

La cesta económica del Proceso de Barcelona: Resultados y perspectivas

Giacomo Luciani

Profesor de Economía Política y Co-director del Programa Mediterráneo, Robert Schumann Centre for Advanced Studies, European University Institute, Florencia

Valorar la efectividad de las políticas económicas y los acuerdos internacionales siempre resulta difícil, ya que los resultados obtenidos son el producto de una gran variedad de circunstancias y, por lo general, no es posible atribuir el resultado final a una única causa. Los economistas han intentado crear experimentos estadísticos basados en condicionantes, en un intento de aislar las relaciones específicas de causa-efecto, pero todo parece indicar que éste no es un modelo válido en el contexto mediterráneo, salvo en el caso de que nuestro interés sea puramente académico.

El resultado de la implementación progresiva de la cesta económica del Proceso de Barcelona, cuyo objetivo principal es la creación de un Área Mediterránea de Libre Comercio, ha sido desalentador; aunque para ser fieles a la verdad, debería decirse que el resultado ha sido extraordinariamente desalentador. Sin embargo, es probable que dicho resultado sea tal a pesar del Proceso de Barcelona y debido a las persistentes circunstancias negativas en la región. ¿Cómo se puede esperar un importante aumento del comercio e inversión regional (especialmente en el comercio «horizontal» entre los distintos socios mediterráneos) que indicarían el éxito del Partenariado Euro-mediterráneo si los conflictos presentes siguen fragmentando la región y los regímenes no liberales sólo adoptan el espíritu de Barcelona a regañadientes y en su menor extensión posible?

En el presente artículo, presentaré los resultados negativos del comercio y la inversión. Sin embargo, cabe recordar en primer lugar que durante este período el Proceso de Paz en Oriente Medio se vino abajo y se inició la segunda Intifada (que supuso la destrucción de la economía palestina y puso en grave peligro la de Israel); que las relaciones económicas entre Egipto e Israel siguieron siendo casi inexistentes; que el Líbano permaneció bajo el control político de Siria, hecho que desalentó a los empresarios a establecer sus empresas en el país, y Siria rubricó tarde y de mala gana el Acuerdo de Asociación de Barcelona con la UE, manteniendo una economía sustancialmente cerrada; que Jordania convivió con la amenaza de entrar en conflicto con Irak; mientras que, en el otro extremo, Argelia se fue recuperando lentamente de la guerra civil, pero se mantuvo en un conflicto con el vecino Marruecos por el Sáhara occidental; y que, por último, Turquía, país que reúne a un tercio de la población y del PIB de la totalidad del grupo del Países Socios Mediterráneos (PSM), consiguió superar satisfactoriamente una difícil serie de crisis económicas y políticas. Las cicatrices de estos múltiples conflictos se hacen visibles en los datos de comercio e inversión y demuestran, en los casos que sea necesario, que el comercio y la inversión no pueden desligarse del entorno político.

Además, la competitividad es un concepto relativo. Para poder obtener un resultado satisfactorio en la competencia por mercados y capital, es necesario ofrecer un entorno competitivo; es decir, no sólo un entorno bueno o en vías de mejora, sino un entorno que, por uno u otro motivo, sea mejor que cualquier otro del mundo. Durante los diez

primeros años del Proceso de Barcelona, mientras el progreso en el Mediterráneo era relativamente bajo, se completaba satisfactoriamente la integración de los países de la Europa central y del este que, en el año 2004, se convirtieron en Estados miembros de pleno derecho de la Unión Europea; y las economías asiáticas superaban la crisis de finales de los años noventa y China se convertía en un gran exportador mundial de una amplia gama de productos manufacturados, incluyendo un número cada vez mayor de productos de alta tecnología. Además, cabe añadir que, durante esta década, la economía europea ha obtenido resultados un tanto modestos, sin que se cumplieran, y por un amplio margen, los objetivos de Lisboa; es decir, el mercado europeo, aunque de gran extensión y capaz de recibir potencialmente exportaciones mucho mayores por parte de los PSM, no se ha mostrado muy dinámico. Si tenemos en cuenta que el comercio creciente es el resultado de la deslocalización de compañías europeas ya existentes, la falta de dinamismo en el mercado significa que el proceso será incluso más lento y la competencia con otras regiones puede provocar que las empresas europeas se establezcan fuera de la zona mediterránea.

En pocas palabras, el Proceso de Barcelona se ha visto perjudicado por tantas circunstancias negativas que no resulta nada difícil encontrar una explicación a los malos resultados obtenidos. El marco de Barcelona sigue siendo una condición necesaria, si no suficiente, para establecer una área mediterránea de paz y prosperidad; su aplicación puede mejorarse y debería extenderse el alcance de la liberalización. Sin embargo, si las circunstancias no mejoran, y

GRÁFICO 1

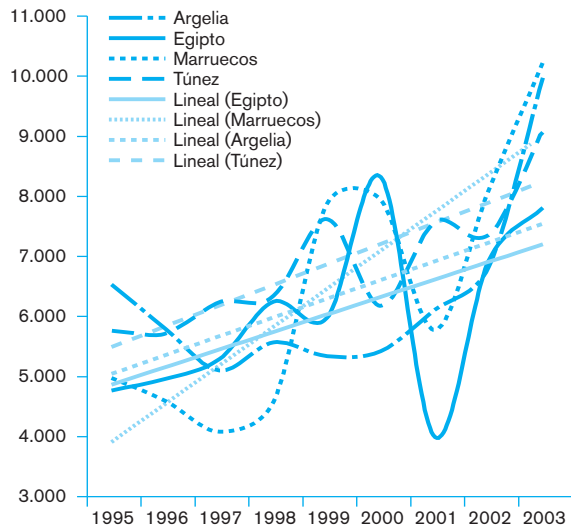
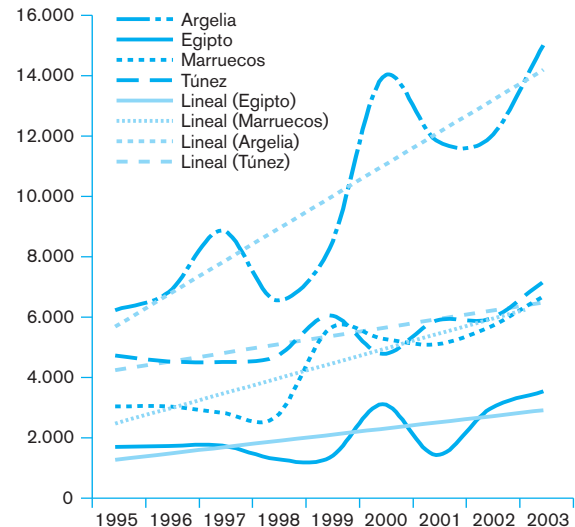
Importaciones de los Socios Norteafricanos desde la UE 25


GRÁFICO 2

Exportaciones de los Socios Norteafricanos a la UE 25


especialmente en lo que se refiere a la acción interna de gobierno y una solución pacífica y pragmática de los conflictos regionales, es poco probable que la actividad económica realmente prospere.

Resultados

Se presentan en primer lugar los resultados relativos al comercio, haciendo una distinción de subgrupos de países para una mejor claridad. Los gráficos 1* y 2 representan las importaciones y exportaciones desde y hacia la Europa de los 25 (UE 25) de los países norteafricanos: Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto. El nivel de importaciones de estos cuatro países es similar, a pesar de la gran diferencia de tamaño entre sus economías respectivas. Destaca la variabilidad de las importaciones, lo que provoca una pérdida de confianza en las previsiones que, sin embargo, indican una tendencia general hacia un aumento de las importaciones desde la UE, especialmente en el caso de Marruecos. Las exportaciones también son variables, aunque en menor medida. En este apartado, Argelia destaca por encima de los demás países ya que muestra una tendencia al crecimiento mucho más acusada, debida básicamente a las cre-

cientes exportaciones de petróleo y gas natural y a la mejora de las condiciones de comercio (con aumentos de precios). También es destacable el aumento en las exportaciones de Marruecos (cabe reseñar que la escala del gráfico 1 es diferente a la del gráfico 2: las exportaciones marroquíes han aumentado mucho más que las importaciones), mientras que los resultados de Túnez y Egipto no son tan positivos.

En los gráficos 3 y 4 se muestran los resultados de los países árabes de la zona mediterránea oriental: Jordania, Líbano y Siria. Por desgracia, no se dispone de resultados de los territorios palestinos. En este apartado cabe destacar que las importaciones de estos tres países desde la UE 25 se iban reduciendo hasta el año 1999 o 2000: desde entonces, se observa una mejora importante, aunque es demasiado pronto para detectar una tendencia. En lo que a exportaciones se refiere, las oscilaciones en las exportaciones de Siria están directamente relacionadas con los precios del petróleo; Siria, en cualquier caso, se convertirá pronto en un importador neto de petróleo, con lo que se prevé un descenso en las exportaciones físicas. Las exportaciones de Jordania y Líbano no muestran ninguna modificación, manteniéndose en un nivel casi inexistente.

Por último, se analizan los casos de

Turquía e Israel, las dos economías más avanzadas y diversificadas del Mediterráneo; los resultados son sorprendentemente dispares. En Turquía, a pesar de la crisis que provocó un importante descenso de las exportaciones en el año 2001, el resultado indica un claro aumento de las importaciones y un ascenso sorprendente de las exportaciones. Por el contrario, en Israel se observa un estancamiento de los dos flujos.

Los datos presentados demuestran que el Proceso de Barcelona, en combinación con muchos otros factores, ha dado resultados muy diferentes en los distintos países. Mientras que Turquía, en un extremo de la cuenca, y, en menor medida, Marruecos, situado en el otro, se han beneficiado del proceso de liberalización del comercio, los resultados en los demás países son muy variados. Y, en consecuencia, la convergencia con Europa también ha sido variada. Durante el período comprendido entre 1995 y 2003, cinco países aumentaron sus importaciones provenientes de la UE 25 en porcentaje del total de sus importaciones; esta lista está encabezada por Argelia y Marruecos y, en mucho menor medida, Líbano, Túnez y Turquía. Los demás países mediterráneos han visto como las importaciones desde otros países del mundo aumentaban mucho más rápido que las importaciones desde la UE 25.

* Fuente de los gráficos: UNCTAD, *Handbook of Statistics on line*, <http://www.unctad.org>. Todos los datos en millones de dólares.

GRÁFICO 3 Importaciones de los Socios Árabes del Mediterráneo Oriental desde la UE 25

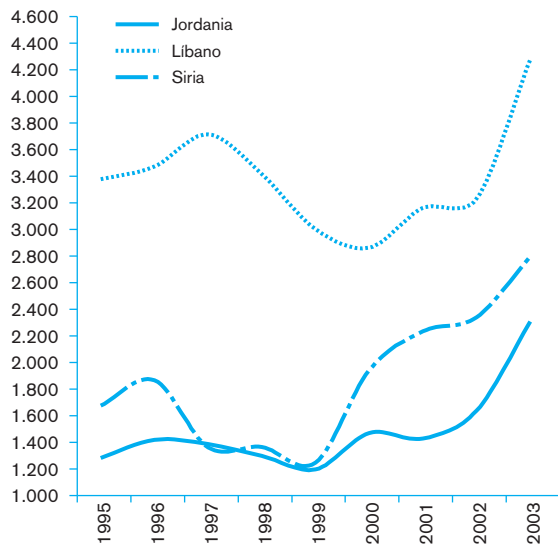


GRÁFICO 4 Exportaciones de los Socios Árabes del Mediterráneo Oriental a la UE 25

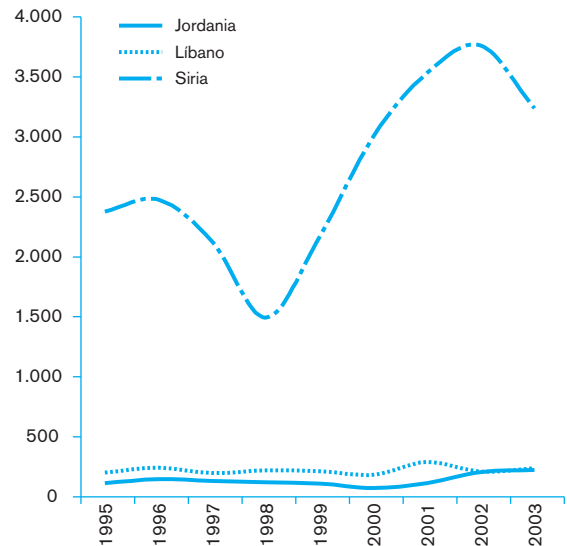


GRÁFICO 5 Importaciones de Israel y Turquía desde la UE 25

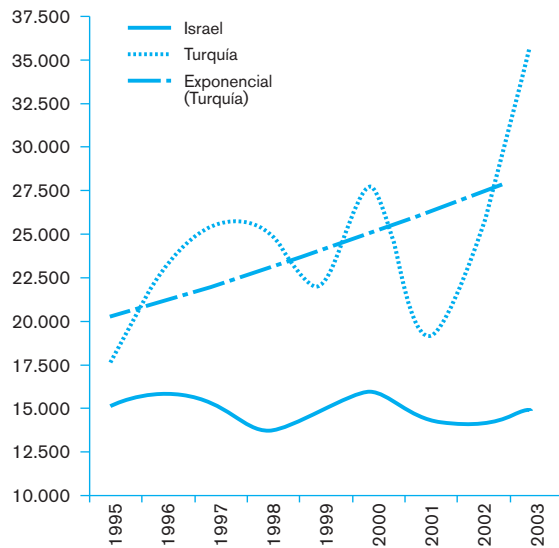
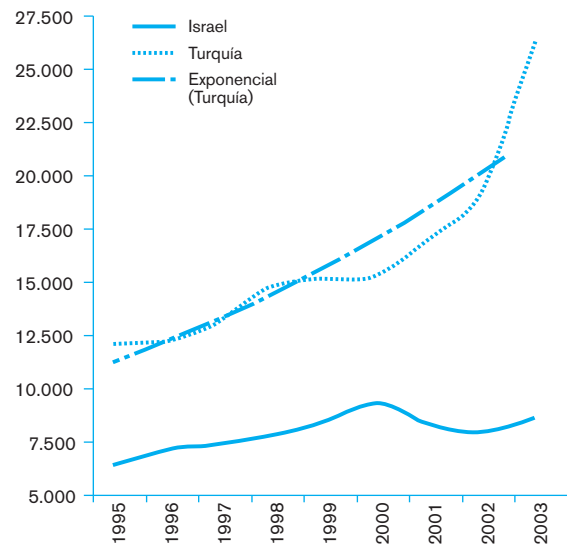


GRÁFICO 6 Exportaciones de Israel y Turquía a la UE 25



En el caso de las exportaciones, son sólo tres los países en los que las exportaciones a la UE 25 han aumentado en porcentaje dentro del total de sus exportaciones: Chipre (por un amplio margen), Marruecos y Turquía. Los demás países mediterráneos han aumentado su diversificación de las exportaciones fuera de la UE 25; en algunos casos la situación es realmente chocante, como ocurre con Malta.

Sin embargo, cabe reseñar que este resultado no es necesariamente negativo. En algunos casos, puede afirmarse que la dependencia en las exporta-

ciones hacia Europa es excesiva y que es aconsejable una mayor diversificación. Túnez, por ejemplo, mantiene un gran vínculo con la UE tanto en las importaciones como en las exportaciones. En el extremo opuesto encontramos que la UE no es un mercado nada importante para Jordania, hecho que también se observa, en menor grado, en los casos de Israel y Líbano.

Estos resultados parecen apoyar de forma evidente el paso de un enfoque básicamente regional, característico del Proceso de Barcelona, a un enfoque bilateral, como el que se prevé en

la nueva Política Europea de Vecindad. Este segundo enfoque es la racionalización de los resultados existentes: algunos países, por varios motivos, pueden interactuar con Europa en un contexto de liberalizaciones regionales y globales; otros, por el contrario, se quedan rezagados. Por lo tanto, se hace evidente la necesidad de centrar nuestros esfuerzos en aquellos países que pueden beneficiarse de la proximidad e integración con la UE, al mismo tiempo que se busca un enfoque más efectivo para tratar con los demás.

GRÁFICO 7

Participación de la UE 25 en las importaciones totales de los Socios Mediterráneos

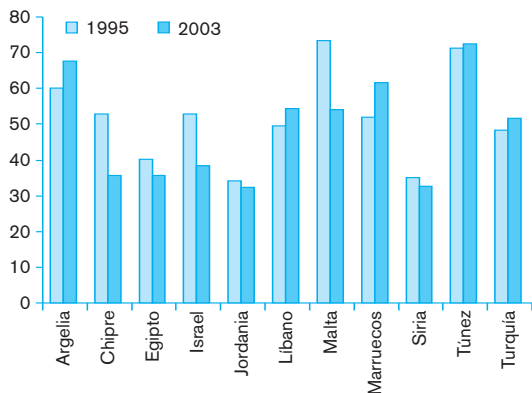


GRÁFICO 8

Participación de la UE 25 en las exportaciones totales de los Socios Mediterráneos

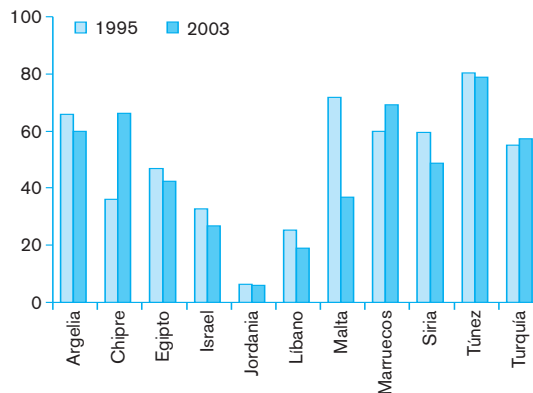
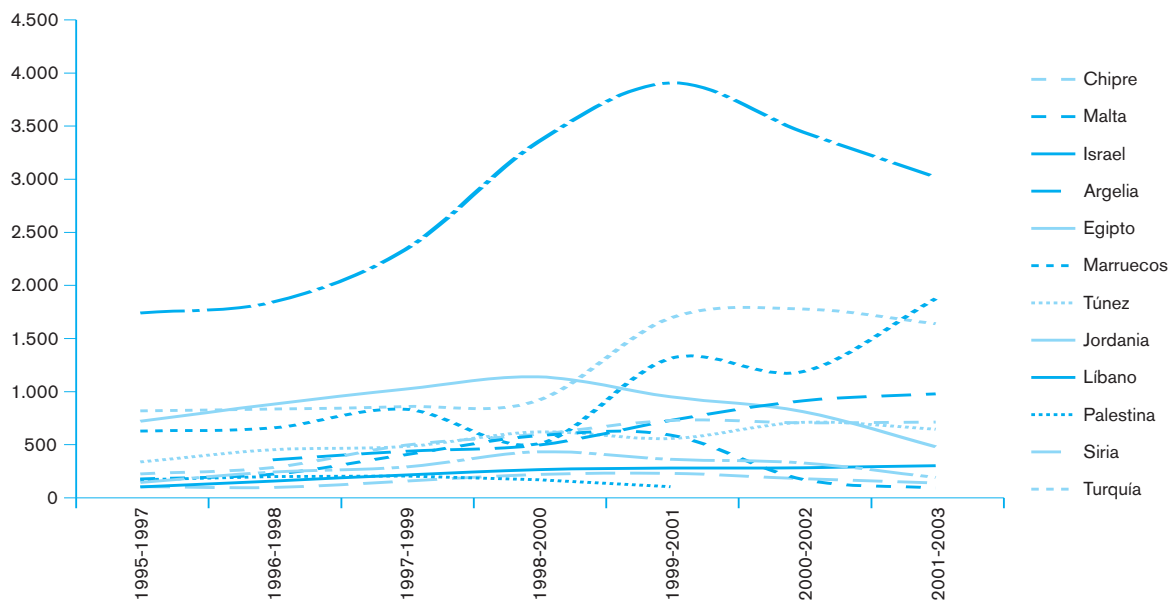


GRÁFICO 9

IDE en millones de dólares (medias trianuales)



En lo que se refiere a la inversión extranjera directa (IDE), los resultados del Proceso de Barcelona también son bastante variados. El gráfico muestra la inversión procedente del resto de mundo, no sólo desde la Unión Europea. Sin embargo, este dato no es demasiado importante, ya que el objetivo del Proceso de Barcelona era fomentar la inversión desde cualquier punto, no únicamente desde la UE.

Se observan grandes oscilaciones (hecho mucho más normal en el caso de los flujos de inversión que en el comercio) que, a pesar de que las causas políticas inmediatas puedan parecer bastante evidentes, nos dejan un panorama bastante incierto. Por ejemplo, es evi-

dente que la inversión en Israel se vino abajo en el año 2000 debido a la segunda Intifada, pero desde entonces ha ido en aumento durante casi dos años, antes de lo previsto. De un modo parecido, la inversión en Turquía y Marruecos se redujo notablemente después del 11 de septiembre de 2001, pero desde entonces ha sido bastante superior sólo durante un año. En resumen, se hace difícil poder observar una clara tendencia al alza en los datos mencionados.

Para facilitar la búsqueda de una tendencia evidente, se pueden obviar las oscilaciones a corto plazo mediante el uso de medias trianuales. Los resultados se indican en el gráfico 9.

En este caso, se observa una clara ten-

dencia al alza como mínimo en el caso de Marruecos y, en menor medida, en los casos de Argelia (básicamente debida a la inversión en petróleo y gas) y Túnez. Para los casos de Israel y Turquía se puede afirmar que existe un claro potencial, pero en ambos casos también hay que tener en cuenta la presencia de factores negativos. En el resto de países, el panorama no es nada positivo.

Perspectivas

Al mirar al futuro, se observa que Europa se enfrenta a dilemas de difícil solución.

- Los precios del petróleo y del gas han ido aumentando de forma rápida desde el año 2003. Este hecho tendrá un gran impacto en las cifras de comercio e inversión en los próximos años. El valor de las exportaciones desde Argelia y Libia aumentará rápidamente, dando la impresión de que se están beneficiando de la situación (cuando, de hecho, sólo será pura apariencia). Egipto y Siria también verán como aumentan sus condiciones comerciales. Sin embargo, el petróleo y el gas de Argelia y Libia también pueden ser atraídos por el mercado estadounidense (gracias a su calidad), lo que supondrá un descenso en la intensidad de los intercambios intermediterráneos. La concentración de las exportaciones de estos países, en una gama limitada de productos, irá en aumento.
- Salvo que no se resuelvan los conflictos regionales (no únicamente el conflicto en Oriente Medio, sino todos los conflictos), hay poca esperanza para el establecimiento de una región de paz y prosperidad. La región se mantendrá fragmentada, con el consiguiente descenso del comercio y las inversiones. No hay que descartar un enfoque funcionalista, pero esperar que un aumento del comercio facilitará la resolución de los conflictos es mera utopía. La resolución de los conflictos debe preceder a la expansión del comercio que, a su vez, puede ayudar a consolidar la paz.
- Debe mejorarse la «oferta» de Barcelona, sobre todo mediante la inclusión de productos agrícolas. La progresiva, y decisiva, liberalización de importaciones de productos agrícolas hacia la UE es una condición esencial para mejorar las exportaciones de los países mediterráneos, ampliar su mercado nacional y crear las condiciones necesarias para una mayor competitividad y crecimiento industrial. Este hecho puede ser especialmente importante en los casos de Marruecos, Túnez, Egipto y, evidentemente, Turquía; la influencia será menor para el resto de países.
- La Política Europea de Vecindad (PEV), basada en programas de acción bilateral y una condicionalidad positiva, es una racionalización de los resultados actuales. Es, pues, un enfoque

realista y pragmático, pero puede que pierda de vista los beneficios de la integración regional. El Proceso de Barcelona ha sido acusado siempre de fomentar un modelo «radial», integrando cada vez más los países mediterráneos en la UE, y de dejar de lado la integración «horizontal». Europa ha rechazado este punto de vista de un modo consistente, con palabras y acciones, pero el resultado obtenido es el que se temía. Podemos intentar establecer como objetivo el aumento de las relaciones comerciales con Túnez, cuyas exportaciones a la UE ya suponen el 80 % del total; Marruecos, que destina un 70 % del total de sus exportaciones a Europa; o Turquía, con exportaciones a la UE que suponen el 60 % de su total. Sin embargo, es evidente que el potencial es limitado, especialmente si la Unión Europea se mantiene como una zona de crecimiento lento. La alternativa de fomentar un mayor crecimiento y más intercambios entre los países mediterráneos es mucho más atractiva, aunque parece ser una solución evasiva.

En cierto sentido, lo que nos depara la próxima década es bastante evidente:

- Turquía estará en proceso de convertirse en miembro de la UE, hecho que puede culminarse en el año 2015. En tal caso, podemos afirmar que una tercera parte del problema ya se habrá solucionado: esta proporción es en realidad el «peso» que tiene Turquía por PIB o población sobre el total de los países mediterráneos asociados.
- Israel podrá beneficiarse de la PEV y seguir con su objetivo de establecer con la UE una relación similar a la que tienen Suiza o Noruega, aunque las relaciones puedan seguir siendo difíciles en ocasiones siempre que no se encuentre una solución al conflicto con Palestina.
- Marruecos seguirá reforzando las relaciones bilaterales con la UE dentro del contexto de la PEV y puede que obtenga resultados aceptables, sobre todo si se liberalizan las importaciones de productos agrícolas.

Para el resto de países, se hace difícil detectar una estrategia evidente. Es posi-

ble, y de hecho necesario, que se ponga un mayor énfasis en las condiciones políticas y de acción de gobierno. En lo referente exclusivamente a las herramientas que pueden incluirse en la cesta económica, deberán priorizarse las políticas que apoyen la creación y consolidación de una nueva clase emprendedora, capaz de retar a los capitalistas que mantienen una relación de simbiosis con sus amigos en el poder.

A tal efecto, una primera e indispensable línea de ataque debe incluir la concesión de facilidades de crédito a las pequeñas y medianas empresas. En la mayoría de países árabes mediterráneos, el acceso a créditos sigue estando en manos de instituciones bancarias propiedad del gobierno y controladas políticamente, lo que las convierte en herramientas de los poderosos para seleccionar a las personas adecuadas del sector privado en base a su lealtad política. Por lo tanto, crear instituciones transparentes de crédito, que ofrezcan crédito a los pequeños empresarios, es una prioridad.

Asimismo, debe realizarse un esfuerzo importante para trabajar con los empresarios que han salido de sus países para trabajar en Europa, animándoles a que inicien nuevos proyectos empresariales en sus países de origen. La Unión Europea debería movilizar a este grupo social facilitando su acceso a capital o a créditos, su organización en asociaciones formales que puedan formular y promover agendas políticas de aplicación en sus países de origen y prestando la ayuda necesaria para que puedan establecer en dichos países sus nuevos proyectos empresariales.

En relación a la inversión externa directa, quizá haya llegado el momento de revisar el artículo escrito por Albert Hirschman en 1969 (*Princeton Essays in International Finance* n.º 76, noviembre de 1969; publicado de nuevo en Hirschman, *A Bias for Hope*. Yale University Press, 1971), titulado provocativamente *Cómo invertir en América Latina, y por qué*. En esta obra ya clásica, Hirschman afirma que las multinacionales estadounidenses deberían ser lo suficientemente listas para dirigir parte de su inversión hacia América Latina, especialmente en infraestructura, para satisfacer los sentimientos nacionalistas de los países en que trabajan (en

BALANCE DEL FACTOR ECONÓMICO DEL PROCESO DE BARCELONA CON MOTIVO DE SU 10.º ANIVERSARIO

El Proceso de Barcelona fue acogido con un entusiasmo sin precedentes. Fue puesto en marcha inmediatamente después de los acuerdos de Oslo de 1993, factor que contribuyó a su buena acogida. Sin duda, también influye la evolución extremadamente negativa de la situación en Oriente Medio, que origina balances cuando menos, moderados del Partenariado. El capítulo político se estanca, y en este plano, no hay una responsabilidad unívoca: los Países Mediterráneos (PM) no consiguen superar importantes desacuerdos regionales (sin hablar, evidentemente, del conflicto árabo-israelí desde 1995). De hecho, y a pesar de los avances nacionales, en el ámbito regional, a día de hoy el partenariado se reduce esencialmente a su aspecto económico, por lo que no queda sin consecuencias cuando se le juzga en este sentido.

En el plano económico, tampoco ha supuesto el cambio esperado. Si se juzga una acción solamente en la medida de sus resultados, resulta evidente que la convergencia no ha progresado, hecho que se constata indiscutiblemente por la evolución divergente de la renta per cápita entre la UE de los 15, los nuevos países adheridos y los PM: la diferencia aumenta (cf. S. Radwan, J. L. Reiffers, Informe Femise sobre las experiencias y las perspectivas del partenariado, febrero de 2005). No es que el partenariado sea el responsable, pero, una vez más, no ha podido invertir la tendencia, como esperaban los países del sur. La idea de partida fue la de basarse en la obtención y el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica como condición previa a las modificaciones estructurales en la esfera socioeconómica que la apertura se encargaría de establecer. La estabilidad y la apertura a los intercambios habrían generado diversos efectos automáticos que habrían permitido pasar a las etapas superiores de la convergencia. El balance es moderado porque, aunque el partenariado ha reforzado la estabilidad, haciendo que los PM progresen constantemente en la gestión macroeconómica para permitirles evitar la crisis, a diferencia de otras regiones, no pudo impulsar las etapas decisivas, las que habrían supuesto el cambio de dinámica, tanto a ojos de los observadores externos como en la vida cotidiana de la gente.

Entre las numerosas razones que explican este resultado decepcionante, hay dos esenciales, básicamente para acabar con este dinamismo insuficiente.

En primer lugar, el partenariado ha sido poco apremiante y poco condicional. Su apuesta era que el proceso aseguraría la credibilidad externa de los PM frente a la comunidad internacional, generando los flujos financieros privados, principalmente en forma de IDE (Inversión directa extranjera), que habrían completado el dispositivo e iniciado un círculo virtuoso. Sin embargo, durante esta década, la aplicación del proceso de ampliación de la UE, más apremiante, ha favorecido la credibilidad del Este en detrimento de los PM, situados finalmente en un mismo plano, en la misma zona de interdependencia. En 10 años, el panorama de las relaciones Euromed se ha modificado de forma extraordinaria, pasando de una relación de 15+12 a 25 miembros de la UE + 3 candidatos + 6 candidatos potenciales + 16 vecinos (de los cuales 9 mediterráneos). Esta evolución de las condiciones de partida ha afectado a uno de los principales engranajes del mecanismo del partenariado. El papel del anclaje externo, por sí mismo, es decisivo sobre la psicología de los operadores. Aún experimentando un crecimiento bastante inferior en las regiones más dinámicas, Europa ha mostrado su extraordinaria capacidad de crear convergencia a la vez que realiza «la integración profunda». Su proyecto político ha tenido incidencias económicas porque la economía es un asunto de credibilidad y de previsiones. La construcción de la Unión de los 15 lo ha puesto de manifiesto sin cuestionamiento posible. Del mismo modo, la credibilidad en el acercamiento a la Unión ha ocasionado una implicación importante de todos los actores en la emergencia de los países del Este de Europa. Esta implicación ha hecho posible seguir adelante con las reformas, a pesar de las opiniones públicas que durante mucho tiempo se mostraron reticentes. En cambio, la vaguedad que rodea hoy en día la situación de los países mediterráneos frente a Europa constituye un *handicap* comparativo importante que influye negativamente en la dinámica económica de la región.

En segundo lugar, el pilar del partenariado económico, la liberalización comercial, ha tenido poco efecto: (i) porque el conjunto de las regiones del mundo ha seguido también un proceso de liberalización, lo que ha diluido el esfuerzo no por eso menos importante de los PM; (ii) porque el esfuerzo se ha basado básicamente en las relaciones Norte-Sur, mientras que la evolución ha sido menos impor-

tante entre los PM. Sobre este tema, el partenariado también apostó por la aparición un efecto inducido, que no se ha producido; (iii) porque el esfuerzo ha sido básicamente tarifario, en una etapa en que las políticas comerciales se basan ante todo en elementos no tarifarios como las normas; (iv) porque la liberalización se ha centrado en los productos industriales, mientras que fueron descartados los productos agrícolas, donde los PM tienen una ventaja comparativa. La liberalización comercial por sí sola y las políticas exclusivamente centradas en la oferta han sido instrumentos incompletos, del mismo modo que la mejora de la oferta no puede derivarse sólo de la apertura. El esfuerzo considerable que se ha realizado para formalizar la gestión macroeconómica ha subestimado otros canales. Se tienen en cuenta, principalmente, los aspectos de la financiación, de las infraestructuras, de las políticas industriales y de la demanda, así como los aspectos en donde la dimensión regional permitiría realizar economías de escala, reducir los costes de transacción y, en general, mejorar las capacidades de oferta, en vez de tener en cuenta efectos más directos y por lo tanto menos susceptibles de ser desbaratados por acontecimientos imprevistos.

En el plano económico, el partenariado no es un fracaso. Globalmente, el principal logro es haber hecho posible la resurrección de la identidad mediterránea y una toma de conciencia general de los atrasos que hay que superar, así como las evoluciones y las reformas necesarias para lograrlo. Sin embargo, el equilibrio alcanzado actualmente en la región es notoriamente insuficiente, y en este aspecto, el partenariado no puede vanagloriarse de un éxito. Contentarse con esta situación expondría al euromediterráneo a importantes trastornos. Para la red FEMISE, está claro que un cambio de escala del partenariado es indispensable, un cambio que debe apoyarse en la experiencia de esta primera década.

La Política Europea de Vecindad es un instrumento que puede tener por efecto positivo ampliar la perspectiva del Proceso de Barcelona, basada en el desarme tarifario. Se trata de una posibilidad «de integración más profunda» en el espacio económico europeo, instrumento que, justamente, elimina la imprecisión en las relaciones euromediterráneas, por mucho que uno intente no diluir el espíritu del partenariado por un exceso de geometría variable. Pero la Política Europea de

Vecindad (PEV), instrumento fundamentalmente bilateral, no podrá desarrollar su papel en el Mediterráneo a no ser que se proponga una oferta global multilateral (en realidad, un conjunto de normas que permitan el acceso al espacio único europeo) y si contribuye a facilitar la adquisición de todo esto a través de transferencias de fondos estructurales. La coexistencia Barcelona-PEV sólo podrá ser posible a este precio, implicando así un nuevo impulso del partenariado. Una solución efi-

caz sería una consolidación institucional, con los recursos garantizados, del partenariado en el seno de la PEV. Concretamente, debería conducir a estructurar el diálogo económico entre la Unión y los PM, a fortalecer la dimensión regional y subregional del partenariado, a desarrollar las infraestructuras mediterráneas y la interconexión de las infraestructuras euromediterráneas, a concretar la hipótesis de la transformación del Fondo Euromediterráneo de Inversión y de Partena-

riado (FEMIP) en filial mediterránea del Banco Europeo de Inversión (BEI), y a acentuar la apertura de fondos comunitarios en los proyectos euromediterráneos.

Frédéric Blanc
Director de estudios del
Institut de la Méditerranée
Red FEMISE

esa época, la nacionalización era un término repetidamente utilizado).

Este argumento es especialmente importante para la inversión en infraestructuras y empresas de servicio público, así como para facilitar las privatizaciones. Éstas son áreas en las que se observan grandes necesidades de inversión, no satisfechas hasta este momento.

La UE debería diseñar una política para fomentar una entrada más importante de inversión directa por parte de las compañías europeas, pero al mismo tiempo crear las condiciones necesarias para una reducción final de su papel a favor de los inversores nacionales. Este punto es especialmente importante en el contexto de privatización de las principales empresas de servicio público y en el contexto de la inversión en infraestructura o construcción de viviendas, aspectos que probablemente no se produzcan, salvo que se encuentre una solución satisfactoria. Es un hecho reconocido por todo el mundo que las necesidades de inversión en los países árabes del Mediterráneo en estas tres áreas (empresas de servicio público, infraestructuras y construcción de viviendas) serán muy impor-

tales en las próximas décadas, y que el hecho de que no se puedan conseguir los fondos necesarios puede suponer un gran obstáculo para el crecimiento. En la actualidad, la UE ya participa en esta área mediante el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y del Fondo Euromediterráneo de Inversión y Partenariado (FEMIP), que no obstante sólo puede facilitar créditos, sin poder ofrecer capital. Los inversores nacionales de los países árabes mediterráneos no disponen de los medios financieros necesarios para poder participar en la privatización de las compañías más importantes o en la realización de grandes proyectos de infraestructura. Por otro lado, el potencial inversor extranjero (o también llamado inversor «estratégico») no se mostrará nada satisfecho al ver que tiene que dejar una parte o la totalidad de su posición de propiedad en caso de que el proyecto resulte ser satisfactorio. Los modelos BOT (de las siglas en inglés de construir-operar-transferir) cumplen el objetivo de una retirada «planificada» del inversor, pero por lo general resultan más costosos.

Por estos motivos, es importante com-

plementar el FEMIP del Banco Europeo de Inversiones con una sólida institución bancaria de inversiones. El BEI debería situarse en una posición en la que pueda adquirir capital en nuevos proyectos o en la privatización de compañías existentes, en asociación con un inversor estratégico europeo, con el claro objetivo de entregar de forma progresiva y ordenada su participación al mercado local de capital.

Con este modelo, se pueden matar varios pájaros de un tiro: se eliminaría el argumento de ralentización del proceso de privatización, basándose en una falta de disponibilidad de fondos nacionales para la inversión; se promovería la transparencia y la buena gestión empresarial; se apoyaría el desarrollo de mercados locales de capital; y, por último, es probable que sirviera para fomentar la repatriación de inmigrantes y reducir los incentivos para una posible huida de capital.

En último lugar, pero no por ello menos importante, facilitaría en gran medida la realización de proyectos que son condición indispensable para que la zona de libre comercio prevista sea real y efectiva.