

Evaluación de la competitividad de las economías del Sur

Samir Radwan

Antiguo Director Gerente

Economic Research Forum, El Cairo

En marzo de 2007, y después de un largo proceso de negociaciones, Egipto firmó su «Plan de Acción» con la Unión Europea (UE). Esto eleva a siete el número de Países Socios Mediterráneos (PSM) que cuentan con un acuerdo de este tipo, con Argelia y Siria como los únicos socios que prefieren mantenerse al margen y con Turquía que aspira a obtener el pleno acceso. En principio, los planes de acción ofrecen un marco detallado en el que desarrollar las relaciones bilaterales entre estos países y la UE. Pero uno de sus aspectos más relevantes es que brindan la oportunidad de evaluar el rendimiento de los PSM y de establecer unos marcos comparativos que sirvan para medir su progreso. Esto es especialmente importante para poder calcular el grado de convergencia entre las economías del Norte y las del Sur, pues este es el objetivo final que se persigue con la creación de un espacio de prosperidad en el Mediterráneo (Radwan, 2005).

Este artículo pretende evaluar el rendimiento de los PSM, calcular su competitividad y examinar qué papel podría desempeñar la Política Europea de Vecindad (PEV) para mejorar sus ventajas competitivas.

Evaluación de la competitividad de los PSM

La campaña de reformas que han emprendido algunos países del Sur ha empezado a dar sus resultados, especialmente en el ámbito macroeconómico. La tabla 25 incluye un resumen de los indicadores más relevantes. El crecimiento del PIB en términos reales fue de cerca del 5 % en 2005, y se invertía así la tendencia a largo plazo de crecimiento lento. Las cifras del desempleo, aunque siguen siendo de las

más altas del mundo, han experimentado un tímido descenso. La inflación parece estar controlada y las reservas han subido, pero tanto el presupuesto como el déficit en cuenta corriente continúan suponiendo un reto para los responsables políticos.

De todos modos, la integración completa de los PSM en el mercado mundial queda todavía muy lejos. Medida en términos de cuota de participación en el comercio internacional, el conjunto de los PSM representó sólo el 2,3 % en 2004, superior al 1,7 % de 1995. Quizás resulte más significativa la estructura de las exportaciones de estos países.

Como muestra la tabla 26, el 76 % de las exportaciones de los PSM a la UE y el 68 % al resto del mundo consistieron en exportaciones de «bajo porcentaje en tecnología y alto porcentaje de recursos naturales», y sólo el 24 % y el 32 % respectivamente fueron de «tecnología alta y media».

Por último, el PNB per cápita sitúa a los PSM en los escalones más bajos de la categoría de países de renta media según la definición del Banco Mundial (véase tabla 25). Esto, combinado con un modelo de distribución de la renta típicamente sesgado, explica la persistencia del problema de la pobreza en la región. Estos datos, junto con otros factores en parte estructurales y en parte institucionales, ilustran bastante bien la situación de competitividad de los PSM frente al resto del mundo. La tabla 27 sintetiza las posiciones de estos países en función del Índice de Competitividad Global (ICG) que publica el Foro Económico Mundial. Este índice reúne un gran número de indicadores bajo nueve «pilares» que determinan el grado de competitividad de un país: instituciones, infraestructura, macroeconomía, salud y educación primaria, educación superior y formación profesional, eficiencia del mercado, disponibilidad tecnológica, sofisticación empresarial e innovación.

De una muestra de 125 países, las posiciones que ocupan los PSM oscilan entre el puesto 30 de

TABLA 25

Agregados macroeconómicos de los países mediterráneos

	Crecimiento real del PIB (% medio anual)			PIB per cápita PPA, dólares internacionales		Desempleo (%)		Saldo presupuestario (% PIB)		
	1995-2004	2000-2004	2005	1995	2004	2000	2005	1995-2000	2000-2004	2005
	Argelia	3,2	4,8	5,8	5.004	6.069	29,5	17,1	1,6	5,2
Egipto	5,4	3,4	4,9	3.025	3.870	9	9,5	-1,9	-5,5	-9,3
Israel	4,5	1,2	5,2	21.186	22.408	8,8	9,0	-1,8	-3,7	-1,9
Jordania	3,1	4,6	6,1	4.056	4.308	13,7	10,9	-9,6	-11,3	-10,8
Libano	2,3	3,5	0,1	4.113	5.364	s.d.	s.d.	-17,9	-15,7	-8,8
Marruecos	3,6	4,7	4,0	3.202	3.961	21,7	11,0	-3,5	-5,6	-6,2
Siria	3,6	3,5	2,6	3.159	3.318	11,2	s.d.	-0,2	-0,6	-1,7
Túnez	5,6	4,5	4,0	5.083	7.139	15,7	14,2	-4,5	-3,2	-3,3
PSM	3,6	3,6	4,9	4.113	5.364	12,5	10,9	-3,5	-5,5	-3,3

	Crecimiento monetario (% medio anual)			Tasa de inflación (%)			Coeficiente de inversión (%)		
	1995-2004	2000-2004	2005	1995-2004	2000-2004	2005	1995-2004	2000-2004	2005
	Argelia	15,7	21,8	10,9	10,4	2,6	1,9	24,4	23,4
Egipto	9,9	15,3	11,3	6,2	4,7	4,9	18,6	17,4	17,2
Israel	16,5	4,9	11,8	7,0	1,6	1,3	22,8	18,6	17,5
Jordania	7,1	10,9	21,4	2,7	1,9	4,5	25,1	20,1	20,2
Libano	16,6	9,6	4,5	5,3	2,0	2,4	27,9	19,8	18,4
Marruecos	9,4	9,2	9,6	2,6	1,6	1,0	21,7	22,0	22,7
Siria	12,2	16,2	13,1	1,6	1,8	5,0	21,4	20,8	21,9
Túnez	13,6	8,2	11,0	3,7	2,8	2,1	24,7	24,8	22,4
Turquía	87,1	35,4	25,2	76,5	37,6	8,2	24,0	18,1	19,6
PSM	13,6	10,9	11,3	5,3	2,0	2,4	24,0	20,1	20,2

	Saldo de cuenta corriente (% PIB)			Servicio de la deuda (% exportaciones)			Reservas, cobertura importaciones (meses)		
	1995-2004	2000-2004	2005	1995-2004	2000-2004	2005	1995-2004	2000-2004	2005
	Argelia	3,4	13	21,1	30,9	17,4	7,6	7	19,8
Egipto	-0,9	1,9	2,3	10,8	9,7	5,7	10,2	7,7	7,5
Israel	-3	0,7	1,9	17,2	13,6	11,3	5,5	6,5	5,9
Jordania	-0,1	3,5	-12,6	13,8	11,4	8,8	5,6	7,5	5,7
Libano	-27,1	-17,1	-20,0	14,2	36,4	31,2	14,8	18,4	20,6
Marruecos	-1,2	2,3	0,2	26,4	19,2	14,3	4,8	8,7	9,9
Siria	2	4,4	4,6	5,4	4,0	6,3	5,1	7,5	8,2
Túnez	-3,3	-3,4	-1,2	16,7	15,5	15,6	2,3	2,7	3,6
Turquía	-1,5	-2,4	-6,4	27,4	38,7	36,4	4,6	5,2	5,1
PSM	-1,2	1,9	0,2	16,7	15,5	11,3	5,5	7,5	7,5

Tasa de desempleo, Jordania: 2004, Siria: 2001.

Fuente: EIU, excepto la tasa de desempleo y el PIB per cápita, Banco Mundial, WDI, 2005.

Balance

Med. 2007

216

Túnez, el 63 de Egipto y el 76 de Argelia. Estas posiciones son bastante buenas en comparación con las de países como Sudáfrica o Indonesia, pero siguen estando muy por debajo de las de Malasia, Corea e Israel. Otra observación está relacionada con el cambio a largo plazo dentro de la clasificación. Mientras que países como Túnez,

Turquía, Marruecos y Argelia registraron ciertas mejoras en su posición competitiva, Jordania y Egipto obtuvieron en 2006 una puntuación inferior a la anterior.

Una cuestión importante es cómo se explica esta clasificación. Si se examinan los detalles de los indicadores que conforman el ICG, se observa que

TABLA 26 Exportaciones de los PSM por intensidad tecnológica

		Alta y media tecnología	Baja tecnología y abundantes recursos naturales
EU	1995	24 %	76 %
	2004	37 %	62 %
Resto del mundo	1995	32 %	68 %
	2004	36 %	64 %

Fuente: Comtrade, cálculos del Institut de la Méditerranée

TABLA 27 Clasificación del índice de competitividad global (ICG) (de un total de 125 países)

País	ICG Clasificación en 2006	ICG Clasificación en 2005
Túnez	30	37
Jordania	52	42
Turquía	59	71
Egipto	63	53
Marruecos	70	76
Argelia	76	82
Países de comparación		
Israel	15	23
Rep. de Corea	24	19
Malasia	26	25
India	43	45
Sudáfrica	45	40
Indonesia	50	69
China	54	48

Fuente: Foro Económico Mundial, The Global Competitiveness Report, 2006-2007, Tabla 1

una característica recurrente en el Sur son las bajas puntuaciones en lo que se conoce como «impulsores de la eficiencia» y «factores de innovación», que son principalmente la educación y la sofisticación empresarial. Independientemente de la opinión que tengamos acerca de estas clasificaciones, permiten señalar los principales obstáculos que impiden el aumento de la competitividad, en especial la calidad de los recursos humanos, que define la capacidad de un país para implantar y utilizar la tecnología, y la manera en que se organiza y gestiona la actividad empresarial.

Clima empresarial

Es precisamente este último aspecto el que se trata en el informe del Banco Mundial «Doing Business». La tabla 28 presenta la clasificación de las economías meridionales en cuanto a la facilidad con la que se desarrolla la actividad empresarial. Como el ICG, este índice de actividad empresarial consiste en la suma de diez indicadores característicos del

clima empresarial de una economía determinada. Estos indicadores son: creación de un negocio, obtención de permisos, contratación de empleados, registro de la propiedad, obtención de financiación, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio internacional, cumplimiento de los contratos y cierre de un negocio. Con la excepción de Israel, y en menor medida de Túnez, en estos indicadores los PSM obtienen puntuaciones bajas. Al estudiar la lista de obstáculos que impiden que haya un ambiente empresarial próspero, nos percatamos de que hay dos de ellos que, en mayor o menor medida, son comunes a todos estos países. En primer lugar, cabe destacar que las reformas que se ha llevado a cabo en estos países han sido considerables, aunque no suficientemente profundas. Basta con dar el ejemplo de Egipto, donde las osadas reformas de los sistemas tributario y aduanero, así como la notable mejora del entorno de las inversiones, acostumbran a verse frustradas por una burocracia bien enraizada de 5,7 millones de funcionarios. En segundo lugar, existen demasiadas leyes y reglamentos acumulados a lo largo de la historia y que ahora

Economía	Clasificación sobre el nivel de facilidad para la actividad empresarial	
	2007	2006
Israel	26	26
Túnez	80	77
Libano	86	87
Turquía	91	84
Marruecos	115	117
Argelia	116	123
Franja de Gaza y Cisjordania	127	127
Siria	130	135
Egipto	165	165

Fuente: Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report, 2006-2007*, Tabla 1

constituyen un obstáculo para la reforma. En el futuro, será precisamente en estos dos aspectos donde deberán centrar sus esfuerzos los PSM.

El papel de la PEV en la mejora del rendimiento

No cabe duda de que la tarea de mejorar el rendimiento y la clasificación de los PSM debe realizarse en primera instancia en el plano nacional. Sin embargo, consideramos que un vínculo más fuerte con la UE puede constituir un estímulo y proporcionar un marco de trabajo para llevar a cabo el cambio deseado. Este punto de vista ya se ha expuesto repetidas veces en las publicaciones del FEMISE (Radwan y Reiffers, 2005), por lo que aquí sólo se ofrecerá un resumen basado en el informe del Partenariado Euromediterráneo de 2006 (Radwan y Reiffers, 2007).

Todo el poder de seducción de la Declaración de Barcelona reside en la ambición de establecer una región euromediterránea ampliada basada en elementos que vayan más allá del libre comercio, que incluya un proyecto político para el codesarrollo de la paz y una prosperidad compartida respaldada mediante financiación, y que promueva tanto acciones dirigidas a la sociedad civil como la cooperación subnacional. De todos modos, aún se está lejos de haber alcanzado estos objetivos y ante esta realidad se han levantado muchas voces en favor de emprender acciones que permitan llevar a buen puerto este proyecto, lo que no hace más que confirmar la necesidad fundamental del mismo. Sea por ello o no, Europa empezó a implementar una nueva política: la Política Europea de Vecindad (PEV). Se trata de una herramienta nueva y, por lo tanto, sería conveniente describir con detalle sus líneas generales. La PEV abarca una zona geográfica más amplia que la

zona Euromed y esto hace que los socios MEDA vean peligrar su poder de influencia (si se trata de un miedo fundado o infundado no es relevante, lo importante es que existe). El método que aquí se adopta es pragmático: concentrarse en las relaciones entre la Política de Vecindad y el Proceso de Barcelona, de modo que la PEV constituya efectivamente un complemento que consolide el Partenariado pero sin sustituirlo.

El primer paso de este método consiste en definir con precisión la idea en la que se fundamenta esta política, que en teoría sería hacer realidad una visión, un proyecto. Hasta ahora, el término que se le ha asociado de facto es «integración profunda». Este concepto es el que sin lugar a dudas ha presidido el desarrollo de la integración europea y el que ha marcado lo que es una clara historia de éxito. El contrato básico del modelo europeo, compuesto por 2.000 directivas aplicables al mercado interior, no es solamente de naturaleza económica, sino que también contiene una vertiente social que contempla las nociones de democracia, derechos individuales, etc., así como una visión estratégica que permite constituir un grupo con peso propio en las relaciones internacionales. Es bastante evidente que el concepto de integración profunda tiene un amplio alcance: básicamente se trata de un proyecto político que se construye a partir de etapas económicas. Este proyecto requiere avances institucionales considerables y acciones importantes que favorezcan la convergencia de toda la zona. Las orientaciones anunciadas por la Comisión indican que el concepto de vecindad pretende, sin lugar a dudas, tener en cuenta elementos políticos y sociales, como es el caso en el Partenariado. Sin embargo, el proyecto incluirá un concepto innovador adicional, la «participación en el mercado interior»: elementos específicos del marco jurídico comunitario, caso por caso y con negociaciones directas con cada socio.

Y es en este punto en el que existe un alejamiento de la noción de integración profunda, ya que el modus operandi de la PEV es principalmente bilateral. Parece que se sustituye la lógica regional por la de negociaciones socio a socio. Esto permite consolidar una integración más profunda con algunos de los socios, mientras que tan sólo se aporta asistencia técnica simple a otros, con la esperanza de que no haya que contar con una tercera posibilidad, equivalente a una salida del entorno institucional euromediterráneo. La idea de establecer negociaciones bilaterales se justifica por el deseo de respetar la voluntad y las especificidades de cada vecino. Aunque al mismo tiempo, tanto los países de Europa del Este que forman parte del programa TACIS como los países del sur del Mediterráneo incluidos en el programa MEDA, se sitúan dentro del mismo marco. Esto puede constituir tan sólo un detalle, siempre y cuando las especificidades euromediterráneas se sigan reconociendo, pero es importante recordar que las negociaciones bilaterales no pueden contribuir a la integración Sur-Sur. A este respecto, la opinión del FEMISE es que la solución que permitirá que la PEV alcance su dimensión más amplia pasa por reforzar simultáneamente el peso del nivel de coordinación, o sea del Partenariado. De hecho, la pregunta esencial no consiste en saber si una nueva orientación para que la PEV alcance su dimensión más amplia implica reforzar el peso del nivel de coordinación, o sea del Partenariado, o si la PEV puede realizar una mayor aportación en comparación con la situación inicial, sino buscar la mejor combinación «Partenariado-PEV», la más apropiada de acuerdo con los objetivos de desarrollo que se han establecido para el Mediterráneo. Para ello, en primer lugar es necesario referirse en todo momento al propósito inicial de crear una zona de paz y prosperidad compartida y, a continuación, combinar las estrategias regionales y bilaterales teniendo en cuenta este objetivo. Finalmente deberán determinarse las disposiciones que harán posible la convergencia necesaria de la renta media entre la UE y el Mediterráneo. Todavía queda pendiente asumir cierto tipo de coherencia política. La construcción europea ha dejado patente que la única perspectiva coherente con el concepto de integración europea es la entrada en la Unión (la adhesión). Se trata del único motor capaz de activar la implementación de todos los ajustes y reformas necesarios, proporcionar los medios y la voluntad requeridos, y esta-

blecer anticipaciones que reduzcan el riesgo. En resumen, esto viene a significar que la referencia a la integración profunda cuando se habla de la región euromediterránea no está bien adaptada, y hasta el momento sólo puede conducir a nuevas decepciones. Sin embargo, esto no significa rechazar la PEV, sino todo lo contrario. Es necesario, una vez se haya dejado claro el concepto, construir la herramienta adecuada, lo que conlleva una inversión indispensable de la perspectiva: el punto de partida debería consistir en determinar las condiciones concretas para una mejor inserción de los socios mediterráneos en el mercado europeo.

La ventaja de la propuesta europea, es decir, la concesión de la oportunidad de participar en el mercado interior, consiste en que proporciona esta referencia, que sirve para compensar, en cierta medida, la ausencia de un proyecto de futuro. El mérito de la oferta europea radica en que se hace depender de un conjunto preciso de 2.000 directivas que constituyen un dispositivo normativo explícito que cuenta con la doble ventaja de permitir un mayor acceso al mercado general por parte de los

La pregunta esencial no consiste en saber si una nueva orientación para que la PEV alcance su dimensión más amplia implica reforzar el peso del nivel de coordinación, o sea del Partenariado, o si la PEV puede realizar una mayor aportación en comparación con la situación inicial, sino buscar la mejor combinación «Partenariado-PEV»

países socios y un aumento innegable de la calidad de las técnicas de producción implementadas, así como de las instituciones. El método de establecimiento de acuerdos que se adopta en el informe se divide en tres amplias etapas. En primer lugar, se trata de identificar correctamente las directivas que son imposibles de eludir y que corresponden, en cierto modo, a una mejora de la calidad universal. En este sentido, la contribución que aporta el marco normativo que ofrece la UE es incuestionable. A continuación, es necesario estudiar detalladamente

En este ámbito debe tomarse una medida decisiva, que en realidad consiste en responder a la pregunta que se formuló en la Cumbre de Barcelona: ¿hasta qué punto desean converger la sociedad europea y la mediterránea?

los indicadores económicos y sociales, que en buena medida determinarán la viabilidad de la transposición de un número consecuente de directivas, hecho que implica la difusión de parte del acervo comunitario y en consecuencia el impulso a cambios en los procedimientos y en las instituciones que beneficiarían el desarrollo mediterráneo y tendrían una incidencia clara y no neutral sobre las sociedades. Parece obvio desde el punto de vista de la convergencia institucional entre la sociedad europea y la mediterránea que la implementación de normativas técnicas o sanitarias sobre productos no tiene las mismas implicaciones que la liberalización de los servicios, la apertura de la contratación pública o de los mercados de bienes culturales, o el inicio de debates acerca de una integración profunda, como el relacionado con la circulación de personas. En este ámbito debe tomarse una medida decisiva, que en realidad consiste en responder a la pregunta que se formuló en la Cumbre de Barcelona: ¿hasta qué punto desean converger la sociedad europea y la mediterránea? De la respuesta dependerá la tercera fase, que consistirá en la organización de las prioridades por orden jerárquico en función del proyecto de futuro compartido, así como en la definición de los principales niveles de responsabilidad. En otras palabras, hay que definir lo que queda en el terreno nacional, lo que es objeto de negociaciones bilaterales y cuáles son los debates regionales multilaterales. Desde este punto de vista, y con la idea de crear una zona euromediterránea

mayor, es necesario ofrecer el máximo apoyo al nivel regional mediante el refuerzo de los mecanismos de coordinación del Partenariado, y en particular, mediante la designación de responsables que se encarguen de la implementación (personas que se ocupen de la resolución de conflictos, la supervisión, etc.).

Este diálogo euromediterráneo representa un caso interesante en relación con un enfoque cuya relevancia queda restringida estrictamente a la eficiencia económica, en el que la cuestión de la participación en los mercados se plantearía de manera diferente puesto que ya no se establecería en función del modelo de integración europeo, sino del modelo de integración mundial. Corresponderá a las autoridades hacer realidad esta decisión de convergencia para definir con precisión la configuración de las herramientas del Partenariado, incluida la PEV, teniendo en cuenta la gran interdependencia entre Europa y el Mediterráneo y la experiencia europea relativa a la convergencia, con una mayor influencia correspondiente sobre el ámbito social. Esto atribuirá una mayor relevancia a la contextualización de la región, como se desprende de la cuestión del papel de la mujer en el desarrollo económico en la zona mediterránea.

Referencias

- RADWAN, Samir, «Evaluación del Proceso de Barcelona desde la perspectiva de los socios mediterráneos», *Med.2005 Anuario del Mediterráneo*, Barcelona, IEMed-CIDOB, 2005. pp.78-85.
- RADWAN, Samir y REIFFERS, J.L, *The Euro-Mediterranean Partnership, 10 years after Barcelona: Achievements and perspectives*, febrero de 2005.
- RADWAN, Samir y REIFFERS, J.L, *FEMISE Report on the Euro-Mediterranean Partnership*, 2006, 2007.