Revista de Economía Mundial

Nº 4 • 2001

INTRODUCCIÓN
Emilio Fontela

ARTÍCULOS

SECCIÓN ESPECIAL: LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La organización mundial de comercio. Antecedentes, situación y perspectivas [13-30]
María Isabel Heredero

La Unión Europea, América Latina y el Caribe frente a unas nuevas negociaciones comerciales en la OMC [31-63]
José L. Pérez Sánchez e Inés Pérez-Durantez Bayona

Los países menos adelantados ante la Ronda del Milenio de la OMC [65-98]
Javier Oyarzún de Laiglesia

Bloques regionales internacionales: ¿agrupaciones económicas o superpotencias políticas? [99-121]
Alfred Tovias

SECCIÓN GENERAL

La Unión Europea y Mercosur ¿una relación de conveniencia? [123-143]
María Maesso Corral y Raquel González Blanco

Inversión extranjera directa: análisis comparativo de los determinantes en América latina y Sudeste Asiático [145-174]
Alfonso García Mora

La inversión extranjera directa en los países de Maghreb en el marco de la Asociación Euromediterránea: ¿El eslabón perdido? [175-206]
Iván Martín

Comercio exterior y estructuras productivas de los países de la UE: Convergencia y asimetrías [207-225]
Felipe Rafael Cáceres

DOCENCIA EN ECONOMÍA MUNDIAL

Docencia en economía mundial [229-233]
Carlos Berzosa

NOTICIAS SOBRE LA SEM

Nota sobre la III Reunión de Economía Mundial
Javier de Quinto

RESEÑAS

ENGLISH ABSTRACTS OF THE ARTICLES

Universidad de Huelva
PUBLICACIONES

REVISTA DE ECONOMIA MUNDIAL
Nº 4 2001

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAISES DEL MAGHREB EN EL MARCO DE LA ASOCIACION EUROMEDITERRANEA: ¿EL ESLABON PERDIDO?

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAISES DEL MAGHREB EN EL MARCO DE LA ASOCIACION EUROMEDITERRANEA: ¿EL ESLABON PERDIDO?

Iván Martín
New York University in Spain
Middlebury College in Spain

Uno de los principales beneficios esperados de la creación en 1995 de la Asociación Euromediterránea entre la Unión Europea y doce países del Sur y del Este del Mediterráneo era un aumento significativo de los flujos de inversión extranjera directa hacia estos últimos; además, la IED constituye un eslabón fundamental para el éxito de las estrategias de desarrollo aplicadas por estos países en los últimos quince años, así como para hacer frente a los costes económicos y sociales de la futura Zona de Libre Comercio Euromediterránea. Sin embargo, cinco años después los países del Maghreb (Argelia, Marruecos y Túnez) no han visto materializarse ese aumento. En el artículo, se ofrece un marco de análisis sobre los determinantes de la IED en los países del Maghreb que permite explorar su posible evolución en el futuro en función de distintos escenarios. Como conclusión, sólo la integración de mercados entre los tres países del Maghreb y la adopción de estrategias activas de fomento de la inversión que complementen la liberalización de mercados en el marco de la Asociación Euromediterránea pueden impulsar los niveles de IED en la región.

Palabras claves: Asociación Euromediterránea, Maghreb, inversión extranjera directa

INTRODUCCIÓN[*]

Alcanzar y mantener una tasa elevada de crecimiento económico es el principal desafío de política económica para todos los países en desarrollo y, en particular, para los países del Norte de Africa y Oriente Medio (países MENA). El crecimiento económico es imprescindible para aumentar los niveles de vida, reducir la pobreza y generar oportunidades de empleo para el ingente número de jóvenes que se

[*] Un primer borrador de este artículo fue presentado en el First Mediterranean Social and Political Research Meeting, celebrado del 22 al 26 de marzo de 2000 en el Instituto Universitario Europeo de Florencia. Quisiera agradecer al Prof. Alfred Tovias, de la Universidad Hebrea de Jerusalén, por su valiosa discusión de mi comunicación en uno de los grupos de trabajo de dicha conferencia, así como a la Prof. Samiha Fawzi, del Egyptian Centre for Economic Studies, por sus comentarios adicionales. Mi agradecimiento también al Prof. Mohamed Lahouel, de la Université Tunis III, por compartir conmigo su investigación sobre este mismo tema (véase la bibliografía), así como al Prof. J. de la Iglesia, de la Universidad Complutense de Madrid, por sus oportunas sugerencias prácticas. Por supuesto, sólo el autor es responsable de todas las deficiencias del artículo. Para cualquier consulta relacionada con este artículo, dirigirse a ivanmartin@retemail.es.

incorporan cada año a la población activa. Para hacer frente a este desafío, los países MENA no pueden confiar exclusivamente en sus propias fuerzas: necesitan profundizar su integración en la economía mundial y convertirse en destinos atractivos para la inversión extranjera directa (IED) con el fin de recibir los recursos para el desarrollo que no pueden generar por sí mismos[1].

Sin embargo, en 1995 el Banco Mundial señaló que los países MENA eran la región del mundo (con la excepción de Africa Subsahariana) que menos habían aprovechado el proceso de globalización como motor de crecimiento, y la evidencia muestra que los países del Sur y del Este del Mediterráneo no han conseguido beneficiarse del aumento de los flujos de inversión privada hacia los países en desarrollo que se ha registrado en la última década (véase la Tabla 2), a pesar de su proximidad a Europa y de las favorables condiciones de acceso a los mercados europeos de que disfrutan sus productos manufacturados. Esta situación no ha mejorado de forma significativa tras la firma de la Asociación Euromediterránea en 1995, que no parece haber dado lugar al denominado efecto de anticipación. Esto es cierto incluso en el caso de los países del Maghreb (Argelia, Marruecos y Túnez)[2], por más que al menos los dos últimos se encuentran entre los países de la región que mayor éxito han tenido en sus políticas de gestión macroeconómica durante la segunda mitad de los años ochenta y los años noventa (y que, junto con Egipto y Turquía, concentren el 95% de la inversión extranjera directa en todos los países MENA, que a su vez en el período 1996-1999 sólo supuso el 3,2% de la IED total mundial en los países en desarrollo y poco más del 1% de las inversiones extranjeras en todo el mundo de la Unión Europea, con una marcada tendencia decreciente).

Si consideramos la evolución y las perspectivas económicas de los países MENA, los últimos cuatro años han estado dominados por las luces y sombras arrojadas por la Asociación Euromediterránea acordada entre doce países del Sur y del Este del Mediterráneo y los quince Estados miembros de la Unión Europea en la Conferencia de Barcelona, celebrada en noviembre de 1995. Con su enfoque multidimensional (con una dimensión política y de seguridad, una dimensión social y cultural y una dimensión económica y financiera), la Asociación Euromediterránea tendrá un profundo impacto en las economías de los países MENA, especialmente como consecuencia de la creación de la Zona de Libre Comercio Euromediterránea (ZLCEM) tras un período transitorio relativamente

[1] Para un análisis de los flujos de recursos entre los Países del Sur y del Este del Mediterráneo y la Unión Europea -favorable a esta última en unos 30.000 millones de US$ anuales-, véase Martín (2001b).

[2] Aunque en términos geográficos la región del Maghreb incluye también a Libia y Mauritania, en este artículo denominaré Maghreb a los tres países del Maghreb central: Argelia, Marruecos y Túnez.

corto (de doce años, es decir, hasta 2010). La puesta en práctica de la Asociación Euromediterránea debía instrumentarse mediante Acuerdos de Asociación bilaterales entre la Unión Europea y cada uno de los países del Sur y del Este del Mediterráneo[3].

De forma significativa, la Declaración de Barcelona dedicaba una única frase a la inversión extranjera directa, reconociendo el papel que desempeña, junto con el ahorro interno, como base para el desarrollo económico, y haciendo un llamamiento para la creación de "un entorno que facilite la inversión, en particular mediante la eliminación progresiva de los obstáculos a dichas inversiones, que podría conducir a la transferencia de tecnologías y al aumento y el aumento de la producción y las exportaciones".

En la reunión ministerial *ad hoc* celebrada en Palermo en junio de 1998, la Presidencia de la UE publicó una declaración en cuyo punto 9 se reconocía que la creación de un área de prosperidad compartida -el objetivo expreso de todo el proyecto de Asociación Euromediterránea- contenía tres grandes elementos: el establecimiento del libre comercio, las reformas para promover la transición económica y la promoción de la inversión privada. Pero aunque el punto 12 estaba dedicado a la IED, no se emprendió ningún esfuerzo de cooperación en este ámbito.

Por el contrario, el esquema de cooperación adoptado en la Conferencia de Barcelona parece confiar exclusivamente en el crecimiento inducido por la intensificación del comercio -y especialmente en el previsible choque competitivo causado en las economías del Sur y del Este del Mediterráneo por la eliminación de las barreras comerciales, que en la mayoría de los casos ascienden a entre un 20% y un 30%, con picos arancelarios mucho más elevados en determinados sectores[4]-

[3] Además del Acuerdo Provisional de Asociación con la Autoridad Nacional Palestina, los únicos Acuerdos de Asociación que han entrado en vigor hasta ahora son el Acuerdo con Túnez (1 de marzo de 1998), con Marruecos (1 de marzo de 2000) y con Israel (1 de junio de 2000), además del Acuerdo de Asociación con Turquía vigente desde 1964 (desde 1996, existe una unión aduanera entre este país y la UE). El Acuerdo de Asociación con Jordania ya se ha firmado, pero está pendiente de ratificación.

[4] El modo en que la teoría económica predice que la eliminación de aranceles y el consiguiente aumento de las importaciones puede contribuir al desarrollo es mediante la reducción de los precios de los insumos para los sectores potencialmente competitivos, un aumento de la competencia que deben afrontar las empresas locales y la transferencia de tecnología, con el consiguiente aumento de la productividad. Pero ello presupone una reasignación masiva de los recursos productivos entre los diferentes sectores de la economía, que necesariamente ha de tener unos costes elevados (los denominados costes de ajustes). Para una discusión de los aspectos teóricos de las zonas de libre comercio entre países desarrollados y países en desarrollo, véase Martín (2001a).

más que en una política de estimulación de la IED. Sin perjuicio de esta opción[5], hay numerosos indicios de que, al menos para algunos países del Sur y del Este del Mediterráneo, el principal objetivo al celebrar estos acuerdos -además de tener acceso al flujo de recursos de cooperación económica y financiera comprometidos por la Unión Europea a cambio de la implantación de la ZLCEM- consistía en estimular la IED, y no tanto en aumentar los intercambios comerciales como tales (Michalet 1997, p. 44). Se trata de un supuesto realista si se tiene en cuenta el carácter unilateral de la liberalización comercial acordada (en efecto, los mercados europeos ya estaban abiertos en su mayor parte para las manufacturas procedentes del Sur y del Este del Mediterráneo, y el sector agrícola, en el que muchos de estos países tiene una ventaja competitiva, quedó en principio excluido de la liberalización).

1. LA IED EN LOS PAÍSES DEL MAGHREB

Todos los países del Maghreb son países de renta media-baja (entre 1.200 dólares per cápita en el caso de Marruecos y 2.100 dólares en el caso de Túnez), con una deuda externa moderada y con fuertes lazos económicos con los países de la Unión Europea (entre el 55% en el caso de Marruecos y el 70% en el de Túnez de sus flujos de comercio exterior tienen como origen o destino los países de la UE, y los tres países cuentan con grandes comunidades de trabajadores emigrantes en Europa) y una historia compartida de colonialismo hasta su independencia a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta. Normalmente, cerca de dos terceras partes de la IED que reciben procede de inversores de la UE.

1.1 La evolución de la IED en los países del Maghreb

Tras su independencia, los países del Maghreb tardaron algún tiempo en aceptar el papel fundamental de la inversión extranjera para su desarrollo. En aquella época, había fuertes reticencias hacia la preferencia de los inversores extranjeros por las industrias ligeras, las importaciones de bienes de equipo que normalmente conllevaban (y la consiguiente dependencia tecnológica) y la repatriación de beneficios, que tanto en uno como en otro caso tenían un fuerte impacto negativo sobre la balanza de pagos[6].

[5] Se trata de una opción básicamente europea. La Asociación Euromediterránea fue un proyecto negociado y diseñado dentro de la Unión Europea que posteriormente se presentó a los países socios del Sur y del Este del Mediterráneo "invitados" a la Conferencia de Barcelona (Libia fue excluida) para que lo refrendaran.

[6] Véase, por ejemplo, Souleyman (1978). No entraré aquí en la cuestión de la supuesta relación de causalidad existente entre la IED y el crecimiento económico en los países en desarrollo (para una

Sólo en la década de los ochenta se puso de manifiesto que la IED podía ser a la vez un instrumento de modernización del sector industrial de sus economías y una necesidad en términos macroeconómicos para contrarrestar el déficit endémico de su balanza por cuenta corriente (originado por un déficit recurrente de la balanza comercial y cada vez en mayor medida por el impacto del servicio de la deuda externa). Aunque los códigos de inversión de los tres países tardaron algún tiempo en reflejar este cambio de opinión[7], desde entonces se ha registrado una tendencia sostenida a facilitar las condiciones para los inversores extranjeros, permitiendo, por ejemplo, la repatriación de dividendos, otorgándoles incentivos fiscales y garantías legales contra cualquier tipo de expropiación, etc. De hecho, hoy en día puede decirse que los regímenes jurídicos de las inversiones en todos los países de la región son homologables a los de otros países en desarrollo (FEMISE 2001, p. 32), tal vez con la excepción del sesgo algo más restrictivo de Túnez para la IED que pueda suponer una competencia para sus empresas nacionales (véase la Tabla 1).

---

crítica de las "afirmaciones extravagantes sobre los efectos positivos" de la IED en la literatura económica, véase Rodrik 1999, p. 37). Así pues, daré por supuesto la deseabilidad de la IED, tal como es percibida actualmente por los responsables políticos de los propios países en desarrollo.

[7] En Marruecos, la Ley de *marocanisation* de las empresas de 1973, por ejemplo, impedía que los inversores extranjeros poseyeran más del 50% del capital social de cualquier empresa, una restricción que sólo se abolió con la nueva Carta de Inversiones aprobada en octubre de 1995. En Argelia, las inversiones extranjeras sólo se asimilaron a las nacionales mediante el Código de Inversiones de 1993, excepto en algunos sectores estratégicos, y en todo caso siguen sujetas a autorización administrativa. El Código de Inversiones tunecino se remonta a 1994, e impone fuertes restricciones en los sectores de la distribución, las finanzas, la minería, e incluso la energía, que históricamente ha absorbido dos terceras partes de la IDE en este país, pero otorga exenciones fiscales y arancelarias muy generosas en otros sectores, sobre todo en el caso de la inversión extranjera *off-shore* orientada a la exportación (es decir, cuando se exporta más del 80% de la producción).

Tabla 1: Marco jurídico de la inversión extranjera en los países del Maghreb

	Argelia (2000)	Marruecos (2000)	Túnez (2000)
Ley de inversiones	Código de Inversiones de octubre de 1993	Código de Inversiones octubre de 1995	Código de Inversiones de 1997
Convertibilidad de la moneda	Sí para operaciones por cuenta corriente	Sí	Limitada a las operaciones por cuenta corriente; precio previo
Controles de cambio	Distinción entre residentes y no residentes. Los argelinos no pueden poseer activos en el extranjero	Convertibilidad de las operaciones por cuenta corriente según el artículo 8 del FMI. Distinción entre extranjeros y nacionales.	Convertibilidad parcial para las operaciones por cuenta corriente únicamente. Distinción entre nacionales y extranjeros.
Trato nacional	Sí desde 10/93	Sí (incluso favorecidos)	No
Sectores prohibidos		Agricultura y Extracción de fosfatos	Se desincentiva la IED en los sectores de restauración, inmobiliario, distribución, y servicios a empresas
Limitación de la participación extranjera		No	En algunas actividades, como servicios *on shore*, 49%
Repatriación de beneficios y capitales	Sí	La repatriación de capitales, previa declaración	Sí, para los no residentes
Autorización previa	No, salvo si se desea acogerse a las ventajas fiscales	No	Sí, obligatoria para determinados sectores
Derechos de propiedad de los extranjeros	Sí	Sí	Prohibida la compra de tierras agrícolas, que pueden alquilarse por 40 años

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Staff Country Reports.

Esto se tradujo en un aumento inicial del volumen de IED a principios de los años noventa (véase la Tabla 2): en Marruecos, la IED pasó de una media de 82,8 millones de US$ al año en 1985-1990 a 445 millones de US$ al año en el período 1991-1994, mientras que en Túnez, se cuadruplicó entre 1985-1990 y 1991-1994, situándose a un nivel superior a los 500 millones de US$. Pero esta evolución prometedora dio paso a un cierto estancamiento (con picos causados por

operaciones puntuales de privatización -como las empresas cementeras tunecinas en 1998- o concesión de licencias de servicios públicos -como la telefonía GSM en Marruecos en 1999-) en la segunda mitad de los noventa, especialmente decepcionante si se compara con el aumento sostenido de la IED mundial en los países en desarrollo en este período (que más que se duplicó entre 1989 y 1992 -de 22.400 a 51.108 millones de US$- y una vez más de 1992 a 1995 -hasta los 111.840 millones de US$-, superando los 200.000 millones de US$ en 1999). De este modo, a pesar del supuesto efecto anuncio de la Asociación Euromediterránea, lo cierto es que la participación de los países del Maghreb en los flujos mundiales de capital privado hacia los países en desarrollo no ha dejado de decrecer desde que se creo dicha Asociación, pasando del 1% en 1994 al 0,59% en 1999, disminuyendo también hasta niveles insignificantes su participación en las inversiones exteriores de la UE.

Tabla 2. Inversión extranjera directa en los países del Maghreb. 1990-1999 (millones de US$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990-95 (A)	1996-99 (B)	B/A
Argelia	0	12	10	-59	18	5	4	7	5	6	-3	6	
Marruecos	165	317	423	491	551	335	357	1.079	329	847	380	653	71,7%
Túnez	76	125	526	562	566	378	351	366	670	368	372	439	17,9%
Total Maghreb	241	454	959	994	1.135	718	712	1.452	1.004	1.221	750	1.090	45,3%
Total PTM*	2.051	2.078	3.060	2.840	3.890	3.946	4.013	5.591	5.790	7.112	2.978	5.627	89,0%
Total PED**	34.689	41.696	51.108	78.813	104.920	111.884	145.030	178.789	179.481	207.619	70.518	177.730	152,0%

Fuente: UNCTAD (1995-2000): *World Investment Report*

* *PTM = Países terceros mediterráneos que han suscrito la Asociación Euromediterránea*

** *PED = Países en desarrollo*

(A) y (B) indican la IED media anual durante el período de referencia.

Con todo, lo más sorprendente de estos datos son los niveles irrisorios de IED en Argelia. Por un lado, ello se debe al hecho de que este país ha sido el último de la región en levantar sus fuertes restricciones a la IED y a que durante los años noventa ha estado inmerso en una guerra civil entre las guerrillas islamistas y el ejército (para un análisis del sustrato económico de esta crisis, véase Martín 1998). Sin embargo, el Departamento de Estado de Estados Unidos asegura que las empresas norteamericanas han invertido en torno a 3.000 millones de US$ en el sector del gas y el petróleo en Argelia en los últimos años, British Petroleum ha invertido supuestamente 3.500 millones de US$ en el mismo sector[8] y el propio Banco de Argelia proporciona unas cifras de IED de 500 millones de US$ en 1998, 270 millones de US$ en 1997 y 260 millones de US$ en 1996. Dado que todas las estadísticas internacionales reconocidas (Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial, Informe sobre la Inversión Mundial de la UNCTAD, Estadísticas Euromediterráneas de Eurostat) coinciden básicamente en reflejar unos niveles de IED en Argelia insignificantes, es necesario buscar una explicación a estas discrepancias. Una posibilidad es que las inversiones realizadas por compañías petrolíferas extranjeras les otorgan derechos de explotación, pero no derechos de propiedad, con lo que no figuran como IED; pero esto no explicaría por qué no existe en las estadísticas de IED ni rastro del establecimiento de cuatro bancos extranjeros en los últimos años: Citybank, Arab Banking Corporation y dos bancos franceses.

En cambio, la participación de Marruecos en la IED total en los países del Maghreb siempre ha estado por encima del 50%, pese a que su Producto Interior Bruto no llega al 33% de la región. Esto se debe tanto a la mayor diversificación de su economía como al mayor tamaño de su mercado (28 millones de habitantes; Túnez, aunque cuenta con una economía más moderna, sólo tiene 9,8 millones de habitantes, mientras que Argelia cuenta con 29 millones de habitantes, pero toda su economía gira en torno al sector petrolífero y su situación política es mucho más inestable).

En cualquier caso, hasta ahora el volumen de IED ha sido relativamente irrelevante en todos los países del Maghreb: en Argelia nunca ha superado el 0,1% del Producto Interior Bruto (PIB), y en Túnez alcanzó un máximo del 3,8% del PIB en 1993 (13,1% de la Formación Bruta de Capital Fijo) para volver a caer y estabilizarse en torno al 1,5% del PIB (4,2% de la FBCF). En Marruecos, dejando a un lado el año excepcional de 1997 (3,6% del PIB y 17,4% de la FBCF), nunca ha superado el 1,8% del PIB. Lo que es aun peor, los niveles de IED son bastante erráticos, y reflejan sobre todo el impacto de los grandes proyectos de inversión en determinados años, más que la existencia de un flujo regular de recursos externos,

[8] El sector argelino del petróleo y el gas se abría a la inversión extranjera en 1991, pese a mantener el monopolio de la compañía estatal Sonatrach. Desde entonces, 24 compañías extranjeras han firmado 45 contratos de explotación, de exploración o de desarrollo.

además de que la IED sigue afluyendo casi única y exclusivamente a los sectores tradicionales: sobre todo la energía y el sector primario y el sector textil y de la confección, y en menor medida el turismo. En términos generales, el comportamiento de la IED parece responder básicamente a la "atracción momentánea que ejercen los programas de privatización, y no a un compromiso permanente" con dichas economías (Joffe 1999).

Así pues, hasta ahora la IED no ha servido para complementar las bajas tasas de ahorro interno, insuficientes para financiar el nivel de inversiones que requieren, el déficit público (el nivel de gasto público debería aumentar en los próximos años con el fin de hacer frente a la denominada "deuda social", al impacto social negativo de la ZLCEM y al crecimiento demográfico) y el déficit recurrente de la balanza por cuenta corriente (los tres países dependen estructuralmente de las importaciones de alimentos, aunque los tres reciben también un volumen significativo de transferencias de sus trabajadores emigrantes en el extranjero y, en el caso de Túnez y Marruecos, de ingresos por turismo). El elevado nivel de deuda externa (en Argelia, en 1998 ascendía al 66% del PIB, en Marruecos al 54% y en Túnez al 56%) les impide recurrir a los mercados internacionales de capitales para satisfacer sus necesidades financieras, y el servicio de la deuda supone una carga adicional para su balanza por cuenta corriente (asciende a aproximadamente el 40% de las exportaciones en Argelia, el 25% de las exportaciones en Marruecos y el 17% en Túnez).

Pero es que además la IED también puede actuar como catalizador de la modernización de la economía (la *mise-à-niveau* es el gran lema de sus programas de reforma económica), agente de cambios estructurales (un requisito previo para el desarrollo) y fuente de difusión de tecnología. Todo ello configura a la IED como un eslabón crucial para llevar a cabo la masiva reasignación de los recursos productivos que la ZLCEM va a hacer necesaria: en el caso de Túnez, por ejemplo, se calcula que el 60% de su producción industrial se ve amenazada por la eliminación de los aranceles, y sólo la mitad de esa producción corresponde a sectores competitivos, lo que significa que en torno a una tercera parte de la capacidad industrial deberá reasignarse a industrias competitivas, siempre y cuando éstas sigan siéndolo en el nuevo contexto. En Túnez y Marruecos, en particular, las industrias competitivas se encuentran fundamentalmente en el sector del textil y la confección, y su ventaja competitiva depende en buena medida del acceso preferencial a los mercados europeos, preferencias que desaparecerán como consecuencia del desmantelamiento del Acuerdo Multifibras para el año 2004 acordado en el marco de la Ronda Uruguay[9]. Por tanto, incluso aquellas industrias

[9] En el caso de la industria textil del principal centro industrial de Túnez, Sfax, se aprecia una tendencia a la deslocalización hacia otros países menos desarrollados, especialmente Islas Mauricio.

que actualmente son competitivas deberán hacer frente a una aguda necesidad de modernización y aumento de la productividad, además de ser necesaria la creación de ventajas competitivas en nuevos sectores.

Si se tienen en cuenta los esfuerzos realizados por estos países para sanear su cuadro macroeconómico e introducir reformas estructurales en los últimos años, su bajo nivel de desarrollo relativo y su importancia geoestratégica, especialmente para los países europeos, las cifras a las que se ha aludido antes ponen de relieve que la IED no está llegando en los volúmenes esperados (estos tres países reciben regularmente un volumen de IED inferior al de otras regiones con una población y un potencial económico similar[10]) y que, hasta ahora, la Asociación Euromediterránea no parece haber marcado ninguna diferencia. En las siguientes secciones, se analizan algunos factores que explican que la IED se haya convertido en el auténtico "eslabón perdido" del modelo de desarrollo de estos países y las perspectivas de futuro.

1.2 Factores determinantes de la IED en los países del Maghreb

De acuerdo con la literatura, las tres principales razones económicas que explican la IED son la captación de recursos productivos, la captación de mercados (es decir, el tamaño y el crecimiento del mercado) y la eficiencia de los procesos de producción (esto es, las ventajas en costes). Por lo que respecta a los flujos agregados de IED, parece que son los factores macroeconómicos, el entorno empresarial y las consideraciones relativas al riesgo político las que desempeñan un papel dominante sobre las consideraciones microeconómicas, como es la rentabilidad del capital[11]. Por otro lado, las decisiones concretas de inversión de las empresas extranjeras se ven afectadas principalmente por la estabilidad económica (incluido un marco jurídico y regulador estable, transparente y previsible y un sistema judicial eficaz e independiente que garantice su respeto) y el tamaño del mercado del país de acogida[12].

---

[10] Para evidencia econométrica a este respecto, véase Petri (1997), donde se estima un modelo de regresión utilizando determinantes como el tamaño de la economía, nivel de desarrollo, la dotación de capital humano, las dotaciones de recursos y la estabilidad macroeconómica, así como una medida del riesgo político.

[11] Véase UNCTAD (1998, pp. 106-108). Véase también la revisión de la literatura sobre los factores determinantes de la IED en Deardorff y otros (1996), Sección III.

[12] Véanse los resultados de la encuesta sobre los factores de atracción de la IED llevada a cabo por el Foreign Investment Advisory Service (FIAS) analizada en Michalet (1997, pp. 46-47).

Con el fin de capturar en un marco analítico simple el impacto global de los cambios en estos factores determinantes a lo largo del tiempo, se ha modificado y expandido la matriz inicialmente utilizada por Blomström y Kokko (1997, p. 11) para estudiar el impacto en la IED de los acuerdos regionales de integración. La variable "ventajas de localización" se ha redefinido de manera que sintetice todos los factores que afectan directamente a la rentabilidad de los proyectos de inversión: la disponibilidad de recursos naturales, el tamaño y el crecimiento del mercado, la disponibilidad y el coste de los factores de producción y la localización geográfica con respecto a los mercados de consumo, así como la competencia de localizaciones alternativas para la inversión. Bajo el concepto de "cambios en el entorno", hemos incluido todos los factores que afectan al riesgo "percibido" en que incurre la IED y al contexto en el que opera, es decir, entorno empresarial, estabilidad política, política macroeconómica, políticas públicas, etc. De la combinación de estas dos variables se obtiene la matriz representada en el Gráfico 1, que refleja los cambios registrados en la atracción de un país para la IED (véase Martin 2001a, p. 542).

Gráfico 1. Matriz de atracción para la IED

<table>
<tr><th>Cambios en el atractivo de un país para la inversión extranjera</th><th colspan="2">Cambios en las ventajas de localización (positivas a negativas ⇒)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Cambios del entorno de la inversión (favorables a desfavorables ⇓)</td><td>1
C</td><td>2
B
A
2000</td></tr>
<tr><td>3
1989</td><td>4
1995</td></tr>
</table>

Aunque este marco analítico no es capaz de explicar los *volúmenes* de IED en un determinado país, sí debería captar los principales factores de atracción para la IED, de modo que cualquier cambio en la posición relativa en el Gráfico 1 se traducirá, presumiblemente, en los consiguientes *cambios en los flujos* de IED. Así, cualquier movimiento hacia arriba (como consecuencia de las mejoras en el entorno para la

IED) o hacia la izquierda (gracias a la mejora de las ventajas de localización) en el Gráfico 1 tendrá presumiblemente una incidencia positiva sobre los flujos de IED, y viceversa. En consecuencia, este esquema puede utilizarse para comprender los cambios en la atracción para la IED ocurridos en sectores concretos, áreas determinadas o incluso países enteros a lo largo del tiempo.

Si tomamos la región del Maghreb en su conjunto, durante los años setenta y ochenta se benefició de su relativa proximidad geográfica a los principales mercados europeos y una gran oferta de mano de obra barata, así como del acceso libre de aranceles a los mercados europeos de manufacturas otorgado con arreglo a los Acuerdos de Cooperación vigentes desde 1976; por otro lado, el entorno empresarial para la IED difícilmente podía ser menos estimulante, con una fuerte intervención del Estado, inexistencia de cualquier garantía jurídica, elevados niveles de inflación y riesgo de cambio e incluso una actitud política claramente negativa contra la IED.

Esta situación empeoró a principios de los años noventa, al abrir sus economías los países de Europa del Este y entrar en un proceso de transición que llevará a algunos de ellos a integrarse en la Unión Europea a medio plazo: la mano de obra barata y altamente cualificada (el salario medio por hora de un trabajador cualificado polaco era en 1993 aproximadamente de la mitad que el de un marroquí y una tercera parte que el de un tunecino, según cálculos efectuados por el Banco Mundial) y el tupido tejido industrial existente en dichos países, así como las perspectivas de una plena integración de sus mercados en el mercado único europeo se convirtió en un factor de atracción decisivo para la IED, en detrimento de la atracción para la IED de los países del Sur del Mediterráneo. En nuestro marco analítico, esto se traduce en un desplazamiento hacia la derecha, desde la celda 3 a la celda 4, a medida que las ventajas de localización relativas de los países del Maghreb se deterioraron.

Simultáneamente, en los primeros años noventa los tres países de la región emprendieron ambiciosos programas de ajuste estructural y liberalización que condujeron a una mejora sensible de su situación macroeconómica y su entorno empresarial (desplazamiento desde la celda 4 a la celda 2). Dado que esta mejora pareció prevalecer sobre el citado deterioro de las ventajas de localización (y teniendo en cuenta asimismo que los flujos mundiales de IED experimentaron un gran aumento), estos países consiguieron atraer inicialmente un mayor volumen de IED (véase de nuevo la Tabla 2). Este aumento puede explicarse por la primera oleada de inversiones de empresas extranjeras -en gran medida, compañías multinacionales con una estrategia de marketing global que tienen como objetivo establecerse en todos y cada uno de los mercados, por pequeños o adversos que sean- que sigue a cualquier apertura de los mercados de países hasta entonces cerrados, con independencia de cuáles sean las ventajas de localización como tales.

Tal y como se analizan más adelante, la firma de la Asociación Euromediterránea en 1995 vino a reforzar el grado de compromiso de los países del Maghreb con unas políticas macroeconómicas ortodoxas y con las reformas económicas, mejorando en mayor medida aun el entorno para la IED, pero al mismo tiempo ha contribuido al deterioro de las ventajas de localización a medio plazo como consecuencia de la eliminación de la protección comercial frente a las manufacturas europeas que dicho acuerdo contempla (véase la Sección 2.3). Una vez que se agotó la primera oleada de IED, fue este empeoramiento de las ventajas de localización el que prevaleció, lo que explica el estancamiento o la disminución de los flujos de IED durante el período inmediatamente posterior (1995-1997) y la persistente pérdida de cuota de las inversiones mundiales.

Hay otro factor que probablemente ha contribuido a estos malos resultados en materia de IED: la aparición del islamismo radical (especialmente en Argelia, pero no sólo) y la difusión de percepciones occidentales negativas sobre las sociedades islámicas (ligadas a la teoría del "choque de civilizaciones"), un fenómeno que posiblemente contrarrestara todas las mejoras en las condiciones del entorno para la inversión extranjera derivadas del control de las variables macroeconómicas y la reforma del marco jurídico y que pueda alejar por sí solo a muchos inversores extranjeros, con independencia de cualquier otra consideración (de modo que podría suceder que los países del Maghreb se encontraran encerrados en la celda 4). De hecho, seguramente este sea el factor que explique la existencia comprobada de un "sesgo" negativo contra la IED en los países del Sur y del Este del Mediterráneo que se concreta en un "agujero" de cerca de la mitad de la inversión potencial de acuerdo con sus características estructurales (véase Reiffers y Tourret 2000, p. 6)

Los puntos A, B y C del Gráfico 1 representan los posibles escenarios de futuro por lo que respecta a la atracción de la IED de los países del Maghreb, y serán analizados posteriormente en este artículo.

En cuanto a la desagregación de estos flujos de IED por tipos de inversión, en el caso de Argelia está claro que se trata casi exclusivamente de la captación de recursos naturales, pues la inmensa mayoría de las inversiones han ido destinadas a los sectores del gas y el petróleo. El relativo aislamiento de las zonas de producción de petróleo ha permitido que su explotación no sufriera perturbaciones significativas a pesar de las adversas condiciones de seguridad que imperan en el país desde 1992, pero la incertidumbre sobre su estabilidad política y social en el futuro y el deterioro del tejido industrial argelino dejan poco lugar para el optimismo sobre el desarrollo de la IED en otros sectores de la economía (tal vez con algunas excepciones relacionadas con la privatización de grandes empresas públicas, la concesión de licencias de telecomunicaciones y otros servicios públicos

y las obras públicas).

El tamaño relativamente pequeño del mercado tunecino (el Producto Nacional Bruto equivale a 19.900 millones de US$) deja a Marruecos como el único país de la zona en el que puede hablarse de un potencial importante de IED "de captación de mercados" de un volumen significativo (si se hace abstracción de las "inversiones de posicionamiento" de las compañías multinacionales a las que se ha aludido antes). Sin embargo, la estrechez del propio mercado marroquí (PNB de 33.800 millones de US$) hace que sea imprescindible poder acceder simultáneamente a otros mercados de la región para alcanzar escalas de producción eficientes incluso para productos relativamente poco sofisticados tecnológicamente como son los electrodomésticos o los bienes de consumo (el PNB combinado de los países del Maghreb -100.500 millones de US$, con 67 millones de personas- es inferior incluso al de Portugal, con tan sólo 10 millones de habitantes y aun así el segundo país más pobre de la UE, y en torno a dos terceras partes el de Polonia). Y esto es algo que no ha sucedido hasta ahora: la compartimentación de los mercados del Maghreb ha disuadido a muchos inversores de establecer en la región plantas de producción cuya producción iría destinada a todo el mercado regional, y constituye una fuente de frustración permanente para aquellos que lo han hecho (véase la sección 3.1).

Por lo que respecta a la IED "de eficiencia", se trata de un fenómeno que está reconfigurando la división internacional del trabajo en todo el mundo, pero una región que tan sólo tiene que ofrecer una amplia oferta de mano de obra barata y sin cualificar está condenada a permanecer marginada. En el Maghreb, este tipo de IED ha consistido principalmente en proyectos de inversión de empresas alemanas, francesas, belgas y españolas en procesos de bajo valor añadido en Túnez y Marruecos, especialmente en el sector textil y de la confección y en el del calzado (la denominada *deslocalización*), pero con mucha frecuencia en zonas de procesamiento de exportaciones específicamente acondicionadas para ello. Ahora bien, los vínculos entre estas zonas de procesamiento de exportaciones extraterritoriales y la economía nacional son muy débiles, no suponen una competencia real para las empresas locales en los mercados nacionales, su aportación a los ingresos fiscales del Estado es muy escasa (puesto que están exentas de la mayoría de los impuestos y derechos de importación) y crean poco valor añadido (en Túnez, cada 100 dinares de exportaciones del sector textil generan unas importaciones de 76 dinares).

En todo caso, hasta ahora no puede decirse que los países del Maghreb hayan ofrecido las condiciones requeridas -en términos de productividad, costes salariales, infraestructuras, servicios a las empresas y clima empresarial- para integrarse en las cadenas de valor internacionales, pero tampoco han conseguido atraer a inversores

procedentes de países con dotaciones de factores relativamente próximas a las de la propia región y, por ende, en una mejor situación para transferir tecnologías apropiadas[13].

De hecho, la franca mejora del entorno macroeconómico conseguida gracias a los programas de ajuste estructural aplicados en los tres países del Maghreb central desde mediados de los años ochenta y la introducción de un marco jurídico favorable no han sido suficientes para superar cortapisas a la IED tan serias como la persistencia de una regulación excesiva, las trabas burocráticas y la simple corrupción en el sector público y en la administración de justicia, la ineficiencia de los servicios públicos -transportes y telecomunicaciones principalmente[14]- y de los servicios de empresas, y la inestabilidad social y política. En la práctica, la letra de la ley está supeditada a menudo a la arbitrariedad administrativa en su aplicación, y se han mantenido algunas restricciones significativas a la actividad de las empresas extranjeras, especialmente en Túnez (véase la Tabla 1). Por supuesto, la creciente competencia por un volumen limitado de recursos de IED disponibles que ejercen los países de Europa del Este, América Latina y el Sudeste de Asia constituye otro factor negativo de primera magnitud.

Por último, el elevado endeudamiento externo de estos tres países y, más en general, los desequilibrios crónicos de balanza de pagos, ha sido otro factor disuasorio para los inversores extranjeros, por más que en los últimos cuatro años -tras la decisión del Club de París de levantar los límites máximos de conversión de deuda del 20 al 30%- Marruecos se haya beneficiado de programas de conversión de deuda por inversión (con un descuento) auspiciados por Francia (casi 100 millones de US$ de deuda soberana en noviembre de 1999, lo que situaba el total en 435 millones de US$), España (110 millones de US$ tras la última autorización de 40 millones de US$ en septiembre de 2000, aunque de momento se encuentra suspendida) e Italia (100 millones de US$)[15]. Los problemas de convertibilidad de sus monedas que

[13] La mayor parte del debate académico y de política sobre los factores determinantes y los flujos de IED se basa en cifras y estudios de casos relativos a empresas multinacionales, ya que ésos son los datos recogidos y analizados por los organismos internacionales, especialmente la UNCTAD. Sin embargo, los mayores efectos positivos de la IED en la mayoría de los países en desarrollo, y particularmente en el Maghreb, provienen de empresas medianas de otros países en desarrollo de mayor tamaño (algunas empresas surcoreanas realizaron algunas grandes inversiones en la región, como la planta de Daewoo en Marruecos, hasta la crisis financiera de 1997) o de países desarrollados emergentes (como España, Portugal o Italia).

[14] El transporte de un contenedor desde Túnez al puerto francés de Marsella, al otro lado del Mediterráneo, es más caro que el de un contenedor desde Marsella al Sudeste de Asia.

[15] Normalmente, estos programas conllevan algún tipo de concesión para los potenciales inversores. En el caso de Francia, por ejemplo, estas ventajas equivalen a una subvención de aproximadamente el 10% para los inversores franceses. En relación con el programa de

podrían derivarse de tales desequilibrios constituyen un riesgo que tiende a ahuyentar a muchos inversores.

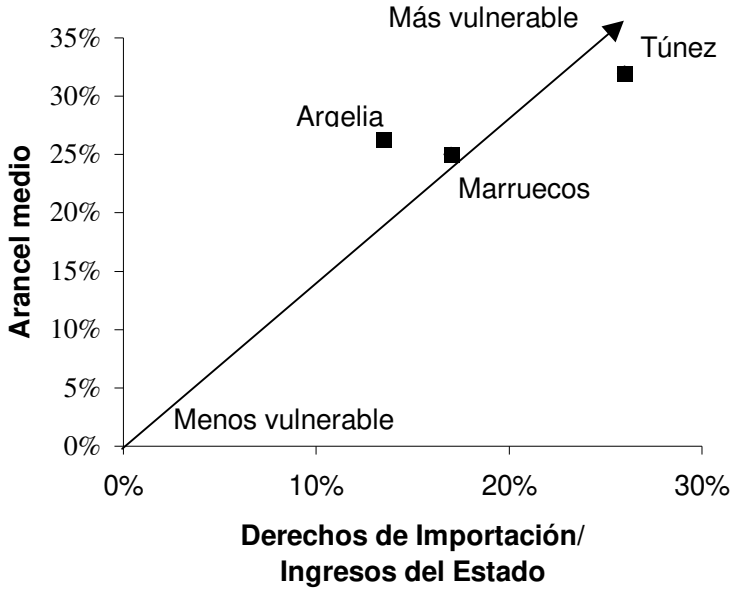
2. EL IMPACTO DE LA ASOCIACIÓN EUROMEDITERRÁNEA EN LA IED

2.1 Impacto económico de la Zona de Libre Comercio Euromediterránea

Todos los estudios cuantitativos sobre los efectos de la ZLCEM sobre las economías del Maghreb[16] llegan a conclusiones muy similares. Según sus estimaciones, su impacto en términos de bienestar oscilaría, dependiendo de los supuestos que se hagan, entre el 2,2% y el -0,2% del PIB (Tapinos y otros, 1994), entre el 2,3% y el 1,2% (Rutheford y otros, 1995), en torno al 0,7% del PIB (Kébabjian 1995), entre –0,2% y 3,3% Deardorff y otros, 1996) y entre–0,2% y –1,5% del PIB (Tovias 1999). Sin embargo, estos estudios tienen un valor limitado, ya que no son capaces de capturar los efectos dinámicos de la integración y se basan en supuestos más que cuestionables (por ejemplo, sobre los valores de las elasticidades de importación y exportación) debido a la falta de datos fiables.

A corto plazo, existe un amplio consenso acerca de que la ZLCEM provocará un deterioro de la balanza comercial y una pérdida de ingresos públicos en los tres países, que se traducirá en una destrucción neta de empleos (especialmente si se tiene en cuenta que la Asociación Euromediterránea supone la intensificación de los programas de ajuste estructural y privatización, con la consiguiente reducción del tamaño del sector público). En el Gráfico 2 se representa el grado de vulnerabilidad de cada uno de los países del Maghreb en función de dos variables: el nivel de protección comercial y el porcentaje de ingresos públicos que procede del cobro de aranceles.

Gráfico 2. Vulnerabilidad a la Zona de Libre Comercio Euromediterránea



m y Tarr (1995),
cinco se refieren a las
ia).

Estos tres problemas -la balanza comercial, los ingresos públicos y el empleo- nos remiten a la IED como posible solución. En todo caso, resulta interesante observar que en algunos de los estudios el impacto ligeramente positivo de la ZLCEM sobre el crecimiento mejora de forma espectacular cuando se introduce el supuesto de un aumento significativo de la IED[17]. De hecho, el aumento de los flujos de IED se menciona en la mayoría de los estudios como uno de los beneficios dinámicos esperados de la ZLCEM. Curiosamente, estas expectativas se explican recordando la experiencia de la adhesión de España y Portugal a la UE a finales de los años ochenta y la integración de México en el NAFTA en la segunda mitad de los años noventa[18], ignorando las diferencias esenciales que hay entre el modelo federalista de integración "profunda" de la UE (con políticas e instituciones comunes, armonización de las legislaciones, un verdadero mercado único, fondos estructurales proporcionalmente mucho más significativos que los fondos de cooperación previstos en el marco de la Asociación Euromediterránea e incluso una unidad económica y monetaria) y el modelo "librecambista" impuesto por los países de la UE a sus socios del Sur y del Este del Mediterráneo en el primer caso, y el hecho de que NAFTA contribuyó efectivamente a mejorar considerablemente las ventajas de localización de México, ya que le abrió un enorme mercado muy próximo que hasta entonces estaba cerrado, algo que no sucede en el caso de las ZLCEM.

De hecho, estas expectativas no se ven justificadas por las características específicas de la ZLCEM, que en la práctica no crean ninguna oportunidad económica verdaderamente nueva para los países del Maghreb con respecto a los acuerdos comerciales y de cooperación vigentes desde 1976, sino que les impone una transición económica profunda y brusca cargada de incertidumbres (por cierto, una palabra que asusta a los inversores). No da acceso a nuevos mercados ni establece nuevos incentivos fiscales o financieros. Como se ha señalado antes (sección 1.2), a lo sumo la firma de los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos por los países del Maghreb viene a confirmar su compromiso permanente con las políticas de ajuste y liberalización que llevan aplicando desde mediados de los años ochenta, "anclando" determinadas reformas estructurales de sus mercados, lo que debería dar a los inversores extranjeros un mayor grado de seguridad. De este modo, refuerza la credibilidad de sus políticas económicas frente al resto del mundo, reduciendo en

[17] Por ejemplo, en Kébabjian (1995) una duplicación de la IED se traduce en un impacto positivo sobre el PIB del 7%. Sin embargo, Deardorff y otros (1996, p. 30), tras haber reconocido el escaso valor predictivo de sus métodos de estimación, llegan a la conclusión opuesta: ni siquiera una duplicación de los flujos de IED a Túnez contribuiría probablemente a inducir un aumento significativo del bienestar.

[18] Para un análisis de esos casos, véase Blomström y Kokko (1997, Sección 3).

principio la prima de riesgo país para lo inversores extranjeros (pero sin mejorar necesariamente la rentabilidad de las inversiones como tal: véase la sección 2.3).

2.2 Impacto sobre la necesidad de IED

Para los países en desarrollo en general, la prosperidad futura dependerá en buena medida de su capacidad para movilizar ahorro extranjero: en un entorno de libre mercado y escasa voluntad de incrementar considerablemente los flujos de cooperación, y en el contexto mediterráneo, esto significa establecer mecanismos para, a través de la IED, transferir el ahorro excedentario de las poblaciones envejecidas del norte a las economías emergentes del sur (y no sólo transferir trabajadores de las poblaciones jóvenes del sur a las economías del bienestar del norte). Se trata de la "solución más natural y menos problemática" (Reiffers y Tourret 2000) a los desequilibrios y la interdependencia económica y demográfica entre las dos riberas del Mediterráneo. Así pues, uno de los principales desafíos que deberán afrontar durante el proceso de transición económica en que están inmersos consiste en atraer un flujo permanente de inversiones extranjeras privadas. De hecho, muchos autores consideran que el comportamiento de la IED será una de las piedras angulares del éxito o del fracaso de la ZLCEM (Mahjoub y Zafrane 1999, p. 4). Así, según Kébabjian (1995) un requisito previo para el éxito económico de la estrategia de liberalización es que se produzca "un verdadero *big bang* en el comportamiento de los inversores extranjeros" que dé lugar a una inyección masiva de recursos financieros en estas economías, mientras que Ghesquiere (1998, p. 22) da por supuesto que "en última instancia, el éxito de los Acuerdos [de Asociación] depende de su capacidad para generar una masa crítica de inversión extranjera en los sectores intensivos en mano de obra orientados hacia la exportación".

En la práctica, mientras que los costes del ajuste inducidos por la zona de libre cambio son ciertos e inmediatos (lo que tarden los productos europeos libres de aranceles en llegar a los mercados del Maghreb), los beneficios son más inciertos y a medio plazo, y dependen en buena medida del comportamiento de la IED:

- en términos macroeconómicos, la IED será un elemento crucial para contrarrestar el previsible empeoramiento de la balanza comercial a corto plazo como consecuencia de la liberalización y para ampliar la base fiscal para compensar las pérdidas de ingresos por aranceles de Estado;

- en términos políticos, la IED tiene un papel legitimador muy importante que desempeñar para que la Asociación Euromediterránea sea políticamente viable, como estimulante de la creación de empleo y de la modernización de las economías del Sur y del Este del Mediterráneo.

2.3 Impacto sobre los factores determinantes de la IED

La apertura de los mercados de manufacturas de los países del Maghreb en un período relativamente breve supondrá el fin de la IED de "captación de mercados" cuyo principal objetivo consistía en "saltarse los aranceles" para acceder a los mercados locales (por pequeña que fuera hasta ahora). De hecho, a pesar de las significativas mejoras en el entorno regulador e institucional que se han producido en los últimos años la apertura comercial hacia la UE puede conllevar una mayor competencia de las importaciones procedentes de los países europeos como alternativa para las nuevas inversiones. En efecto, como consecuencia de la reducción de los precios que se producirá en la mayoría de los sectores tras la implantación de la ZLCEM, la rentabilidad nominal del capital podría caer a corto plazo (como efectivamente sucede en algunas estimaciones), conduciendo en teoría (sí es cierto que la IED responde a las señales del mercado y el riesgo político percibido no varía de forma significativa) a una salida, y no una entrada, de IED. Efectivamente, de acuerdo con la teoría convencional del comercio internacional, y especialmente con el teorema Stolper-Samuelson, la eliminación de barreras comerciales hace aumentar la rentabilidad real del factor relativamente abundante en un país -es decir, la mano de obra en el caso del Maghreb- y reduce la rentabilidad real del factor escaso, en nuestro caso el capital. Este es el escenario "sólo ZLCEM" representado en el Gráfico 1 como punto A, en el que las ventajas de localización de los países del Maghreb se deterioran en mayor medida aun como consecuencia de la implantación de la zona de libre cambio de productos manufacturados (dando lugar a lo que podría llamarse "efecto de desviación de inversión extranjera" de la ZLCEM).

Simultáneamente, al menos a corto plazo es previsible que la implantación de la ZLCEM provoque un grave deterioro de la balanza comercial, un desequilibrio macroeconómico que podría someter a presión a la política de convertibilidad y estabilidad del tipo de cambio -una condición previa de la integración de mercados- y que normalmente suele asustar a los inversores extranjeros (lo que tiraría hacia abajo de la atracción de la IED en el Gráfico 1, como consecuencia del deterioro del entorno para la inversión). En todo caso, la sustentabilidad macroeconómica y política de la Asociación Euromediterránea podría verse comprometida, y el proceso de liberalización acabar congelándose en algún momento como consecuencia de las presiones políticas. Esto no haría sino incrementar el riesgo percibido de invertir en el Maghreb, consolidando una pauta que tal vez explique los poco esperanzadores flujos de IED que han registrado estos países en los últimos años: por impresionantes que sean las mejoras reales en su política macroeconómica y su entorno empresarial, cualquier impacto positivo sobre la IED ha empalidecido

ante el riesgo político percibido como consecuencia de la evolución social y política.

3. ESCENARIOS DE AUMENTO DE LOS FLUJOS DE IED EN EL MAGHREB

En esta sección, se analizarán dos escenarios complementarios en el contexto de nuestro marco de análisis de la atracción para la IED, en los que las autoridades nacionales adoptan medidas proactivas para hacer a sus países más atractivos mediante iniciativas de integración horizontal de mercados entre los países del Maghreb (aumentando de este modo sus ventajas de localización, escenario representado en el Gráfico 1 por el punto C) -sección 3.1- y se reoriente la Asociación Euromediterránea hacia estrategias concretas de promoción de la IED europea en la región (escenario B, que refleja una mejora de las condiciones del entorno) -sección 3.3-. Tanto uno como otro escenarios, o una combinación de ambos, daría lugar a un "efecto de creación de inversión extranjera" de la ZLCEM.

En la sección 3.2, se esbozará un efecto secundario poco estudiado de un eventual aumento de la IED en la región (suponiendo que se produzca y que vaya precedida de una integración de mercados entre los países del Maghreb), a saber, la tendencia de los inversores extranjeros a concentrarse en algunas zonas determinadas de un país o (lo que parece más probable en el caso del Maghreb) de toda una región, lo que podría ir en detrimento de las demás zonas. Por último, en las conclusiones se bosquejan las posibles pautas de especialización de los diferentes países del Maghreb en diferentes tipos de IED en función de sus respectivas estructuras productivas.

3.1 La integración subregional como complemento necesario de la Asociación Euromediterránea

Como se ha reiterado en la literatura, tal y como está definida la ZLCEM dará lugar inevitablemente a la creación de un sistema de articulación económica "radial" ("hub and spokes")[19], lo que dicho de otro modo significa que contribuirá a consolidar las pautas de dependencia económica Norte-Sur que caracterizan las relaciones económicas en la región mediterránea, reduciendo aun más los incentivos para invertir en los países del Maghreb. Un sistema de articulación "radial" se define por una alta concentración de la actividad económica -y de las inversiones- en el "eje" o centro, desde el cual las empresas distribuyen sus productos a varios

[19] Kowalczyk y Wonnacott (1992) fueron los primeros en desarrollar un modelo económico de la dinámica de un sistema de articulación "radial" para el NAFTA.

mercados satélites o periféricos escasamente relacionados entre sí. La UE como tal ofrece excelentes condiciones para erigirse en eje de un sistema de este tipo, pues constituye un espacio económico de grandes dimensiones dentro del cual las empresas disfrutan de la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y trabajadores sin ningún riesgo político significativo. Además, gracias a la política comunitaria de creación de zonas de libre comercio con países en desarrollo (Asociación Euromediterránea, México, Sudáfrica, y en negociaciones con Mercosur, además de la evolución hacia este modelo de las relaciones con los 72 países de Africa, Caribe y el Pacífico firmantes del Convenio de Cotonou, sucesor de los Convenios de Lomé), desde la UE las empresas tienen acceso a los mercados de un gran número de países en desarrollo. *Caeteris paribus,* esta situación crea incentivos contra la inversión extranjera directa en los países en desarrollo tanto de las empresas establecidas en la UE (siempre y cuando los tipos de protección aplicados a las importaciones procedentes de la UE sigan siendo más bajos que los tipos de protección sobre las importaciones procedentes de otros países del Sur y del Este del Mediterráneo) como de las empresas de terceros países (que deberán establecerse dentro de la zona de libre comercio con objeto de evitar la desviación de comercio inducida por la liberalización arancelaria discriminatoria en los países del Sur y del Este del Mediterráneo, pero que preferirán hacerlo en los países de la UE para poder desde allí acceder simultáneamente a todos los mercados).

Para eludir esta dinámica perversa, la única alternativa consiste en complementar la integración comercial Norte-Sur con iniciativas sólidas de integración horizontal Sur-Sur que permitan alcanzar a sus mercados una masa crítica suficiente para atraer inversiones. Se trata pues de un requisito para restablecer algunas de las ventajas de localización de los países del Maghreb en términos de tamaño de mercado y avanzar hacia el escenario C del Gráfico 1[20].

En el caso del Maghreb, existe el precedente del proyecto de Unión del Maghreb Arabe creada en 1989, y Marruecos y Túnez se muestran dispuestos a impulsar una Zona de Libre Comercio en la región[21], pero los obstáculos políticos -el conflicto del Sáhara y el temor a la extensión de la guerrilla islamista- han resultado hasta ahora insalvables, especialmente por lo que respecta a Argelia, que se encuentra

[20] Un ejemplo de IED de "captación de mercados" puede resultar sumamente esclarecedor a este respecto. La multinacional norteamericana Procter & Gamble cuenta con una planta de producción de pañales en Mohammedia, en Marruecos, en la que prevé invertir 100 millones de US$. Según sus cálculos, frente a los 10 millones de US$ que exporta actualmente, la eliminación de las barreras comerciales con Argelia y Túnez podría suponer la duplicación inmediata de las exportaciones y alcanzar los 50 millones de US$ al año en el 2004.

[21] De hecho, en marzo de 1999 firmaron un acuerdo de libre comercio entre ellos que todavía no ha entrado en vigor, volviendo a renovar su compromiso de crear una zona de libre comercio que incluya también a Egipto y a Jordania el 8 de mayo de 2001 en Agadir.

físicamente en el corazón de la región. De modo que los logros concretos de la integración económica magrebí han sido ínfimos (Martín 1999, pp. 34-36), hasta el punto de que la frontera entre Marruecos y Argelia está cerrada desde 1994. Este fracaso se refleja con meridiana claridad en el bajo volumen de comercio intrarregional con respecto a los flujos comerciales totales de los países del Maghreb: menos del 4% (por supuesto, sin tomar en cuenta los flujos de contrabando a través de las fronteras, que en algunos sectores pueden ser significativos), una cifra que ha permanecido estancada durante los últimos treinta años.

Aunque tanto un análisis de intensidad del comercio entre ellos (con índices bastante elevados en todos los casos, salvo para la intensidad de las exportaciones de Marruecos) como las predicciones de un modelo de gravedad parecen indicar que el comercio intrarregional en el Maghreb se encuentra ya próximo o incluso por encima de su potencial teórico (es decir, al peso relativo de cada país en el comercio internacional y al volumen que corresponde al tamaño de sus economías y su proximidad geográfica), lo que algunos autores han interpretado como una falta de margen para un aumento significativo del comercio intramagrebí (Escribano y Jordán 1999), los niveles actuales no son ni mucho menos consistentes con un aumento significativo de los flujos de IED en la región, que, como se ha indicado, es un factor de éxito fundamental para todo el proyecto de la ZLCEM. Además, el uso de datos históricos no resulta demasiado útil para evaluar las perspectivas asociadas con un proyecto que de llevarse a cabo provocará un profundo cambio estructural en las economías de los países participantes, como sucede con la ZLCEM.

Pero para que esta dinámica económica subregional cobre el ímpetu necesario para aprovechar plenamente el nuevo entorno creado por la ZLCEM se requiere, además de eliminar los actuales obstáculos políticos y de política comercial al comercio intrarregional (que impiden una "normalización" del comercio entre los países de la zona), superar restricciones físicas al desarrollo del comercio intrarregional como son las deficiencias logísticas de todo tipo (especialmente las infraestructuras de transporte y comunicaciones). Este es un ámbito en el que los fondos MEDA pueden desempeñar un papel muy importante.

3.2 El papel de las economías de aglomeración

En este contexto, aun suponiendo que efectivamente aumentaran los flujos de IED hacia los países del Maghreb (lo que es mucho suponer), se plantearía un tema sumamente importante como es la distribución geográfica de esa IED dentro de la región. Sobre todo si la creación de una zona de libre comercio entre cada uno de

los países del Maghreb y la UE va acompañada de la integración entre sus propios mercados, la dinámica de la integración podría dar lugar a una concentración de la actividad económica (y especialmente de la IED) en torno a un reducido número de "polos de inversión" en los que las empresas extranjeras podrían beneficiarse de externalidades positivas. Esto causaría una polarización espacial de los factores de producción y de la renta y, con ello, una distribución desigual en la región de los beneficios y costes de la ZLCEM.

El fenómeno que explica esta distribución no homogénea de la actividad económica son las denominadas "economías de aglomeración", que actúan en contra de la convergencia real entre diferentes regiones de un espacio económico integrado mediante un proceso autoalimentado de acumulación de riqueza en aglomeraciones de capital humano y tecnológico que ya disfrutan de los mayores stocks de capital y en las que los inversores se benefician de externalidades positivas o del acceso a recursos y servicios productivos (en los países en desarrollo, estas economías de aglomeración pueden contribuir a una reducción significativa de los costes de transacción en aquellas zonas donde ya existe un mínimo tejido industrial y unas ciertas infraestructuras). Las economías de aglomeración han sido objeto de análisis en el caso del mercado único europeo y de Estados Unidos a la luz de las nuevas teorías del comercio internacional en condiciones de competencia imperfecta y de los modelos de crecimiento endógeno[22], pero han sido prácticamente ignoradas hasta ahora en el análisis económico de los procesos de integración entre países desarrollados y países en desarrollo[23] y, en particular, en el caso de la ZLCEM y de los posibles proyectos de integración horizontal entre los países del Maghreb.

La localización de estos polos de inversión viene determinada por la proximidad geográfica a los mercados (es decir, los costes de transporte), la disponibilidad de capital humano, infraestructuras físicas y servicios de apoyo a las empresas y, en último lugar, pero no menos importante, el marco regulatorio y la seguridad jurídica (mecanismos de cumplimiento de los contratos y derechos de propiedad). Dado el tamaño de los mercados, el nivel de desarrollo relativo y las perspectivas de crecimiento de los tres países del Maghreb que estamos considerando, es muy poco

[22] Véase Krugman (1991). Sigue abierto el debate sobre si los ajustes comerciales provocados por los procesos de integración económica como tales fomentan la convergencia real entre las regiones participantes o contribuyen a exacerbar las diferencias económicas entre ellas.

[23] Venables (1999) trata de formalizar este fenómeno a un nivel de abstracción muy elevado partiendo de la dotación relativa de factores de los países que integran una zona de libre comercio. Su conclusión es que los países en desarrollo seguramente obtendrán más beneficios de un acuerdo de integración con un país desarrollado que con otros países en desarrollo (a no ser que se trate de países mucho menos desarrollados), lo que en el caso del Maghreb daría un sustento racional a la estrategia de reforzar la dependencia comercial con respecto a la UE en detrimento de la creación de un espacio económico magrebí.

probable que la región pueda acomodar a más de uno de estos polos industriales.

Si tomamos en cuenta a) el tamaño de sus respectivos mercados nacionales, b) el justificado temor de los inversores a la reversibilidad de cualquier proceso de integración entre los países del Maghreb (combinados, estos dos factores prácticamente excluyen a Túnez como posible polo de inversión regional, a pesar de tratarse de la economía más moderna de la región), c) el avance en la aplicación de los Acuerdos de Asociación con la UE (el Acuerdo con Argelia sigue sumido en un difícil proceso de negociación, sin que se haya firmado todavía), y d) los progresos en las reformas del marco regulatorio y los programas de ajuste estructural, Marruecos parece ser el país que más probabilidades tiene de convertirse en polo de atracción de las inversiones en toda la región.

En particular, la región mejor situada parece ser el eje económico Kenitra-Rabat-Casablanca, que cuenta con dos grandes puertos (Kenitra y Mohammedia), un importante centro financiero (Casablanca), un cierto tejido industrial (Casablanca concentra por sí sola el 40% de las plantas manufactureras de Marruecos) y la realización del proyecto de construcción de una nueva autopista a lo largo de la costa mediterránea que atraviese las provincias del norte marroquí (desde Tánger hasta Uxda, en la frontera con Argelia) que conectará ese eje con los otros dos países de la región (financiada en parte con fondos europeos).

Por supuesto, esta evaluación preliminar no sustituye la necesaria investigación pormenorizada de las posibles pautas de distribución espacial de la IED dentro de una eventual zona de libre comercio magrebí, que debe tenerse en cuenta en cualquier análisis de esta cuestión. Eso sí, aporta un nuevo elemento explicativo para entender los intereses y actitudes de cada uno de los países de la región ante la integración comercial intramagrebí.

3.3 Una Asociación para la inversión

Pero hoy en día atraer IED exige algo más que crear las condiciones adecuadas para su rentabilidad. En un entorno internacional sumamente competitivo, es necesario adoptar medidas de promoción activa, y la Asociación Euromediterránea ofrece el canal adecuado para hacerlo. Pero para ello es necesario dotarla de contenido a este respecto, lo que hasta ahora no se ha hecho. Aunque los Acuerdos Euromediterráneos hacen referencia al derecho de establecimiento (es decir, a la libertad de IED) de las empresas en términos generales, no existe ningún compromiso ni plazo concreto a este respecto (de hecho, se trata de una cuestión que deberá ser decidida por los Consejos de Asociación bilaterales). En la misma línea, los Acuerdos Euromediterráneos no establecen tampoco el trato nacional a los

inversores extranjeros[24]. Esto significa que no cabe esperar ninguna mejora adicional del entorno para la inversión de la Asociación Euromediterránea como tal más allá del "anclaje" de las reformas económicas al que ya se ha aludido (cuyos efectos básicamente ya se han agotado). Para compensar esta laguna, se necesita un nuevo enfoque de la cuestión de la promoción de inversiones en el marco de la Asociación Euromediterránea, convirtiéndola en una auténtica "Asociación para la inversión".

Aun que parece existir conciencia de ello (véase, por ejemplo, la Conferencia sobre inversión de Londres de marzo de 1997, la Conferencia sobre mercados de capitales de Londres de marzo de 1998 y la Conferencia Euromediterránea sobre inversiones de Lisboa de marzo de 2000), hasta ahora ha tenido una dimensión más que nada declarativa, cuando lo que se necesitan son compromisos políticos y medidas estructurales que contribuyan a canalizar la IED hacia los países del Maghreb. Algunas acciones concretas posibles que ciertamente contribuirían a promover a los países del Maghreb como destinos atractivos para la IED y a facilitar una movilización eficaz de ésta serían las siguientes:

- confianza: desarrollar la dimensión política y de seguridad y los aspectos culturales y sociales de la Asociación Euromediterránea como medio para impulsar la estabilidad política, aumentar la transparencia y fortalecer la independencia de los sistemas judiciales de los países del Sur y del Este del Mediterráneo;

- financiación: la creación de un Banco de Desarrollo Euromediterráneo (en la misma línea del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo) que financiaría proyectos de capital de riesgo, actuaría como centro de difusión de información y apoyaría los proyectos de inversión (una idea que ya se contempló cuando se estaba negociando la Asociación Euromediterránea, pero que finalmente no consiguió movilizar los recursos necesarios);

- información y promoción: la organización de una conferencia periódica dedicada específicamente a las inversiones en el Maghreb bajo los auspicios de la UE y la optimización de las bases de datos sobre inversiones que ya existen;

- garantía: la creación de una Agencia de Garantía de Inversiones Euromagrebí

[24] Véase la Tabla 1. Tal y como señalan Hoekman y Djankov (1995, pp. 20-21), ambos son elementos centrales de los Acuerdos Europeos firmados entre la UE y los países de Europa Central y Oriental. El NAFTA también contempla un "completo sistema de normas y obligaciones en materia de inversión extranjera" (Lahouel 1999, p. 17).

que cubra los riesgos no comerciales de los inversores europeos en la región[25];

- planificación: elaborar una lista de control de los obstáculos a la IED y de las acciones que deben llevar a cabo los países socios del Maghreb en este ámbito (una especie de "mapa de carreteras" similar al que se elabora para los países candidatos a la adhesión a la UE) con plazos concretos y revisiones periódicas.

Sin lugar a dudas, estas medidas contribuirían a mejorar el entorno para la IED en los países del Maghreb y, por tanto, a avanzar hacia el escenario B en el Gráfico 1.

4. CONCLUSIONES

En cualquier caso, la lógica del actual proceso de Asociación Euromediterránea conduce a una intensificación de la competencia para atraer inversiones extranjeras entre los tres países del Maghreb mediante la oferta de ventajas de localización (exenciones fiscales, concesiones arancelarias, libre transferencia al extranjero de los dividendos y de divisas, energía barata, flexibilización de la legislación laboral, etc.).

En este contexto, en el futuro previsible sólo Túnez, en toda la región, parece capaz de ofrecer una combinación competitiva de cierta estabilidad sociopolítica y un entorno jurídico seguro (es decir, bajo riesgo), niveles adecuados de salarios, cualificaciones y productividad (es decir, elevada rentabilidad) y, por tanto, el potencial de avanzar hacia una IED de mayor calidad en sectores de mayor valor añadido, lo que eventualmente podría conducir a un proceso sostenido de industrialización y a su integración en las cadenas de valor de las compañías multinacionales. De hecho, de acuerdo con los datos oficiales las empresas extranjeras concentran ya una tercera parte de las exportaciones tunecinas.

Por su parte, Argelia no parece en condiciones, en las presentes circunstancias, de atraer volúmenes significativos de inversión extranjera, si se excluye la que siga generando la explotación de las oportunidades en el sector del petróleo y el gas y las operaciones puntuales de privatización de grandes empresas públicas o la concesión de servicios públicos como la segunda licencia de telefonía GSM prevista para el 2002.

Esto parece conducir a un horizonte de inversiones en el Maghreb en el que Argelia

[25] Véase Sabkani (1998, p. 22) para más detalles sobre una propuesta de creación de una Agencia de Garantía de Inversiones Euroárabe y otras medidas para la creación de un espacio financiero euromediterráneo.

se configura como central energética de la región (y de toda Europa suroccidental), Marruecos opta a convertirse en polo de inversión para la IED orientada a la captación de los mercados de la región (siempre y cuando se avance en la integración económica entre ellos) y Túnez deberá profundizar en su estrategia competitiva como localización atractiva para la IED en busca de eficiencia de empresas que busquen una mano de obra barata y relativamente cualificada próxima al mercado europeo para integrarla en sus cadenas de producción a escala mundial (o al menos a escala europea). Este perfil parece verse corroborado por el Report on Africa Competitiveness (2000), que pone de manifiesto que Túnez es el país más competitivo del continente, mientras Marruecos ocupa una prometedora quinta plaza (y el primer lugar del ranking por lo que respecta a las mejoras experimentadas entre 1996 y 1999). Argelia quedó discreta y significativamente fuera del informe.

Las implicaciones de política de una situación como esta son las siguientes. A nivel nacional, teniendo en cuenta lo que se ha dicho antes sobre los determinantes de la IED, la primera recomendación para cualquier país del Maghreb debe ir en el sentido de invertir en recursos capaces de atraer IED, a saber, capital humano (en particular, el bajo nivel educativo de la mano de obra marroquí[26] constituye una de las principales amenazas a sus perspectivas a convertirse en un polo de inversión regional, y Túnez debe poner el énfasis en las cualificaciones de mano de obra si desea que su estructura industrial evolucione hacia procesos de mayor valor añadido) e infraestructuras (en particular, transportes y telecomunicaciones). Igualmente importante, desde este punto de vista, es mantener la credibilidad de las políticas macroeconómicas ortodoxas aplicadas desde finales de los años ochenta y completar la modernización del entorno jurídico y regulatorio (con objeto de hacerlo más atractivo para la inversión). A este respecto, la clave está en la independencia del sistema legal y judicial con respecto a los vaivenes políticos, lo que sólo es posible en sentido estricto en el marco de un proceso de democratización de estas sociedades.

En todo caso, la estabilidad política y social es otro factor clave para la IED (y, en el caso de Argelia, seguramente sea lo que explica los exiguos flujos de IED), pero se trata de una variable sobre la cual el grado de control de las autoridades nacionales es a menudo reducido, pues precisamente es la propia naturaleza de los regímenes gobernantes la que se encuentra en la base de esa inestabilidad. Con todo, una recomendación evidente consiste en fortalecer las redes de seguridad social y dar prioridad a la lucha contra la pobreza -lo que podría ser incompatible con los programas de ajuste estructural permanente-, ya que ello socavaría el caldo de

[26] El analfabetismo afecta al 57% de la población adulta (Banco Mundial 1999). Para un análisis de la situación social en Marruecos, véase Martín (2000).

cultivo social y político de los grupos islamistas radicales y contribuiría a paliar las consecuencias sociales negativas esperadas de la ZLCEM, reforzando su viabilidad política.

Por último, puesto que los bajos niveles de inversión extranjera se han visto más que compensados por el volumen de la fuga de capitales (especialmente en Marruecos y en Argelia), nada parece más lógico que promover la repatriación de los capitales nacionales depositados en el extranjero: el Banco Mundial ha estimado que el stock acumulado por la fuga de capitales asciende a 11.000 millones de US$ en total[27]. Estos capitales podrían suponer una contribución muy importante para colmar el déficit de recursos financieros que sufren todos los países de la región.

A nivel regional, los países del Maghreb deberían considerar prioritario promover la integración regional entre ellos con objeto de evitar la consolidación de un sistema de "articulación económica radial" y alcanzar la masa crítica necesaria para atraer IED de "captación de mercados" y aprovechar la acumulación de las normas de origen entre ellos otorgada por la UE. Sin embargo, esto podría dar lugar a economías de aglomeración que favorecieran a un país concreto de la región en detrimento de los demás, lo que podría socavar su propia viabilidad política. Esto, unido a los obstáculos políticos que la integración económica regional ha debido afrontar hasta ahora, sugiere que tal vez sea más realista empezar por pasos más modestos como la liberalización de los intercambios en determinados sectores concretos. En cualquier caso, la eliminación de las barreras de todo tipo al comercio intrarregional (ya sea en el marco de iniciativas bilaterales, regionales o multilaterales -al amparo de la cláusula de nación más favorecida-) será crucial para todos los países de la región si quieren realizar plenamente sus ventajas comparativas latentes.

Por último, dado que un aspecto importante de cualquier proceso de integración económica es el desarrollo de normas y reglas técnicas compatibles (si no comunes), los países del Maghreb no parecen tener ninguna otra alternativa real, a estas alturas, que conformarse con las normas de la UE en este ámbito, por inapropiadas que puedan ser en algunos casos en relación con su nivel de desarrollo. De modo que darían un paso muy importante si se decidieran a adoptarlas de manera expresa y orientaran parte de los programas MEDA hacia proyectos de apoyo a este esfuerzo.

En el marco de la Asociación Euromediterránea, hasta ahora lo conseguido en

[27] Sin embargo, otras estimaciones apuntan a volúmenes mucho más importantes: 37.000 millones de US$ sólo en Argelia según algunas fuentes oficiales, y más de 50.000 millones de US$ en Marruecos según la oposición política, una cifra superior a su PIB.

materia de promoción de la inversión extranjera en los países del Maghreb ha sido más bien poco. Ahora bien, si se tiene en cuenta que la IED será un factor clave del éxito o el fracaso de toda la Asociación, no parece sea descabellado atribuirle un papel central en su diseño. Algunos de los posibles pasos en esta dirección resultan bastante obvios. El volumen de deuda externa en los tres países centrales del Maghreb se ha convertido en una de las principales restricciones para su desarrollo, absorbiendo un volumen demasiado alto de sus recursos financieros. La reciente experiencia en Marruecos pone de manifiesto cómo los programas de reducción de la deuda pueden ser un instrumento útil para canalizar IED hacia determinados sectores, facilitando la llegada de nuevos inversores extranjeros. Esta experiencia debería ampliarse y replicarse en otros países.

Para evitar una perniciosa carrera competitiva para otorgar cada vez más incentivos a la inversión, deberían establecerse determinados mecanismos de coordinación de los incentivos entre los tres países del Maghreb, estableciendo límites máximos (en caso necesario, modulados para los diversos tipos de incentivos y niveles de desarrollo de cada zona, como se hace a nivel comunitario). Esto es algo que beneficiaría a todos los países participantes, reduciendo el coste de atraer la IED que tanto necesitan a cada país.

También hay mucho que hacer en el ámbito de la cooperación institucional de todos los participantes en la Asociación Euromediterránea por lo que respecta a la promoción de inversiones, por ejemplo mediante la creación de una Agencia de Garantía de Inversiones regional, la creación de un mejor sistema de información sobre inversiones para todos los países del Maghreb y una mejor orientación de los fondos de cooperación previstos en la Declaración de Barcelona hacia medidas que impulsen directamente la IED.

Sin embargo, el comportamiento remiso y errático de la IED en los países del Maghreb durante la última década -ese sesgo negativo al que se ha hecho referencia, explicado fundamentalmente por factores culturales y políticos- viene a corroborar las dudas que suscita el análisis económico prospectivo de los factores determinantes de la IED en el Maghreb: la IED en estos países podría disminuir, y no aumentar, como consecuencia de la implantación de la ZLCEM (en un "efecto de desviación de la inversión extranjera"), y en el mejor de los casos su distribución geográfica podría favorecer básicamente a un único "polo de inversión" en la región, en detrimento de todos las demás áreas económicas del Maghreb. Tanto en un caso como en otro, la sustentabilidad macroeconómica y política de la Asociación Euromediterránea podría verse comprometida.

Pero dejando a un lado el hecho de que la insuficiencia de IED podría dar al traste con todo el proyecto de Asociación Euromediterránea, esta situación plantea otra

cuestión de gran calado. Al tambalearse una de las premisas fundamentales del proyecto de librecambio euromediterráneo -la de que la apertura de mercados atraería inversión extranjera-, los países del Maghreb deberían lógicamente buscar estrategias de desarrollo alternativas no basadas en el supuesto seguramente irrealista de que la apertura de mercados, la ortodoxia macroeconómica y el sometimiento a los intereses de los países desarrollados son condiciones suficientes para generar un flujo de inversiones extranjeras en el que fundar un proceso de crecimiento.

Bibliografía

AFRICA COMPETITIVENESS REPORT (2000): World Economic Forum. Davos, Suiza.

BANCO MUNDIAL (2000) *World Development Report 1999-2000*. Oxford University Press.
— (1999) *World Development Indicators 1999.* CD-ROM. Washington.
— (1995) *Claiming the future: choosing prosperity in the Middle East and North Africa,* Washington.

BLOMSTRÖM, M. y KOKKO A. (1997*)*: *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, Working Paper No. 6019, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

COMISION EUROPEA (1998): *Survey on Free Trade and Economic Transition in the Mediterranean*. Bruselas.

DEARDORFF, A.V., BROWN, D.K. y STERN, R.M. (1996): *Some Economic Effects of the Free Trade Agreement between Tunisia and the European Union,* paper presentado en The Egyptian Center for Economic Studies Conference, "How Can Egypt Benefit From a Trade Agreement with the EU?", 26-27 de junio de 1996.

ESCRIBANO, G. y JORDAN, J.M. (1999): "La integración subregional en la ribera sur del Mediterráneo y el Area de Libre Comercio Euromediterránea", en Bacaria, J. y Tovias, A. (eds.), *Librecambio Euromediterráneo,* Icaria/Instituto Catalán de la Mediterrània, Barcelona, España.

FEMISE (2001): *Report on the evolution of structure of trade and investments between the European Union and its Mediterranean Partners.* Disponible en http://www.femise.org

GHESQUIERE, H. (1998): *Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries. IMF Working Paper WP/98/116.* Washington.

GHORBEL, A. (1997): "El Acuerdo de Asociación Euromediterráneo y la Zona de Libre Cambio Túnez-Unión Europea", en *Información Comercial Española* nº 759., pp. 61-75.

HAYOUN, T. (1998): "La inversión extranjera directa en el Maghreb",

en LORCA, A. y ESCRIBANO, G, *Las economías del Maghreb*, Pirámide Economía XXI, Madrid.

HOEKMAN, B. y DJANKOV, S. (1995): *Catching up with Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free initiative.* Paper presentado en la conferencia Liberalization and Foreign Investment, Center for Economics and Econometrics, Bogazici University, Estanbul, 16-18 de septiembre.

JOFFE, G. (1999): *Foreign Investment and the Rule of Law,* EuroMeSCo Papers nº 4.

KEBABJIAN, G. (1995): "Le libre-échange euro-maghrébin: une evaluation macro-économique", *Revue Tiers-Monde* nº 44, octubre-diciembre.

KOWALCZYK, C. y WONNACOTT, R. (1992): *Hub and Spokes, and Free Trade in the Americas.* Working Paper No. 4198. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade.* MIT Press.

LAHOUEL, M. (1999): *Foreign Direct Investment, the Euro-Mediterranean Agreements and Integration between MENA Countries*. Paper elaborado para el Joint OECD Development Centre, The Economic Research Forum and the World Bank Seminar sobre "The Dynamics of New Regionalism in the Middle East and North Africa", Cairo, 6 y 7 de febrero de 1999

LORCA, A. y ESCRIBANO, G. (1998): "La política mediterránea de la Unión Europea. Una aproximación global", en LORCA, A. y ESCRIBANO, G, *Las economías del Maghreb*, Pirámide Economía XXI, Madrid.

MAHJOUB, A. y ZAAFRANE, H. (1999): *La zone de libre-échange euro-méditerranéenne.* EuroMeSCo Papers 5, Lisboa.

MARTIN, I. (2001a): "Elementos para una teoría económica de las zonas de libre comercio entre países desarrollados y países en desarrollo", en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense,* Año XXXIV, pp. 521-547. Real Colegio Universitario "Escorial-Mª Cristina", El Escorial, Madrid.
-- (2001b): "La Asociación Euromediterránea: un proyecto económico frustrado", en *Nación Arabe* nº 43, Año XIV, Invierno 2001, pp. 87-107.
-- (2000): "La economía marroquí: ajuste estructural y migración", en *Nación Arabe* nº 40, Año XIII, Invierno 2000, pp. 91-103.

-- (1999): "La Unión del Maghreb Arabe: un proyecto de integración por hacer", en HERNANDEZ, C. (ed.), *Estructura Económica del Mundo. II. El Maghreb y Oriente Medio*, Real Colegio Universitario "Escorial-Mª Cristina", Madrid.
-- (1998): *Argelia, aproximación económica a la crisis.* Documento de Trabajo nº 5. Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Madrid.

MASINI, J. (1998): "Les délocalisations industrielles: quelles conséquences au nord et au sud de la Mediterránée?", en Sid Ahmed, A. (dir.), *Economies du Maghreb. L'imperatif de Barcelone*, CNRS Editions, París.

MICHALET, C.-A. (1997): "Invéstissements étrangers: les économies du sud de la Méditerranée sont-elles attractives?, *Monde Arabe Maghreb Machrek,* Diciembre.

MONTALVO, A. (1998): "Deuda para el desarrollo: el programa de conversión de deuda en inversiones", en *Economía Exterior nº 3.*

NORTH AFRICA JOURNAL, New York, varias ediciones.

PETRI, P.A. (1997): *The Case of Missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean*, Technical Papers nº 28, OECD Development Centre. París.

REIFFERS, J.L. y TOURRET, J.C. (2000): *Investir dans une Zone de Libre Echange Euromediterranéenne,* Institut de la Méditerranée, Marsella (Francia).

REIFFERS, J.L. y URDY, L. (1999): "Le Partenariat Euro-méditerranéen", en VV.AA., *El Area Euromediterránea de Libre Comercio*, Cuadernos del Centro Español de Relaciones Internacionales nº 5-6, Madrid.

RODRIK, D. (1999): *The New Global Economy and Developing Countries: Making Opennes Work*. Policy Essay No. 24. Overseas Development Council, Washington DC.

RUTHEFORD, T.; RUTSTRÖM, E.E. y TARR, D. (1995): *The Free Trade Agreement between Tunisia and the European Union.* Policy Research Department. Banco Mundial, Washington.
-- (1993) *Morocco's Free Trade Agreement with the European community: A quantitative Assessment*. Policy Research Working Paper 1173. Banco Mundial.

SABKANI, M. (1998): *Euro-Arab and Euro-Mediterranean financial Space*, Les Cahiers du Monde Arabe, Université Catholique de Louvain.

SOULEYMAN, T. (1978): *L'investissement et son influcence sur la production nationale: le cas du Maroc*, INSEA, Rabat.

TAPINOS, G., COGNEAU, D. LACROIX, P. Y DE RUGY, A. (1994) : *Libre-échange et migration internationale au Maghreb*, Fondation Nationale des Sciences Politiques, París.

TOVIAS, A. (1999): "Impacto comercial de las futuras zonas de libre comercio", en Bacaria, J. y Tovias, A. (eds.), *Librecambio Euromediterráneo,* Icaria/Instituto Catalán de la Mediterrània, Barcelona, España.

VENABLES, A. (1999), *Regional Integration Agreements, a Force for Convergence or Divergence?* Banco Mundial.

UNCTAD (1995-2000): *World Investment Report.* Ginebra.

ZAIM, F. y JAIDI, L. (1997): "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos. Marruecos ante los retos de la apertura", en *Información Comercial Española* nº 759, pp. 43-59.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT INTO MAGHREB COUNTRIES IN THE CONTEXT OF THE EUROMEDITERRANEAN PARTNERSHIP: THE MISSING LINK?

Iván Martín

One of the main expected benefits from the establishment of the Euromediterranean Partnership in 1995 between the European Union and 12 Southern and Eastern Mediterranean countries was sizeable increase in foreign direct investment into the latter. Moreover, FDI is a key link for the success of the overall development strategies implemented in those countries in the last 15 years, and to face the economic and social costs of the future Euromediterranean Free Trade Area. However, five years thereafter this FDI increase has not come forward in the Maghreb countries (Algeria, Morocco and Tunisia). The article offers an analytical framework of the drivers of FDI in Maghreb countries which allows us to explore its future evolution within different scenarios. The conclusion is that only market integration between the three countries and proactive FDI-promoting strategies complementing market liberalisation within the framework of the Euromediterranean Partnership could boost FDI levels in the region.