1972	
Mariano Rumor	1973	
Aldo Moro	1974	
Giulio Andreotti	1976	
Francesco Cossiga	1979	
Arnaldo Forlani	1980	
Giovanni Spadolini	1981	
Amintore Fanfani	1982	
Bettino Craxi	1983	
Amintore Fanfani	1987	
Giovanni Goria	1987	
Ciriaco de Mita	1988	
Giulio Andreotti	1989	
Giuliano Amato	1992	
Carlo Azeglio Ciampi	1993	*
Silvio Berlusconi	1993	
Lamberto Dini	1995	
Romano Prodi	1996	
Massimo D'Alema	1998	
Giuliano Amato	2000	
Silvio Berlusconi	2001	

Luxemburg		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Pierre Dupong	1945	
Josep Bech	1953	
Pierre Frieden	1958	
Pierre Werner	1959	
Gaston Thorn	1974	
Pierre Werner	1979	
Jacques Santer	1984	
Jean-Claude Juncker	1995	

Països Baixos		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Schermerhorn/Drees	1945	
Beel	1946	
Drees	1948	
Beel	1958	
de Quay	1963	
Marijnen	1965	
Cals	1966	
Zijlstra	1967	
de Jong	1971	
Biesheuvel	1972	
den Uyl	1973	
van Agt	1977	
Lubbers	1982	
Kok	1994	
Balkenende	2002	

Portugal		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Mário Soares	1976	
Alfredo Nobre da Costa	1978	
Carlos Mota Pinto	1978	
Maria de Lurdes Pintassilgo	1979	
Francisco Sá Carneiro	1980	
Diogo Freitas do Amaral	1980	*
Francisco Pinto Balsemão	1981	
Mário Soares	1983	
Aníbal Cavaco Silva	1985	
António Guterres	1995	
José Manuel Durão Barroso	2002	

Suècia		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Tage Fritioff Erlander	1946	
Olof Palme	1969	
Thorbjörn Fälldin	1976	
Ola Ullsten	1978	
Thorbjörn Fälldin	1979	
Olof Palme	1982	
Ingvar Carlsson	1986	
Carl Bildt	1991	
Ingvar Carlsson	1994	
Göran Persson	1996	

Regne Unit		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Clement Attlee	1945	
Winston Churchill	1951	
Sir Anthony Eden	1955	
Harold Macmillan	1957	
Alexander Frederick Douglas-Home	1963	*
Harold Wilson	1964	
Edward Heath	1970	
Harold Wilson	1974	
James Callaghan	1976	
Margaret Thatcher	1979	
John Major	1990	
Tony Blair	1997	

No-membres

Noruega		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Einar Henry Gerhardsen	1945	
Oscar Frederik Torp	1951	
Einar Henry Gerhardsen	1963	
John Lyng	1963	*
Einar Henry Gerhardsen	1963	
Per Borten	1965	
Trygve Martin Bratteli	1971	
Lars Korvald	1972	
Trygve Martin Bratteli	1973	
Odvar Nordli	1976	
Gro Harlem Brundtland	1981	*
Kåre Isaachsen Willoch	1981	
Gro Harlem Brundtland	1986	
Jan Peder Syse	1989	
Gro Harlem Brundtland	1990	
Thorbjørn Jagland	1996	
Kjell Magne Bondevik	1997	
Jens Stoltenberg	2000	
Kjell Magne Bondevik	2001	

Islàndia		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Ólafur Thors	1944	
Stefán Jóhann Stefánsson	1947	
Ólafur Thors	1949	
Steingrímur Steinthórsson	1950	
Ólafur Thors	1953	
Hermann Jónasson	1956	
Emil Jónsson	1958	
Ólafur Thors	1959	
Bjarni Benediktsson	1963	
Jóhann Hafstein	1970	
Ólafur Jóhanesson	1971	
Geir Hallgrimsson	1974	
Ólafur Jóhanesson	1978	
Benedikt Gröndal	1979	
Gunar Thoroddsen	1980	
Steingrímur Hermansson	1983	
Thorstein Pálsson	1987	
Steingrímur Hermansson	1988	
David Oddson	1991	

Degut a la idiosincràsia del sistema polític suís, la mitja era clara sense cap càlcul. Per això, no s'han inclòs les dades corresponents ací.

Nafta

Estats Units		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Harry Truman	1945	
Dwight Eisenhower	1953	
John F Kennedy	1961	
Lyndon Johnson	1963	
Richard Nixon	1969	
Gerald Ford	1974	
Jimmy Carter	1977	
Ronald Reagan	1981	
George Bush Sr	1989	
William J. Clinton	1993	
George W. Bush Jr.	2001	

Canadà		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
W.L. Mackenzie King	1935	
Louis Saint Laurent	1948	
John G. Diefenbaker	1957	
Lester B. Pearson	1963	
Pierre Elliott Trudeau	1968	
Joe Clark	1979	
Pierre Elliott Trudeau	1980	
John Turner	1984	
Brian Mulroney	1984	
Kim Campbell	1993	
Jean Chrétien	1993	

Mèxic		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Miguel Alemán	1946	
Adolfo Ruíz Cortines	1952	
Aldolvo López Mateos	1958	
Gustavo Díaz Ordaz	1964	
Luis Echeverria Alvarez	1970	
José López Portillo	1976	
Miguel de la Madrid Hurtado	1982	
Carlos Salinas de Gortari	1988	
Ernesto Zedillo Ponce de León	1994	
Vicente Fox	2000	

Austràlia-Nova Zelanda

Austràlia		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Joseph Benedict Chifley	1945	
Robert Gordon Menzies	1949	
Harold Holt	1966	
John McEwan	1967	
John Grey Gorton	1968	
William McMahon	1971	
Gough Whitlam	1972	
Malcolm Fraser	1975	
Bob Hawke	1983	
Paul Keating	1991	
John Howard	1996	

Nova Zelanda		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Peter Fraser	1940	
Sidney Holland	1949	
Keith Jacka Hollyoak	1957	
Walter Nash	1957	
Keith Jacka Hollyoak	1960	
John Ross Marshall	1972	*
Norman Eric Kirk	1972	
Hugh Watt	1974	*
Wallace Edward Rowling	1974	
Robert David Muldoon	1975	
David Russell Lange	1984	
Geoffrey Palmer	1989	
Mike Moor	1990	*
Jim Bolger	1990	
Jenny Shipley	1997	
Helen Clark	1999	

Mercosur

Argentina		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Juan Domingo Perón	1946	
Dictadura	1955	
Arturo Frondizi	1958	
Dictadura	1962	
Arturo Illia	1963	
Dictadura	1966	
Héctor Cámpora	1973	*
Raúl Alberto Lastiri	1973	*
Juan Domingo Perón	1973	
María Estela Martínez de Perón	1974	
Dictadura	1976	
Raúl Alfonsín Foulkes	1983	
Carlos Saúl Menem	1989	
Fernando de la Rúa	1999	
Eduardo Alberto Duhalde	2002	*
Nestor Kirchner Ostoic	2003	

Brasil		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Eurico Gaspar Dutra	1946	
Getúlio Vargas	1951	
Joâo Café Filho	1954	*
Carlos Luz	1955	*
Nereu Ramos	1955	*
Juscelino Kubitschek	1956	
Jânio Quadros	1961	
Joâo Goulart	1961	
Dictadura	1964	
José Sarney	1985	
Fernando Collor de Mello	1990	
Itamar Franco	1992	
Fernando Henrique Cardoso	1995	
Luis Ignacio Lula da Silva	2003	

Paraguai		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Federico Cháves	1949	
Tomás Romero Pereira	1954	*
Dictadura	1954	
Andrés Rodríguez	1989	
Juan Carlos Wasmosy	1993	
Luís Angel González Macchi	1999	

Uruguai		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Juan José de Amézaga	1943	
Tomás Berreta	1947	
Luis Conrado Batlle Berres	1947	
Andrés Martínez Trueba	1951	
Tipus de Govern Suïssa	1952	
Jorgé Pacheco Areco	1967	
Juan María Bordaberry Arocena	1972	
Dictadura	1973	
Rafael Addiego Bruno	1985	*
Julio María Sanguinetti Cairolo	1985	
Luis Alberto Lacalle	1990	
Julio María Sanguinetti Cairolo	1995	
Batlle Ibáñez	2000	

Bolívia		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Hermán Siles Zuazo	1956	
Víctor Paz Estenssoro	1960	
Dictadura	1964	
Hernán Siles Zuazo	1982	
Víctor Paz Estenssoro	1985	
Jaime Paz Zamora	1989	
Gonzalo Sánchez de Lozada	1993	
Hugo Banzer Suárez	1997	
Gonzalo Sánchez de Lozada	2002	

Colòmbia		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Alberto Lleras Camargo	1958	
Guillermo León Valencia	1962	
Carlos Lleras Restrepo	1966	
Misael Pastrana Borrero	1970	
Alfonso López Michelsen	1974	
Julio César Turbay Ayala	1978	
Belisario Betancur Cuartas	1982	
Virgilio Barco Vargas	1986	
César Gaviria Trujillo	1990	
Ernesto Samper Pizano	1994	
Uribe Velez	2002	

Equador		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Galo Plaza Lasso	1948	
José María Velasco Ibarra	1952	
Camilo Ponce Enríquez	1956	
José María Velasco Ibarra	1960	
Dictadura	1961	
Otto Arosemena Gómez	1966	
José María Velasco Ibarra	1968	
Dictadura	1972	
Jaime Roldós Aguilera	1979	
Osvaldo Hurtado Larrea	1981	
León Febres Cordero Rivadeneira	1984	
Rodrigo Borja Cevallos	1988	
Sixto Durán Ballén	1992	
Abdalá Bucaram Ortiz	1996	
Fabián Alarcón	1997	*
Rosaléa Arteaga Serrano	1997	*
Fabián Alarcón	1997	*
Jamil Mahuad Witt	1998	
Dictadura	2000	
Lucío Gutiérrez	2003	*

Perú		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Manuel Prado y Ugarteche	1956	
Dictadura	1962	
Fernando Belaúnde Terry	1963	
Dictadura	1968	
Fernando Belaúnde Terry	1980	
Alan García Pérez	1985	
Alberto Fujimori	1990	
Valentín Paniagu	2000	
Alejandro Toledo Manrique	2001	

Veneçuela		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Rómulo Gallegos	1948	
Dictadura	1948	
Rómulo Betancourt	1959	
Raúl Leoni	1964	
Rafael Caldera	1969	
Carlos Andrés Pérez	1974	
Luís Herrera Campins	1979	
Jaime Lusinchi	1984	
Carlos Andrés Pérez	1989	
Octavio Lepage	1993	*
Ramón José Velásquez	1993	*
Rafael Caldera	1994	
Hugo Chavez	1999	

Caricom

Antigua i Barbuda		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Vere Cornwall Bird	1981	
Lester Bird	1994	

Les Bahames		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Roland T. Symonette	1964	
Lynden O Pindling	1967	
Hubert Ingraham	1992	
Perry Christie	2002	

Barbados		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Errol Walton Barrow	1966	
J.M.G.M. Adams	1976	
H. Bernard Saint John	1985	*
Errol Walton Barrow	1986	
Erskine Sandiford	1987	
Owen Arthur	1994	

Belize		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
George Cadle Price	1964	
Manuel Esquivel	1984	
George Cadle Price	1989	
Manuel Esquivel	1993	
Said Wilbert Musa	1998	

Dominica		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Eugenia Charles	1980	
Edison James	1995	
Rosie Douglas	2000	
Pierre Charles	2000	

Granada		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Eric Gairy	1974	
Maurice Bishop	1979	
Dictadura	1983	
Herbert A. Blaize	1984	
Ben Jones	1989	
Nicholas Brathwaite	1990	
George Brizan	1995	
Keith Mitchell	1995	

Guyana		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Arthur Chung	1970	
Forbes Burnham	1980	
Desmond Hoyte	1985	
Cheddi Jagan	1992	
Sam Hinds	1997	*
Janet Jagan	1997	
Bharrat Jagdeo	1999	

Haití		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Jean-Bertrand Aristide	1991	
Dictadura	1991	
Jean-Bertrand Aristide	1994	
Prené Préval	1996	
Jean-Bertrand Aristide	2001	

Jamaica		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
William Alexander Bustamante	1962	
Donald Burns Sangster	1967	
Hugh Lawson Shearer	1967	
Michael Norman Manley	1972	
Edward Philip George Seaga	1980	
Michael Norman Manley	1989	
P. J. Patterson	1992	

Sant Cristòfol i Neus		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Kennedy A. Simmonds	1983	
Denzil Douglas	1995	

Santa Llúcia		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Allan Louisy	1979	
Winston Cenac	1981	
Michael Pilgrim	1982	*
John Compton	1982	
Vaughan Lewis	1996	
Kenny Anthony	1997	

Sant Vicent I les Granadines		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Milton Cato	1979	
James Fitz-Allen Mitchell	1984	
Arnhim Eustace	2000	*
Ralph Gonsalves	2001	

Suriname		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Johan Ferrier	1975	
Dictadura	1980	
Ramsewak Shankar	1988	
Johan Kraag	1990	
Ronald Venetiaan	1991	
Jules Wijdenbosch	1996	
Ronald Venetiaan	2000	

Trinitat i Tobago		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Eric Eustace Williams	1962	
George Chambers	1981	
A.N. Raymond Robinson	1987	
Patrick Manning	1991	
A.N. Raymond Robinson	1997	
George Maxwell Richards	2003	

Fiji		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Ratu Sir Kamisese Mara	1970	
Dictadura	1987	
Ratu Sir Kamisese Mara	1987	
Sitiveni Rabuka	1992	
Mahendra Chaudhry	1999	
Dictadura	2000	
Laisenia Qarase	2000	

Illes Marshall		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Amata Kabua	1990	
Kunio Lemari	1996	*
Imata Kabua	1997	
Kessai H. Note	2000	

Illes Salomó		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Peter Kenilorea	1978	
Solomon Mamaloni	1981	
Peter Kenilorea	1984	
Ezekiel Alebua	1986	
Solomon Mamaloni	1989	
Francis Billy Hilly	1993	
Solomon Mamaloni	1994	
Bartholomew Ulufa'alu	1997	
Dictadura	2000	
Allan Kemakeza	2001	

Kiribati		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Ieremia Tabai	1979	
Rota Onorio	1982	*
Ieremia Tabai	1983	
Teatao Teannaki	1991	
Tekire Tameura	1994	*
Ata Teaotai	1994	*
Teburoro Tito	1994	
Tion Otang	2003	*

Micronèsia		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Bailey Olter	1991	
Jacob Nena	1997	
Leo A. Falcam	1999	
Joseph J. Urusemal	2003	

Palau		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Kuniwo Nakamura	1994	
Tommy Remengesau	2001	

Nauru		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Hammer deRoburt	1968	
Bernard Dowiyogo	1976	
Lagumot Harris	1978	
Hammer deRoburt	1986	
Kennan Adeang	1986	
Hammer deRoburt	1986	
Kennan Adeang	1986	
Hammer deRoburt	1989	
Kenas Aroi	1989	
Bernard Dowiyogo	1989	
Lagumot Harris	1995	
Bernard Dowiyogo	1996	
Kennan Adeang	1996	
Rueben Kun	1996	
Kinza Clodumar	1997	
Bernard Dowiyogo	1998	
René Harris	1999	
Bernard Dowiyogo	2000	
René Harris	2001	
Bernard Dowiyogo	2001	
René Harris	2003	
Bernard Dowiyogo	2003	
Derog Gioura	2003	*

Papua Nova Guinea		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Michael Somare	1975	
Sir Julius Chan	1980	
Michael Somare	1982	
Paias Wingti	1985	
Rabbie Namaliu	1988	
Paias Wingti	1992	
Sir Julius Chan	1994	
John Giheno	1997	*
Sir Julius Chan	1997	
Bill Skate	1997	
Sir Mekere Morauta	1999	
Michael Somare	2002	

Samoa		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Chief Mata'afa Mulin'u II	1962	
Chief Tupua Tamases Lealofi VI	1970	
Chief Mata'afa Mulin'u II	1973	
Chief Tupua Tamases Lealofi VI	1975	
Chief Tupuola Taisi Tufuga Efi	1976	
Va'ai Kolone	1982	
Chief Tupuola Taisi Tufuga Efi	1982	
Tofilau Eti Alesana	1982	
Va'ai Kolone	1985	
Tofilau Eti Alesana	1988	
Tuilaepa Sailele Malielegaoi	1998	

Tuvalu		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Toaripi Lauti	1978	
Tomasi Puapua	1981	
Bikenibeu Paeniu	1989	
Kamuta Latasi	1993	
Bikenibeu Paeniu	1996	
Ionatana Ionatana	1999	
Lagitupu Tuilimu	2000	*
Faimalaga Luka	2001	
Koloa Talake	2001	
Saufatu Sopoanga	2002	

Vanuatu		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Walter Lini	1980	
Donald Kalpokas	1991	
Maxime Carlot Korman	1991	
Serge Vohor	1995	
Maxime Carlot Korman	1996	
Serge Vohor	1996	
Donald Kalpokas	1998	
Barak Sopé	1999	
Edward Natapei	2001	

Ecowas

Benín		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Nicéphore Soglo	1991	
Mathieu Kérékou	1996	

Burkina Faso		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Maurice Yaméogo	1960	
Sangoulé Lamizana	1966	
Dictadura	1980	
Blaise Campaoré	1991	

CapVerd		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Aristides Pereira	1975	
António Mascarenhas Monteiro	1991	
Pedro Pires	2001	

Costa d'Ivori		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Félix Houphouet-Boigny	1960	
Henri Konan Bédié	1993	
Dictadura	1999	
Laurent Gbagbo	2000	

Gàmbia		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
David Jawara	1970	
Dictadura	1994	
Yahya A. J. J. Jammeh	1996	

Ghana		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Kwame Nkrumah	1960	
Dictadura	1966	
Edward Akufo-Addo	1970	
Dictadura	1972	
Hilla Limann	1979	
Dictadura	1981	
Jerry John Rawlings	1992	
John Kufuor	2001	

Guinea		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Lansana Conté	1993	

Guinea-Bissau		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
João Bernardo Vieira	1994	
Kumba Ialá	1999	

Libèria		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
William V.S. Tubman	1944	
William R. Tolbert Jr	1971	
Dictadura i Guerra Civil	1980	
Charles Taylor	1997	
Gyude Briant	2003	

Malí		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Alpha Oumar Konaré	1992	
Amdou Toumani Toure	2002	

Níger		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Mahamane Ousmane	1993	
Dictadura	1996	
Tandja Mamadou	1999	

Nigèria		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Benjamin Nnamdi Azikiwe	1960	
Dictadura	1966	
Alhaju Shehu Shagari	1979	
Dictadura	1983	
Olusegun Obasanjo	1999	

Senegal		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Léopold Sédar Senghor	1960	
Abdou Diouf	1981	
Abdoulaye Wade	2000	

Serra Lleona		
Cap de Govern	Any d'entrada	Interí
Milton Margai	1961	
Albert Margai	1964	
Dictadura	1967	
Siaka Stevens	1968	
Dictadura	1978	
Ahmad Tejan Kabbah	1996	
Dictadura	1997	
Ahmad Tejan Kabbah	1998	

Togo		
Cap de Govern	Any d'Entrada	Interí
Étienne Eyadema	1990	

BIBLIOGRAFIA TEMÀTICA

La majoria de les dades utilitzades en l'anàlisi de casos i països específics provenen de llibres generals: només les referències que tracten una certa zona integrada o algun país estudiat *amb exclusivitat* estan classificades sota l'entrada separada corresponent.

Teories i Mitjans Generals

Punts de Vista Econòmics respecte de la Liberalització del Comerç i Zones Duaneres:

Balassa, B.: "The Theory of Economic Integration", Allen and Unwin, 1962

Ricardo, D.: "Principles of Political Economy and Taxation",
J. M. Dent and Sons, 1917 (original: 1817)

Smith, A.: "The Wealth of Nations",
University of Chicago Press, 1976 (original: 1776)

Södersten, B.: "International Economics", The MacMillan Press, 1970

Viner, J.: "The Customs Unions Issue", Stevens and Sons, 1950

Teoria Política:

Downs, A.: "An Economic Theory of Democracy", Harper Collins, 1957

Estadístiques Nacionals:

Alonso Campos, J.I. (ed): "Nuevo Espasa Ilustrado", Espasa-Calpe, Madrid, 2002

Central Intelligence Agency: "World Factbook", Washington D.C., 1999-2004

Mitchell, B.R.: "International Historical Statistics:
Europe 1750-1988", Stockton, 1992

Organització de les Nacions Unides, Departament d'Assumptes Econòmics i Socials:
"International Trade Statistics Yearbook", Nova York, 1983-present

Organització de les Nacions Unides, U.N. Statistical Office: "Yearbook of
International Trade Statisics", Nova York, 1950-1983

Secrétariat Général de l'Union Économique du Benelux: "Bulletin Trimestriel
Économique et Statistique", Brussel·les, 1948-present

www.eufactsfigures.com/FEB2000.htm

Els Beneficis Econòmics i Polítics de la Integració:

ACP Secretariat: "Regional Integration and Cooperation: Realistic Avenues in the Next Millenium", Brussel·les, 1997

Bird, G. i Rajan, R.S.: "The Political Economy of a Trade-First Approach to Regionalism", University of Surrey / University of Adelaide, 2002

Kim, M: "Why Regionalism?: Discussion of Political and Economic Benefits of Regional Integration Arrangements", Ewha Women's University, 1999

Langhammer, R.J. i Hiemenz, U.: "Regional Integration Among Developing Countries: Opportunities, Obstacles, and Options", Keiler Studien 232; Tübingen, J.C.B. Mohr, 1990

www.accd.edu/

www.econs.ecel.uwa.edu.au

www.un.org/documents/ga/docs/

Teoria de Jocs i Teoria de Negociacions:

Dutta, P.K.: "Strategies and Game Theory – Theory and Practice", The MIT Press, 2001

Raiffa, H.; Richardson, J. i Metcalfe D.: " Negotiation Analysis – the Science and Art of Collective Decision Making", Harvard University Press, 2002

Teories del Federalisme:

Elazar, D.: "Why Federalism?", University of Alabama Press, 1987

Franck, T. M.: "Why Federations Fail: an Enquiry into the Requisites for Successful Federation", New York University Press, 1968

Greenstein, F.I. i Polsby, N.W. (ed): "Handbook of Political Science, Volume 5: Governmental Institutions and Processes", Chapter Two by William Riker, Addison-Wesley Publishing Company, 1975

Hesse, J.J. i Wright, V. (ed): "Federalizing Europe? The Costs, Benefits, and Preconditions of Federal Political Systems", Chapter Two by William Riker, Oxford University Press, 1996

Hoffmann, S.: "Organisations Internationales et Pouvoirs Politiques des États", Armand Colin, Paris, 1954

Knop, K. (ed): "Rethinkig Federalism; Citizens, Markets, and Government in a Changing World", University of British Columbia, 1995

La Relació entre les Èlits i la Integració Política:

Jackson R.H. i James A.: "States in a Changing World", Oxford Clarendon Press 2001

Le Monde, 7 de desembre de 1995, París, 1995

Webster, R.: "What drives interest group collaboration at the EU level? Evidence from the European environmental interest groups", Robert Gordon University, Aberdeen, 2000

La Importància de la Ciutadania a l'Època Nacional:

Bauböck, R : "United in Misunderstanding? Asymmetry in Multinational Federations", ICE Working Paper Series, No. 26, Viena, 2002

Branthwaite, A.: "The Psychological Basis of Independent Statehood", *en R.H. Jackson i A. James (ed), States in a Changing World,* Oxford Clarendon Press, 2001

Kymlicka, W: "Nationalism, Transnationalism and Postnationalism", 2003

Resnick, P: "What Theorists of Nationalism Have to Learn from the Experience of Multinational States", 2002

Herding Theory of Collective Action:

Levi-Faur, D.: "Herding towards a New Convention:
On herds, shepherds, and lost sheep in the liberalization of the telecommunications and electricity industries",
Nuffield College Working Papers in Politics, 2002

La Corrupció:

Transparency International: "Corruption Perception Index" més Informes,
Berlín, 1997-2001

Sondejos:

Comissió Europea, "A Comparative Poll on the EEC", Brussel·les, 1970

Afrobarometer: Informes, Legon-Accra / Cape Town / East Lansing, 2002

Eurobarometer: Surveys, Brussel·les, 1999-2002

Latinobarómetro: Informes, Santiago de Xile, 1995-2001

MORI: "Survey about British Identity (September 1999)", Londres, 1999

www.denmarkemb.org

La Unió Europea

Informació General sobre la Unió Europea:

Abrisqueta Martínez, J.: "La Construcción de Europa, Antecedentes, Actualidad y Futuro de la Unión Europea", Editorial Colex, 1995

Hix, S.: "The Political System of the European Union", MacMillan 1999

Hooghe, L: "The Making of a Polity: the Struggle over European Integration", European University Institute, Badia Fiesolana, 1997

Keohane, R.O. i Hoffman, S. (eds): "The New European Community: Decision-Making and Institutional Change", Westview, Oxford, 1991

Marks, G. i Hooghe, L.: "European Integration and the State", European University Institute, Badia Fiesolana, 1995

McAllister, R.: "From EC to EU, An Historical and Political Survey", Routledge, 1997

McCormick, J.: "The European Union, Politics and Policies", Westview Press, 1996

McKay, D..: "Designing Europe: Comparative Lessons from the federal Experience", Oxford University Press, 2001

Morata, F.: "La Unión Europea: Procesos, Actores y Políticas", Barcelona, Ariel, 1998

Nicoll, W. i Salmon, T.C.: "Understanding the European Union", Barnes and Noble Books, 1998

Pérez Bustamante, R.: "Historia de la Unión Europea", Dykinson, 1997

Richardson, J. (ed): "European Union, Power and Policy Making", Routledge, 1996

Rollo, J. i Paterson, W. (eds): "Journal of Common Market Studies", Vol.29 (1990) – Vol.42 (2004), Blackwell Publishing, Oxford, 1990-2004

Ross, C: "Perspectives on European Politics and Society", Vol.3 (2002) – Vol.5 (2004), Brill Academic Publishers, Leiden, 2002-2004

Scharpf, F.W.: "Balancing Positive and Negative Integration: the Regulatory Options for Europe", European University Institute, Badia Fiesolana, 1997

Scharpf, F.W.: "Gobernar en Europa ¿Eficaz y Democráticamente?", Madrid, Alianza, 2000

Steven, G. i Bache, I.: "Politics in the European Union", Oxford University Press, Oxford, 2001

Tamames, R.: “La Unión Europea”, Alianza Universida Textos, 1994

Thody, P.: “An Historical Introduction to the European Union”, Routledge, 1997

Weigall, D. i Stirk, P.: “The Origins and Development of the European Community”, Leicester University Press, 1992

Documents Històrics:

Schuman, R.: “Déclaration Schuman”, París, 1950

Stirk, P. i Weigall, D.: “The Origins and Development of European Integration”, Leicester University Press, 1999

Truyol y Serra, A.: “La Integración Europea, Análisis Histórico-Institucional con textos y documentos”, Editorial Tecnos, 1999

Teories sobre les Causes de la Integració Europea:

Field, H.: “European Integration Curricula and ‘Europeanisation’: Alternative Approaches and Critical Appreciation”, Griffith University, Brisbane, 2001

Gowan, P. i Anderson, P. (ed): “The Question of Europe”, Verso, 1997

Haas, E.B.: “Beyond the Nation-State: Functionalism and International Organization”, Stanford University Press, 1964

Haas, E.B.: “The Uniting of Europe”, Stanford University Press, Stanford, 1958

McKay, D.: “Federalism and European Union”, Oxford University Press, 1999

Milward, A.S.; Lynch, M.B.; Romero, F.; Ranieri, R. and Sørensen, V: “The Frontier of National Sovereignty”, Routledge, 1994

Milward, A.S.: “The European Rescue of the Nation State”, University of California Press, 1992

Moravcsik, A: “The Choice for Europe – Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht”, UCL, 1999

Grups d’Interès / Partits Polítics actuant dins la Unió Europea:

Gaffney, J. (ed): ”Political Parties and the European Union”, Routledge, 1996

Lynch, P.: “Minority Nationalism and European Integration”, University of Wales, 1996

La Posició del Regne Unit dins la Unió Europea:

Anthony, T.: "English Becomes Standard of Language in all Corners of the World" (Associated Press), en *the Star,* 7 d'abril de 2000, Kansas City

Butler, D: "Fog over the Atlantic: Britain and the Nafta Option", Londres, 2000

De la Serre, F.: "La Grande Bretagne et la Communauté Européenne", Presse Universitaire de France, 1987

Hulsman, J.C.: "The World Turned Right-Side Up: a New Trading Agenda for the Age of Globalization", the Heritage Foundation, 2000

Media Digest and Commentary: "Facts, Figures & Phantasies", Issue 38 (February 2000), London, 2000

www.actioncentreeurope.org.uk

www.kcstar.com

www.maldenhill.freeserve.co.uk/politics.htm

www.thecommonwealth.org

Escandinàvia i els Països Alpíns:

Gstöhl, S.: "The Alpine and the Nordic Countries: Reluctant Europeans?", Technische Universität Darmstadt, 2000

Nordic Council: "Nordic Integration", Edita Norstedts, Stockholm, 2002

Nordic Council: "The Nordic Agenda", Blanking AB, Copenhaguen, 2002

Sørensen, V.: "Between Interdependence and Integration: Denmark's Shifting Strategies", *en Milward, A.S.; Lynch, M.B.; Romero, F.; Ranieri, R. and Sørensen, V: "The Frontier of National Sovereignty" (Chapter 4)*, Routledge, 1994

www.denmarkemb.org

La Integració Africana

General:

African Development Forum III: "Defining Priorities for Regional Integration, the Economic Dimension to the African Union", Addis Ababa, 2002

Amin, S.: "El fracaso del Desarrollo en África y en el Tercer Mundo", Iepala, 1994

Babarinde, O.A.: "Analyzing the Proposed African Economic Community: Lessons from the Experience of the European Union", The American Graduate School of International Management, Glendale, 1996

Bach, D.: "The Revival of Regional Integration in Africa", Centre d'Étude d'Afrique Noire; CNRS-Institut d'Études Politiques de Bordeaux, 1999

Conchiglia, A.: "Regional Integration now more than ever on the Agenda", 2002

Document A/50/340 de l'Assemblea General de les Nacions Unides, Nova York, 1995

Keet, D.: "Perceptions and perspectives in the 'new partnership for African development' (Nepad) on regional / continental and / or global integration of Africa", Third World Network, African Secretariat, Accra, 2002

Lachance, A.: "The Road to Democracy in Sub-Saharan Africa", International Development Research Centre, Ottawa, 1996

Le Monde Diplomatique: "Would a United States of Africa Work?", September 2000, París, 2000

Pickett, J. i Singer H.(ed): "Towards Economic Recovery in Sub-Saharan Africa", Routledge, 1990

Radelet, S.: "Regional Integration and Cooperation in Sub-Saharan African: Are Formal Trade Agreements the Right Strategy?", Harvard Institute for International Development, Cambridge (USA), 1997

Ruiz, I: "Regionalism, Integration and Africa", School of International Service (American University), Washington D.C., 1997

http://allafrica.com

http://twnafrica.org

www.afrodad.org

La Integració de l'Africa Meridional/SADC:

Clapham, C.; Mills, G.; Morner, A. i Sidiropoulos E.:"Regional Integration in Southern Africa: Comparative International Perspectives", South African Institute of International Affairs, 2001

www.sasurfs.undp.co.zw/

CEMAC:

Secrétariat Exécutif de la CEMAC: "Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale", Bangui, 2001

www.izf.net

COMESA:

www.comesa.int

Ecowas i Senegàmbia:

CDD Working Paper on Regional Integration in West Africa: "From Regional Security to Regional Integration in West Africa: Lessons from the ASEAN Experience", Londres, 2002

Ecowas Treaty, Lagos, 1975

Ecowas Treaty (Revisat), Cotonou, 1993

Founding Treaty of the Senegambian Confederation, 1981

Gambari, I.A.: "Political and Comparative Dimensions of Regional Integration: The Case of Ecowas", Humanities Press International, 1991

Na'Abba, A.G.U.: "Welcome Address at the Third Conference of Speakers of West-African Parliaments", Abuja, 2001

The Independent, Sierra Leone, Vol 6 / No. 6 (24th May – 6th June, 2000), Freetown 2000

The New Internationalist, issue 241, March 1993, Oxford, 1993

Yoroms, Y.G.: "Mechanisms for Conflict Management in ECOWAS", 1999

www.expotimes.net
www.omze.com
www.sec.ecowas.int

La Unió de l'Àfrica Oriental:
Achieng, J.: "Regional Integration under Fire", Nairobi, 1999
Kaiza, D.: "No Veto for Presidents: EA Assembly", The East African (January 28th 2002), Nairobi / Dar es-Salaam / Kampala, 2002
La República d'Uganda, Ministeri d'Assumptes Exteriors: "Uganda and the East African Community", Kampala, 2004
www.africana.com
www.ippmedia.com/guardian/
www.irinnews.org
www.nationaudio.com
www.oneworld.org

UEMOA:
Traité de l'UEMOA, Dakar, 1994
www.uemoa.int

ASEAN

CDD Working Paper on Regional Integration in West Africa: "From Regional Security to Regional Integration in West Africa: Lessons from the ASEAN Experience", Londres, 2002

Llatinoamèrica i el Carib

General:

Franco, R. i Di Filippo, A.: "Las Dimensiones Sociales de la Integración Regional en América Latina", Naciones Unidas: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Xile, 1999

Grandi, J.: "Déficit Democrático y Social en Espacios Integrados", Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo, 1997

Pizarro, R.: "Comparative Analysis of regionalism in Latin America and Asia-Pacific", United Nations, International Trade and Development Finance Division, Santiage de Xile, 1999

Rodríguez, C.A. i Ramos González, J.M.: "Seguridad y Salud en el Trabajo en los Procesos de Integración en Amèrica Latina", Documento de Trabajo No. 28, OIT, Lima, 1996

Secretaría Permanente de SELA: "Integration Bulletin on Latin America and the Caribbean: The Latin-American Council", Caracas, 2000

Skidmore, T.E. i Smith, P.H.: "Modern Latin America", Oxford University Press, 2001

www.cefir.org.uy/meridiano/meridiano.htm

Caricom:

Alcena, K.J.: "Caricom Single Market Tragedy", The Nassau Guardian, October 7th 2003, Nassau, 2003

Caricom Secretariat: "Establishment of the CariCom Single Market and Economy – Key Elements", Georgetown, 2002

Caricom Secretariat: "Programmes for the Removal of Restrictions", Georgetown, 2002

Tratado de Chaguaramas, Chaguaramas, 1973

Tratado Revisado de Chaguaramas, Chaguaramas, 2001

Vilaseca i Requena, J.: "Los Esfuerzos de Sísifo, Integración Económica en América Latina y el Caribe", Libros de la Catarata, 1994

www.caricom.org

Organisation of East Caribbean States:

OECS Secretariat: "The OECS Economic Union", Castries, 2002

La Integració de la Comunitat Andina:

Acta de Cartagena, Cartagena, 1999

Acuerdo de Cartagena, Cartagena, 1969

Devisscher, M.: "El Proceso de Integración Regional en la Región Sudamericana", 2001

Sala de Prensa de la Secretaría General de la Comunidad Andina: "Presentan documento para integración política andina", Lima / Caracas, 2000

Secretaría General de la Comunidad Andina: "La Integración Política de la Comunidad Andina: Instrumentos y Normas Derivadas del Acuerdo de Cartagena", Lima, 2001

http://library.nps.navy.mil

http://ve.invertia.com/

www.analitica.com

www.cdi.org

www.chilesat.net

www.comerciojusto.cl

www.ict.org.il

La Comunitat Centro-Americana:

Tratado Constitutivo del Parlamento Centro-Americano, Guácimo, 1994

www.sgsica.org

Mercosur:

Bloch, R.: "Integración Política", Buenos Aires, 2002

Lavagna, R. "Argentina, Brasil, Mercosur: Una Decisión Estratégica", Ciudad Argentina, 1998

Tratado de Mercosur (Tratado de Asunción), Asunción, 1991

www.chile-hoy.de

www.icd.org.uy

La Integració del Món Àrab

Al-Kanaani, K.I.: The Integration Attempts in the Fourth World
(The Case of the Arab World), Aalborg University, 2002

Amèrica del Nord

Dayton Business Journal, June 21th 2002, Charlotte, 2002
Frankel K. i Dosman E.: "Nafta Dating Game: Time to Get Serious", Torys, 2002
North American Free Trade Agreement,
Washington D.C. / Ottawa / Ciutat de Mèxic, 1992
www.greatquestions.com
www.schoolnet.ca/
www.pbs.org

Austràlia-Nova Zelanda

Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement, Canberra, 1983

BIBLIOGRAFIA ALFABÈTICA

Abrisqueta Martínez, J.: "La Construcción de Europa, Antecedentes, Actualidad y Futuro de la Unión Europea", Editorial Colex, 1995

Achieng, J.: "Regional Integration under Fire", Nairobi, 1999

ACP Secretariat: "Regional Integration and Cooperation: Realistic Avenues in the Next Millenium", Brussel·les, 1997

Acta de Cartagena, Cartagena, 1999

Acuerdo de Cartagena, Cartagena, 1969

African Development Forum III: "Defining Priorities for Regional Integration, the Economic Dimension to the African Union", Addis Ababa, 2002

Afrobarometer: Informes, Legon-Accra / Cape Town / East Lansing, 2002

Alcena, K.J.: "Caricom Single Market Tragedy", The Nassau Guardian, October 7th 2003, Nassau, 2003

Al-Kanaani, K.I.: The Integration Attempts in the Fourth World (The Case of the Arab World), Aalborg University, 2002

Alonso Campos, J.I. (ed): "Nuevo Espasa Ilustrado", Espasa-Calpe, Madrid, 2002

Amin, S.: "El fracaso del Desarrollo en África y en el Tercer Mundo", Iepala, 1994

Anthony, T.: "English Becomes Standard of Language in all Corners of the World" (Associated Press), en *the Star,* 7 d'abril de 2000, Kansas City

Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement, Canberra, 1983

Babarinde, O.A.: "Analyzing the Proposed African Economic Community: Lessons from the Experience of the European Union", The American Graduate School of International Management, Glendale, 1996

Bach, D.: "The Revival of Regional Integration in Africa", Centre d'Étude d'Afrique Noire; CNRS-Institut d'Études Politiques de Bordeaux, 1999

Balassa, B.: "The Theory of Economic Integration", Allen and Unwin, 1962

Bauböck, R : "United in Misunderstanding? Asymmetry in Multinational Federations", ICE Working Paper Series, No. 26, Viena, 2002

Bird, G. i Rajan, R.S.: "The Political Economy of a Trade-First Approach to Regionalism", University of Surrey / University of Adelaide, 2002

Bloch, R.: "Integración Política", Buenos Aires, 2002

Branthwaite, A.: "The Psychological Basis of Independent Statehood", in R.H. Jackson and A. James (ed), *States in a Changing World,* Oxford Clarendon Press, 2001

Butler, D: "Fog over the Atlantic: Britain and the Nafta Option", Londres, 2000

Caricom Secretariat: "Establishment of the CariCom Single Market and Economy – Key Elements", Georgetown, 2002

Caricom Secretariat: "Programmes for the Removal of Restrictions", Georgetown, 2002

CDD Working Paper on Regional Integration in West Africa: "From Regional Security to Regional Integration in West Africa: Lessons from the ASEAN Experience", Londres, 2002

Central Intelligence Agency: "World Factbook", Washington D.C., 1999-2004

Clapham, C.; Mills, G.; Morner, A. i Sidiropoulos E.:"Regional Integration in Southern Africa: Comparative International Perspectives", South African Institute of International Affairs, 2001

Comissió Europea, "A Comparative Poll on the EEC", Brussel·les, 1970

Conchiglia, A.: "Regional Integration now more than ever on the Agenda", 2002

Dayton Business Journal, June 21th 2002, Charlotte, 2002

Devisscher, M.: "El Proceso de Integración Regional en la Región Sudamericana", 2001

De la Serre, F.: "La Grande Bretagne et la Communauté Européenne", Presse Universitaire de France, 1987

Document A/50/340 de l'Assemblea General de les Nacions Unides, Nova York, 1995

Downs, A.: "An Economic Theory of Democracy", Harper Collins, 1957

Dutta, P.K.: "Strategies and Game Theory – Theory and Practice", The MIT Press, 2001

Ecowas Treaty, Lagos, 1975

Ecowas Treaty (Revisat), Cotonou, 1993

Elazar, D.: "Why Federalism?", University of Alabama Press, 1987

Eurobarometer: Surveys, Brussel·les, 1999-2002

Field, H.: "European Integration Curricula and 'Europeanisation': Alternative Approaches and Critical Appreciation", Griffith University, Brisbane, 2001

Founding Treaty of the Senegambian Confederation, 1981

Franck, T. M.: "Why Federations Fail: an Enquiry into the Requisites for Successful Federation", New York University Press, 1968

Franco, R. i Di Filippo, A.: "Las Dimensiones Sociales de la Integración Regional en América Latina", Naciones Unidas: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Xile, 1999

Frankel K. i Dosman E.: "Nafta Dating Game: Time to Get Serious", Torys, 2002

Gaffney, J. (ed): "Political Parties and the European Union", Routledge, 1996

Gambari, I.A.: "Political and Comparative Dimensions of Regional Integration: The Case of Ecowas", Humanities Press International, 1991

Gowan, P. i Anderson, P. (ed): "The Question of Europe", Verso, 1997

Grandi, J.: "Déficit Democrático y Social en Espacios Integrados", Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo, 1997

Gstöhl, S.: "The Alpine and the Nordic Countries: Reluctant Europeans?", Technische Universität Darmstadt, 2000

Greenstein, F.I. i Polsby, N.W. (ed): "Handbook of Political Science, Volume 5: Governmental Institutions and Processes", Chapter Two by William Riker, Addison-Wesley Publishing Company, 1975

Haas, E.B.: "Beyond the Nation-State: Functionalism and International Organization", Stanford University Press, 1964

Haas, E.B.: "The Uniting of Europe", Stanford University Press, Stanford, 1958

Hesse, J.J. i Wright, V. (ed): "Federalizing Europe? The Costs, Benefits, and Preconditions of Federal Political Systems", Chapter Two by William Riker, Oxford University Press, 1996

Hix, S.: "The Political System of the European Union", MacMillan 1999

Hoffmann, S.: "Organisations Internationales et Pouvoirs Politiques des États", Armand Colin, Paris, 1954

Hooghe, L: "The Making of a Polity: the Struggle over European Integration", European University Institute, Badia Fiesolana, 1997

Hulsman, J.C.: "The World Turned Right-Side Up: a New Trading Agenda for the Age of Globalization", the Heritage Foundation, 2000

Jackson R.H. i James A.: "States in a Changing World", Oxford Clarendon Press 2001

Kaiza, D.: "No Veto for Presidents: EA Assembly", The East African (January 28th 2002), Nairobi / Dar es-Salaam / Kampala, 2002

Keet, D.: "Perceptions and perspectives in the 'new partnership for African development' (Nepad) on regional / continental and / or global integration of Africa", Third World Network, African Secretariat, Accra, 2002

Keohane, R.O. i Hoffman, S. (eds): "The New European Community: Decision-Making and Institutional Change", Westview, Oxford, 1991

Kim, M: "Why Regionalism?: Discussion of Political and Economic Benefits of Regional Integration Arrangements", Ewha Women's University, 1999

Knop, K. (ed): "Rethinkig Federalism; Citizens, Markets, and Government in a Changing World", University of British Columbia, 1995

Kymlicka, W: "Nationalism, Transnationalism and Postnationalism", 2003

Lachance, A.: "The Road to Democracy in Sub-Saharan Africa", International Development Research Centre, Ottawa, 1996

Langhammer, R.J. i Hiemenz, U.: "Regional Integration Among Developing Countries: Opportunities, Obstacles, and Options", Keiler Studien 232; Tübingen, J.C.B. Mohr, 1990

La República d'Uganda, Ministeri d'Assumptes Exteriors: "Uganda and the East African Community", Kampala, 2004

Latinobarómetro: Informes, Santiago de Xile, 1995-2001

Lavagna, R. "Argentina, Brasil, Mercosur: Una Decisión Estratégica", Ciudad Argentina, 1998

Le Monde, 7 de desembre de 1995, París, 1995

Le Monde Diplomatique: "Would a United States of Africa Work?", September 2000, París, 2000

Levi-Faur, D.: "Herding towards a New Convention: On herds, shepherds, and lost sheep in the liberalization of the telecommunications and electricity industries", Nuffield College Working Papers in Politics, 2002

Lynch, P.: "Minority Nationalism and European Integration", University of Wales, 1996

Marks, G. i Hooghe, L.: "European Integration and the State", European University Institute, Badia Fiesolana, 1995

McAllister, R.: “From EC to EU, An Historical and Political Survey”, Routledge, 1997

McCormick, J.: “The European Union, Politics and Policies”, Westview Press, 1996

McKay, D..: “Designing Europe: Comparative Lessons from the federal Experience”, Oxford University Press, 2001

McKay, D.: “Federalism and European Union”, Oxford University Press, 1999

Media Digest and Commentary: “Facts, Figures & Phantasies”, Issue 38 (February 2000), London, 2000

Milward, A.S.: “The European Rescue of the Nation State”, University of California Press, 1992

Milward, A.S.; Lynch, M.B.; Romero, F.; Ranieri, R. i Sørensen, V: “The Frontier of National Sovereignty”, Routledge, 1994

Mitchell, B.R.: “International Historical Statistics: Europe 1750-1988”, Stockton, 1992

Morata, F.: “La Unión Europea: Procesos, Actores y Políticas”, Barcelona, Ariel, 1998

Moravcsik, A: “The Choice for Europe – Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht”, UCL, 1999

MORI: “Survey about British Identity (September 1999)”, Londres, 1999

Na’Abba, A.G.U.: “Welcome Address at the Third Conference of Speakers of West-African Parliaments”, Abuja, 2001

Nicoll, W. i Salmon, T.C.: “Understanding the European Union”, Barnes and Noble Books, 1998

Nordic Council: “Nordic Integration”, Edita Norstedts, Stockholm, 2002

Nordic Council: “The Nordic Agenda”, Blanking AB, Copenhaguen, 2002

North American Free Trade Agreement, Washington D.C. / Ottawa / Ciutat de Mèxic 1992

OECS Secretariat: “The OECS Economic Union”, Castries, 2002

Organització de les Nacions Unides, Departament d’Assumptes Econòmics i Socials: “International Trade Statistics Yearbook”, Nova York, 1983-present

Organització de les Nacions Unides, U.N. Statistical Office: “Yearbook of International Trade Statisics”, Nova York, 1950-1983

Pérez Bustamante, R.: “Historia de la Unión Europea”, Dykinson, 1997

Pickett, J. i Singer H.(ed): "Towards Economic Recovery in Sub-Saharan Africa", Routledge, 1990

Pizarro, R.: "Comparative Analysis of regionalism in Latin America and Asia-Pacific", United Nations, International Trade and Development Finance Division, Santiage de Xile, 1999

Radelet, S.: "Regional Integration and Cooperation in Sub-Saharan African: Are Formal Trade Agreements the Right Strategy?", Harvard Institute for International Development, Cambridge (USA), 1997

Raiffa, H.; Richardson, J. i Metcalfe D.: " Negotiation Analysis – the Science and Art of Collective Decision Making", Harvard University Press, 2002

Resnick, P: "What Theorists of Nationalism Have to Learn from the Experience of Multinational States", 2002

Ricardo, D.: "Principles of Political Economy and Taxation", J. M. Dent and Sons, 1917 (original: 1817)

Richardson, J. (ed): "European Union, Power and Policy Making", Routledge, 1996

Rodríguez, C.A. i Ramos González, J.M.: "Seguridad y Salud en el Trabajo en los Procesos de Integración en Amèrica Latina", Documento de Trabajo No. 28, OIT, Lima, 1996

Rollo, J. i Paterson, W. (eds): "Journal of Common Market Studies", Vol.29 (1990) – Vol.42 (2004), Blackwell Publishing, Oxford, 1990-2004

Ross, C: "Perspectives on European Politics and Society", Vol.3 (2002) – Vol.5 (2004), Brill Academic Publishers, Leiden, 2002-2004

Ruiz, I: "Regionalism, Integration and Africa", School of International Service (American University), Washington D.C., 1997

Sala de Prensa de la Secretaría General de la Comunidad Andina: "Presentan documento para integración política andina", Lima / Caracas, 2000

Scharpf, F.W.: "Balancing Positive and Negative Integration: the Regulatory Options for Europe", European University Institute, Badia Fiesolana, 1997

Scharpf, F.W.: "Gobernar en Europa ¿Eficaz y Democráticamente?", Madrid, Alianza, 2000

Schuman, R.: "Déclaration Schuman", París, 1950

Secrétariat Exécutif de la CEMAC: "Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale", Bangui, 2001

Secretaría General de la Comunidad Andina: "La Integración Política de la Comunidad Andina: Instrumentos y Normas Derivadas del Acuerdo de Cartagena", Lima, 2001

Secretaría Permanente de SELA: "Integration Bulletin on Latin America and the Caribbean: The Latin-American Council", Caracas, 2000

Secrétariat Général de l'Union Économique du Benelux: "Bulletin Trimestriel Économique et Statistique", Brussel·les, 1948-present

Skidmore, T.E. i Smith, P.H.: "Modern Latin America", Oxford University Press, 2001

Smith, A.: "The Wealth of Nations", University of Chicago Press, 1976 (original: 1776)

Södersten, B.: "International Economics", The MacMillan Press, 1970

Sørensen, V.: "Between Interdependence and Integration: Denmark's Shifting Strategies", in Milward, A.S.; Lynch, M.B.; Romero, F.; Ranieri, R. and Sørensen, V: *"The Frontier of National Sovereignty" (Chapter 4)*, Routledge, 1994

Steven, G. i Bache, I.: "Politics in the European Union", Oxford University Press, Oxford, 2001

Stirk, P. i Weigall, D.: "The Origins and Development of European Integration", Leicester University Press, 1999

Tamames, R.: "La Unión Europea", Alianza Universida Textos, 1994

The Independent, Sierra Leone, Vol 6 / No. 6, (24th May – 6th June 2000), Freetown, 2000

The New Internationalist, issue 241, March 1993, Oxford, 1993

Thody, P.: "An Historical Introduction to the European Union", Routledge, 1997

Transparency International: "Corruption Perception Index" més Informes, Berlín, 1997-2001

Traité de l'UEMOA, Dakar, 1994

Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano, Guácimo, 1994

Tratado de Mercosur (Tratado de Asunción), Asunción, 1991

Tratado de Chaguaramas, Chaguaramas, 1973

Tratado Revisado de Chaguaramas, Chaguaramas, 2001

Truyol y Serra, A.: "La Integración Europea, Análisis Histórico-Institucional con textos y documentos", Editorial Tecnos, 1999

Vilaseca i Requena, J.: “Los Esfuerzos de Sísifo, Integración Económica en América Latina y el Caribe”, Libros de la Catarata, 1994

Viner, J.: “The Customs Unions Issue”, Stevens and Sons, 1950

Webster, R.: “What drives interest group collaboration at the EU level? Evidence from the European environmental interest groups”, Robert Gordon University, Aberdeen, 2000

Weigall, D. i Stirk, P.: “The Origins and Development of the European Community”, Leicester University Press, 1992

Yoroms, Y.G.: “Mechanisms for Conflict Management in ECOWAS”, 1999

Pàgines Web:

http://allafrica.com

http://library.nps.navy.mil

http://twnafrica.org

http://ve.invertia.com/

www.accd.edu/

www.actioncentreeurope.org.uk

www.africana.com

www.afrodad.org

www.analitica.com

www.caricom.org

www.cdi.org

www.cefir.org.uy/meridiano/meridiano.htm

www.chile-hoy.de

www.chilesat.net

www.cia.gov

www.comerciojusto.cl

www.comesa.int

www.denmarkemb.org

www.econs.ecel.uwa.edu.au

www.eufactsfigures.com/FEB2000.htm

www.expotimes.net

www.greatquestions.com

www.icd.org.uy

www.ict.org.il

www.ippmedia.com/guardian/

www.irinnews.org

www.izf.net

www.kcstar.com

www.maldenhill.freeserve.co.uk/politics.htm

www.nationaudio.com

www.omze.com

www.oneworld.org

www.pbs.org
www.sasurfs.undp.co.zw/
www.schoolnet.ca/
www.sec.ecowas.int
www.sgsica.org
www.thecommonwealth.org
www.uemoa.int
www.un.org/documents/ga/docs/

LLISTA D'ABREVIATURES

Sigles	**Significat**
ACP	*African, Caribbean and Pacific Group of States*
AGADC	Acord General sobre Aranzels Duaners i Comerç (= GATT)
ASEAN	*Association of Southeast Asian Nations*
CariCom	*Caribbean Community and Common Market*
CariFta	*Caribbean Free Trade Association*
CBI	*Confederation of British Industry*
CCT	*Credible Commitments Theory*
CE	Comunitat Europea
CECA	Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer
CED	Comunitat Europea de Defensa
CEE	Comunitat Econòmica Europea
CEMAC	*Communauté Économique et Monetaire de l'Afrique Centrale*
CER	*Closer Economic Relations* (Austràlia – Nova Zelanda)
CNPF	*Conseil National du Patronat Français*
COMESA	*Common Market of Eastern and Southern Africa*
CPE	Comunitat Política Europea
EAC	*East African Union*
ECOWAS	*Economic Community of West African States*
EEA	*European Economic Area* (= EEE)
EEE	Espai Econòmic Europeu (=EEA)
EFTA	*European Free Trade Area*
ERM	*Exchange Rate Mechanism*
FARC	Forces Armades Revolucionàries de Colòmbia
FBI	*Federation of British Industry*
FNSEA	*Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants*
GATT	*General Agreement on Tariffs and Trade* (= AGAAC)
Franc CFA	*Franc de la Communauté Financière d'Afrique*
MercoSur	*Mercado del Cono Sur*
NFU	*National Farmers' Union*

OECD	*Organisation for Economic Co-operation and Development*
OECS	*Organisation of Eastern Caribbean States*
OTAN	Organització del Tractat de l'Atlàntic Nord
PAC	Política Agrícola Comuna
PASOK	*Πανελληνιο Σοσιαλιστικό Κίνημα* (Socialistes Grecs)
SADC	*South African Development Community*
SPD	*Sozialdemokratische Partei Deutschlands*
UDF	*Union pour la Démocratie Française*
UE	Unió Europea
UEBL	Unió Econòmica Bèlgica-Luxemburg
UEMOA	*Union Économique et Monétaire Ouest Africaine*