

Para salir del cara a cara Europa-Magreb, se debe pensar en términos de regiones Norte-Sur

Pierre Beckouche

La ausencia de un sistema productivo transmediterráneo Norte-Sur constituye la mayor debilidad de la región frente a sus competidoras americana y asiática

La lucha entre EE UU y Brasil, por ampliar el TLC hacia el Sur y el Mercosur hacia el Norte, no debe engañarnos: la integración regional está en marcha

Europa invierte poco en su periferia: los países socios mediterráneos atraen un 2,4% de las IED españolas, un 1,7% de las francesas y un 0,9% de las alemanas

Cómo se explica el éxito reiterado de la temática de la “brecha Norte-Sur” en el Mediterráneo? Las razones políticas y económicas las conocemos: lentitud de la reforma en el Sur (Ould Aoudia 2006), inquietudes respecto a la seguridad en el Norte, disimetría de las relaciones entre los socios. Aquí insistiremos en una razón poco mencionada, una razón geográfica: en Europa y en el Mediterráneo no somos realmente conscientes de la importancia de la dimensión regional (en el sentido de grandes conjuntos plurinacionales) de la globalización.

Ya se sabe que la globalización ha consagrado la Tríada. Lo que no se sabe tanto es que los tres polos de la Tríada están profundamente implicados en ese proceso de regionalización y que la ampliación de las escalas del intercambio se produce, sin duda, a gran distancia, pero también, y sobre todo, en la proximidad: tanto los países del entorno regional de Estados Unidos como los de Japón establecen con éstos una interacción cada vez mayor.

Este artículo muestra que la región a la que pertenecen Europa, el norte de África, Próximo y Medio Oriente debe compararse con estas regiones Norte-Sur. Esta perspectiva comparativa permite sopesar hasta qué punto la ausencia de un sistema productivo transmediterráneo Norte-Sur consti-

tuye la mayor debilidad de la región frente a sus competidoras americana y asiática.

La regionalización del comercio y de la regulación internacional

En el mundo están surgiendo grandes regiones económicas: por no hablar más que de las principales, América del Norte incluye ya a México, y amplía su influencia hacia el Sur; el “East Asian economic project” abarca desde Corea hasta Singapur. La región euromediterránea, pues, debe compararse con lo que es comparable: las otras grandes regiones Norte-Sur. Es lo que muestra la geografía del comercio mundial. Sin duda, el mapa ilustra el fenómeno de la Tríada, pero también pone en evidencia la regionalización del comercio internacional en torno a cada uno de los polos de la Tríada. En el marco de los “acuerdos regionales comerciales”, el comercio interno ha alcanzado actualmente el 50% de las importaciones mundiales de mercancías, frente al 40% de 2000.

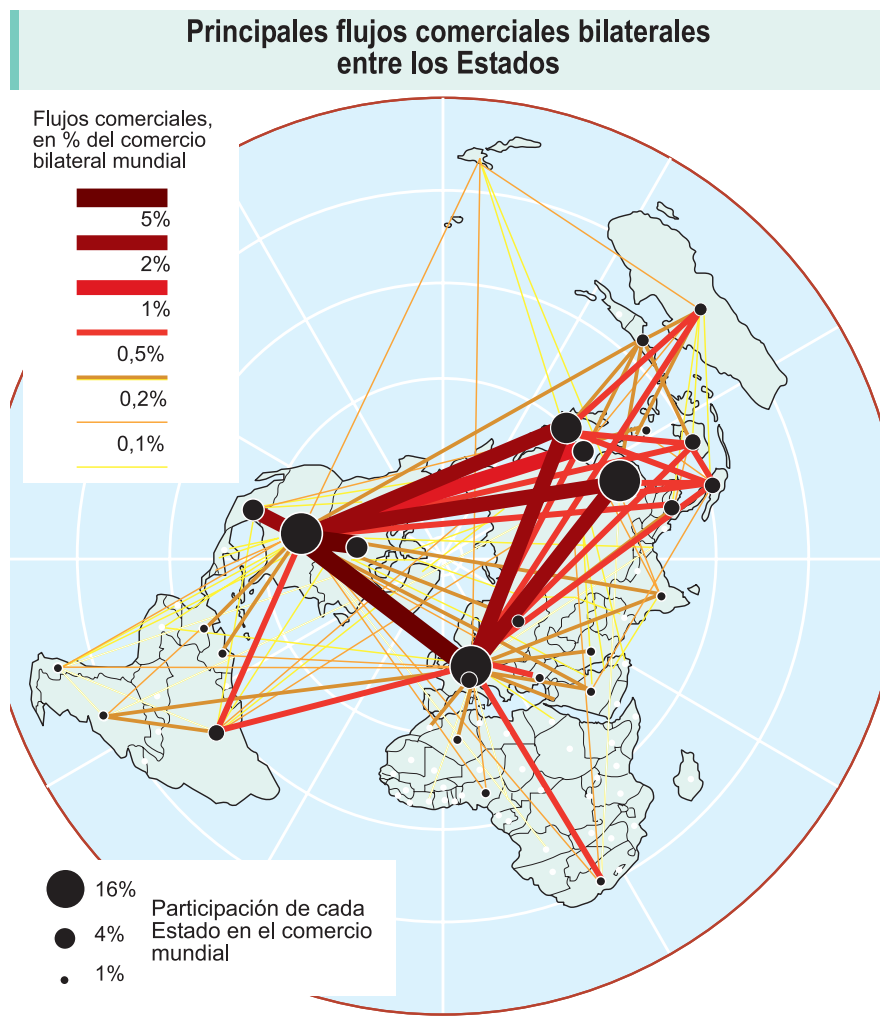
Esto mismo se constata en la multiplicación de los tratados comerciales regionales que tiene lugar desde hace unos 15 años. Sería un error

pensar que dichos tratados se limitan únicamente al comercio: ya sea en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) o ahora en Asia oriental, éstos se acompañan de tratados sobre la propiedad intelectual, la protección de los trabajadores, el medio ambiente, la protección de los consumidores, las normas sanitarias, la convalidación de los títulos y la movilidad. Esos “tratados más allá de los tratados” contribuyen a perfilar la trama de la nueva regulación internacional, asociando a países del Norte con países del Sur. En palabras de Christian Deblock y Henri Regnault (2006), esta regionalización es una respuesta a la globalización y una venganza de la política frente a la economía. Desde luego, las relaciones Norte-Sur siguen siendo disimétricas, el Norte impone sus normas; sin embargo, se puede pensar que los tratados regionales son de todos modos (un poco) menos desfavorables para un país del Sur que las relaciones bilaterales directas con un país del Norte, y más eficaces que los acuerdos multilaterales, bloqueados desde julio de 2006 y el fracaso del “ciclo del desarrollo” en Doha. En otras palabras, tras dos décadas de liberalización que han provocado el estallido de los marcos nacionales reguladores hasta entonces en vigor, la región resulta una escala cada vez más pertinente para la

regulación internacional (Mashayekhi 2005).

Así pues, resulta de gran interés pensar en términos de regiones. El problema estriba en la dificultad de definir las. Los grandes anuarios estadísticos internacionales (Naciones Unidas, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) no las dividen del mismo modo. La clasificación varía en el seno de un mismo organismo (en las Naciones Unidas, la de la UNESCO no es la misma que la de la Organización Mundial de la Salud), ¡incluso varía en una publicación determinada! En estas condiciones, resulta difícil disponer de una representación de dicha regionalización, sobre todo si se quiere ver más allá del perímetro oficial de los ACR. Y es que el proyecto del "Asean Plus Three" (con Japón, Corea del Sur y China) y los proyectos de ampliación del TLC a América del Sur revelan que las regiones aún no han encontrado su perímetro.

En Europa, a pesar del lanzamiento de la política de vecindad en 2004, seguimos sin ver las cosas en el marco de esta amplia geografía regional. Y esto por tres motivos relacionados: las teorías de Samuel Huntington sobre el pseudochoque de civilizaciones y la división entre el mundo islámico y Occidente han calado en muchas mentes; la atención se centra en la ampliación de la Unión Europea (UE), con lo cual no se distingue suficientemente entre la región institucional (UE) y la región funcional, que va de Marruecos a Rusia, pasando por Próximo y Medio Oriente; no estamos lo bastante informados acerca de ese proceso de regionalización de la globalización, y en particular del "regionalismo Norte-Sur". Y es que, en materia de regionalización, no hay un proceso, sino dos. El TLC y Asia oriental conciernen a ese regionalismo Norte-Sur, asociando países de economías muy desiguales: por un lado, países que disponen de recursos financieros y tecnológicos elevados; por otro, países que cuentan con mercados de rápido crecimiento y una mano de obra escasa en los países desarrolla-



Fuente: Claude Grasland, UMS Riate/ Programa ESPON 3.4.1. Unión Europea. Datos 1996-2000

dos. En cambio, la concepción europea de la regionalización consiste en integrar países homogéneos o con vocación de alcanzar la media comunitaria; las políticas se definen en función de ese objetivo de convergencia, mucho más que con vistas a los resultados económicos; el dispositivo político-institucional tiene mucho peso, mientras que las otras dos regiones las regulan –o, mejor dicho, las gestionan– más bien empresas multinacionales.

Comparar el euromed con otras regiones Norte-Sur

El análisis de los intercambios comerciales contrapone el dinamismo de la integración asiática al retroceso euromediterráneo.

La integración comercial del continente europeo goza de gran impulso: tres cuartas partes del comercio exterior de los países de Europa Occidental tienen lugar en el seno de la zona Europa-PECO-CEI (PECO: países de Europa central y oriental; CEI: Comunidad de Estados Independientes). Al ampliarse a los vecinos mediterráneos de Europa, se adquiere un grado de integración comercial del orden del 80%. Este porcentaje se ha incrementado durante las últimas décadas, debido al reforzamiento, en primer lugar, de la integración regional de Europa occidental y, a continuación, de los PECO; la integración con los vecinos mediterráneos, en cambio, retrocede desde hace 30 años.

Por lo que respecta a América, las evoluciones varían bastante según si

Socios de Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania y España

% de socios comerciales e inversores

	Comercio	Inversiones extranjeras directas
■ Socios de Estados Unidos		
Canadá (I)	19,0	10,8
México	11,6	3,4
América Central y Caribe	2,0	9,6
Sudamérica	4,6	3,9
– vecinos emergentes y en desarrollo (II)	18,2	17
– región americana (= I + II)	37,2	27,7
Mundo	100,0	100,0
■ Socios de Japón		
Australia y Nueva Zelanda (I)	3,4	3,7
Cuatro Dragones (a)	18,8	7,4
China	9,0	4,6
Otros de Asia-Pacífico en desarrollo	8,3	6,7
– vecinos emergentes y en desarrollo (II)	36,0	18,7
– región Este asiático y Pacífico (I + II)	39,4	22,4
Mundo	100,0	100,0
■ Socios de Francia (sin incluir intercambios con Europa occidental)		
10 nuevos Estados miembros de la UE	4,5	7,0
Balcanes europeos (b)	0,9	0,6
NEI occidentales (c)	2,0	0,5
Países socios mediterráneos (d)	7,2	1,7
Otros países MENA (e)	3,5	0,1
– vecinos emergentes y en desarrollo	18,0	9,8
Mundo	100,0	100,0
■ Socios de Alemania (sin incluir intercambios con Europa occidental)		
10 nuevos Estados miembros de la UE	17,7	9,7
Balcanes europeos (b)	2,3	0,9
NEI occidentales (c)	4,4	0,7
Países socios mediterráneos (d)	6,2	0,9
Otros países MENA (e)	2,7	0,2
– vecinos emergentes y en desarrollo	33,3	12,4
Mundo	100,0	100,0
■ Socios de España (sin incluir intercambios con Europa occidental)		
10 nuevos Estados miembros de la UE	3,7	5,0
Balcanes europeos (b)	0,6	0,0
NEI occidentales (c)	2,0	0,4
Países socios mediterráneos (d)	8,3	2,4
Otros países MENA (e)	4,3	0,1
– vecinos emergentes y en desarrollo	18,9	7,9
Mundo	100,0	100,0

– Comercio: exportaciones + importaciones, promedio 1996-2000, fuente OMC/UMS Riate.

– IED: inversiones extranjeras directas en 2003, fuente UNCTAD (salvo España: flujo, media 2000-2004, fuente: Registro de Inversiones Exteriores).

(a) Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán (estimación).

(b) Rumanía, Bulgaria, Albania, antigua Yugoslavia salvo Eslovenia.

(c) Nuevos Estados Independientes Occidentales: Bielorrusia, Ucrania, Moldavia, Rusia, países del Cáucaso.

(d) Norte de África y Oriente Próximo (incluyendo Turquía pero no Israel), Territorios Palestinos no indicados.

(e) Península Arábiga, Israel, Irak, Irán.

se tienen en cuenta las exportaciones norteamericanas (progresión de la integración panamericana) y las importaciones (reducción panamericana debida a las importaciones desde Asia). En cuanto a Japón, impresionan la amplitud y la velocidad de la integración comercial con los Dragones y China a lo largo de la última década. Tras una estrategia de conquis-

ta de los mercados norteamericano y europeo, Japón ha emprendido una poderosa estrategia de integración del Este asiático. Asimismo, Asia oriental es el destino de la mitad de las exportaciones de los cuatro Dragones o de los países del Asean, y de cerca de dos tercios de las de China. Al contrario de lo que se piensa, el objetivo comercial de la industria china no es

occidental, sino en primer lugar asiático. La diáspora china y los capitales japoneses contribuyen a la progresiva formación de un verdadero conjunto regional.

En comparación, es evidente que la principal debilidad del proceso euro-med reside en la ausencia de un sistema productivo transmediterráneo. Con respecto al Mediterráneo, las di-

IED entrantes en México

	1989-1994	1995-2000	2001-2004
Flujo (promedio anual en millones de dólares)	8.300	10.700	17.700 (a)
% de origen americano o canadiense	53,2	65,9	n.d.

(a) En comparación, el promedio anual durante el periodo 2002-2004 habrá sido de 17.600 millones en el conjunto de los 10 PECO (75 millones de habitantes) y de 9.300 millones en el conjunto de los países socios mediterráneos (240 millones de habitantes).

Fuentes: OCDE, SECOFI, UNCTAD/Hufbauer y Vega Cánovas (2004)

ferencias históricas son bien palpables entre latinos y yanquis, o aún más entre chinos y japoneses o vietnamitas; sin embargo, en esas otras dos regiones los países del centro han logrado entablar estrechas relaciones con la periferia, tejiendo verdaderas redes transnacionales de empresas “Norte-Sur”.

En la zona del TLC se despliega un verdadero sistema productivo. Gracias a las inversiones masivas de EE UU, México se ha convertido en uno de los mayores exportadores del mundo, y los inversores internacionales ya lo consideran un “país del Norte”. Los intercambios que lo vinculan a EE UU y Canadá son cada vez más intra-rama, lo que denota un nivel de integración elevado (Azuleos 2004), como el que vincula Japón a los países en desarrollo de su periferia. De los dos socios de EE UU, México es, con mucho, el país que más habrá aumentado su atractivo para las inversiones extranjeras directas (IED), tras la firma del TLC. Más allá de México, Latinoamérica en conjunto habrá mantenido, e incluso incrementado ligeramente en 15 años, su cuota en las IED de EE UU. La lucha que libran EE UU, mediante la ampliación del TLC hacia el Sur, y Brasil, mediante la ampliación de Mercosur hacia el Norte, no debe engañarnos: las inversiones transamericanas son considerables, la integración regional está en marcha, no exenta de conflictos, y sin duda dominada por EE UU, pero afianzada.

El cuadro 1 muestra el alto nivel de integración financiera existente entre Japón y sus vecinos regionales, a pesar de la desinversión nipona tras la crisis financiera que sufrió la Asean en-

tre 1997 y 1998. De ello no se debe concluir que se produjera un retroceso en la integración regional: según afirman tanto Higott (2006) como Boulanger (2006), es justo lo contrario. Tras esa crisis y el rechazo por parte de EE UU de la solución financiera propuesta por Japón con un Fondo Monetario Asiático, se ha coincidido, también por parte japonesa, en la necesidad de profundizar la integración industrial y financiera en el Este asiático. De ahí que, desde 1998, el tema del “East Asian economic project” y, en el plano institucional, el proceso “Asean Plus Three” hayan adquirido más poder.

En resumen, la comparación de la integración productiva en el seno de las tres grandes regiones Norte-Sur conduce a un diagnóstico claro. Mientras que los países intermedios y en desarrollo de la periferia de EE UU y Japón representan cerca de una quinta parte de sus IED, en el caso de las inversiones francesas el porcentaje es solo del 10%, en el de las alemanas del 12% y en el de las españolas del 8% (sin incluir las inversiones con el resto de países de Europa occidental). Los países europeos tienen pocos intercambios con sus periferias emergentes o en desarrollo y, sobre todo, invierten muy poco en ellas. Solo Alemania valora un poco esos países, en particular los nuevos miembros orientales de la UE. Hacia el Sur, sin embargo, descendemos a niveles espectacularmente bajos: ¡los países socios mediterráneos (PSM) solo atraen un 1,7% de las IED francesas, un 0,9% de las alemanas y un 2,4% de las españolas! Impresiona constatar que el interés moderado que España muestra desde hace unos años respecto a los países de

África del Norte no encuentra su equivalente en Francia. Si Alemania ha hecho de los PECO sus “Dragones”, Francia no saca partido de ninguna integración ni con los vecinos orientales ni con los mediterráneos (Becouche y Guigou 2007).

Conclusión

Este recorrido por el territorio americano y del este asiático pone de manifiesto el retraso europeo. Todavía no hemos entendido que la clase media de la ribera sur del Mediterráneo vive en Europa o la visita muy a menudo, lo que constituye una baza determinante para la región; que la movilidad de las personas, los bienes y los capitales es esencial para que la integración económica y la estabilidad política lleguen a buen puerto; que los socios industriales con empresas de la orilla sur son a la vez una oportunidad y una necesidad si Europa no quiere labrar su propio retraso con respecto a las dos otras grandes regiones Norte-Sur competidoras. ■