

Balance y perspectivas de la Asociación Euromediterránea Una mirada española

 **Josep Maria Jordà Galduf**

Catedrático de Economía Aplicada
Universitat de València



1. Introducción ¹

En noviembre de 2005 se cumple el décimo aniversario de la Conferencia Euromediterránea de Barcelona que puso en marcha una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea (UE) y los países de la ribera Sur y Este del Mediterráneo. Dicha Conferencia lanzó en 1995 la creación de una Asociación Euromediterránea, con unos ambiciosos objetivos en los ámbitos político, económico y social. En aquellos momentos eran 15 los Estados miembros de la UE y 12 los Países Terceros Mediterráneos (PTM). Hoy la UE ha incorporado a 10 nuevos Estados miembros, entre los cuales figuran precisamente dos de aquellos PTM, Malta y Chipre, mientras que otro país como Turquía se halla en un proceso (presumiblemente largo) de preadhesión. Los otros nueve PTM son los siguientes: Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Israel, la Autoridad Palestina, Jordania, Líbano y Siria. Por su parte, Libia es todavía un mero observador de la Asociación Euromediterránea.

Visto desde España, el proceso de Asociación Euromediterránea constituye algo muy importante: es un proceso que entraña notables retos, pero que ofrece a la vez grandes oportunidades. La economía española ha sacado provecho del proceso de internacionalización experimentado en las pasadas décadas. Sin duda, la mayor apertura internacional alcanzada recientemente, el ritmo de innovación tecnológica y la incorporación de nuevos países en desarrollo al entramado de la globalización han modificado sus ventajas competitivas y están forzando el ajuste y la reconversión de los sectores tradicionales. Ahora bien, si se saben articular las actuaciones y las políticas adecuadas, la Asociación Euromediterránea abre también múltiples posibilidades para España.

¹ Debo al profesor Isidro Antuñano Maruri la elaboración de los cuadros 6 y 10 que aparecen en el texto. Asimismo, quiero hacer constar que el apartado 5 sintetiza un trabajo más amplio realizado en colaboración con el profesor José M^a García Álvarez-Coque. Mi agradecimiento, pues, a ambos profesores por ello.

¿En qué situación se halla el Proceso de Barcelona 10 años después de haberse puesto en marcha? ¿Qué impulso le aporta la Política Europea de Vecindad establecida con motivo de la ampliación de la UE hacia el Este? ¿Qué interés tiene para España la estrategia de Asociación Euromediterránea y cómo se considera la delicada cuestión agraria en la misma? En este artículo se trata de dar una respuesta a estas cuestiones. En el segundo apartado se hace un balance del Proceso de Barcelona y en el tercero se apunta el valor añadido que incorpora la Política Europea de Vecindad. En el cuarto apartado se esbozan las relaciones económicas de España con los PTM y en el quinto se analiza el tratamiento específico de la agricultura en los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos. Finalmente, en el sexto apartado se extraen las principales conclusiones.

2. Situación de la Asociación Euromediterránea

La existencia de unas relaciones especiales entre la UE y los PTM se remonta a los años sesenta, cuando fueron establecidos unos acuerdos comerciales de carácter preferencial entre la Comunidad y algunos de estos países. En los años setenta, la Política Mediterránea de la UE adoptó ya un enfoque más global hacia la región, e incorporó un ámbito de cooperación financiera junto al ámbito comercial. El objetivo de la Política Mediterránea de la UE era contribuir al desarrollo de los PTM. Sin embargo, los resultados alcanzados por dicha política a lo largo de los años setenta y ochenta fueron más bien escasos (Bataller y Jordán, 1995).

Mientras tanto, en la segunda mitad de los años ochenta se produjeron dos hechos de notable importancia al respecto. En primer lugar, la entrada de España y Portugal en la UE (1986), cuyo impacto era muy temido por los países del Magreb (especialmente por Marruecos). En segundo lugar, la caída del muro de Berlín (1989) que puso en marcha los procesos de transición política y económica de los Países de Europa Central y Oriental (PECO). Como es sabido, la UE brindó inmediatamente su apoyo a dichos países, con los que estableció primero unos Acuerdos Europeos de asociación y después activó una estrategia de preadhesión.

Todo lo anterior motivó un replanteamiento de la Política Mediterránea de la UE en los años noventa, que culminó en la propuesta de asociación con los PTM en la Conferencia Euromediterránea celebrada en Barcelona en noviembre de 1995. La Asociación Euromediterránea fue establecida, así, como un contrapeso de la apertura de la UE hacia el Este y para ayudar a los PTM a superar su especial fragilidad política y socioeconómica. Un proyecto, con un doble mecanismo bilateral y regional, que se emprendió entonces con muchas ilusiones y esperanzas, pero que tampoco ha rendido todavía suficientes frutos (Bataller y Jordán, 2000; Jordán y Bataller, 2003).

La Asociación Euromediterránea (o Proceso de Barcelona) se articula en torno a tres capítulos o ámbitos de actuación: 1) el político y de seguridad; 2) el económico y financiero; y 3) el social, cultural y humano. Los objetivos eran y son muy ambiciosos: crear una zona de paz y estabilidad, una zona de prosperidad compartida y una zona de diálogo cultural e intercambio humano.

En el segundo capítulo, correspondiente al ámbito económico, los instrumentos ideados para lograr una zona de prosperidad compartida son fundamentalmente dos: 1) la instauración progresiva de un área de libre comercio con el horizonte de 2010, a partir de unos Acuerdos de Asociación entre la UE y cada uno de los PTM; y 2) el establecimiento de una cooperación financiera adecuada por parte de la UE, a través del programa MEDA, para facilitar las reformas económicas e institucionales de los PTM.

Una parte importante del Proceso de Barcelona ya está siendo aplicado, aunque se avanza con mucha lentitud. Los Acuerdos de Asociación se han negociado con todos los países y en su mayoría han entrado en vigor, incluido el desmantelamiento automático y en tramos anuales de las barreras comerciales (cuadro 1). Pendientes están, sin embargo, las áreas de libre comercio entre los propios PTM, si bien ya se ha puesto en marcha en ese sentido la llamada Iniciativa de Agadir entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania. En los otros ámbitos de carácter no económico del Proceso de Barcelona también se han producido algunos avances, aunque de manera insuficiente. Así, por ejemplo, en la VI Conferencia Ministerial Euromediterránea celebrada en Nápoles en diciembre de 2003 se acordó la creación de la Fundación Euromediterránea para el Diálogo de las Culturas y de la Asamblea Parlamentaria Euromediterránea.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ENTRE LA UE Y LOS PTM

	Conclusión de las negociaciones	Firma del Acuerdo	Entrada en vigor
Marruecos	Noviembre de 1995	Febrero de 1996	Marzo de 2000
Argelia	Diciembre de 2001	Abril de 2002	Pendiente
Túnez	Junio de 1995	Julio de 1995	Marzo de 1998
Egipto	Junio de 1999	Junio de 2001	Junio de 2004
Israel	Septiembre de 1995	Noviembre de 1995	Junio de 2000
Palestina	Diciembre de 1996	Febrero de 1997	Julio de 1997
Jordania	Abril de 1997	Noviembre de 1997	Mayo de 2002
Líbano	Enero de 2002	Junio de 2002	Marzo de 2003
Siria	Octubre de 2004	Octubre de 2004	Pendiente

Fuente: Comisión Europea.

¿Cuál ha sido hasta el momento la repercusión de la estrategia de Asociación Euromediterránea en relación al crucial objetivo de propiciar el desarrollo económico de los PTM y crear una zona de prosperidad compartida? En conjunto, la tasa media de crecimiento anual de los PTM ha sido mayor en el septenio posterior a 1996 (algo más de un 3% en términos reales) que en el septenio anterior (en que no se alcanzó el 3%), producto de un mayor dinamismo en las exportaciones y en la inversión interna. Sin embargo, ello no ha sido suficiente para compensar el crecimiento de la población, ni para frenar el aumento de las tasas de desempleo, ni tampoco aliviar los niveles de pobreza (European Commission 2003 y 2005). En consecuencia, se ha seguido ensanchando la brecha de desarrollo entre las dos riberas del Mediterráneo, produciéndose más flujos migratorios del Sur hacia el Norte (véase el cuadro 2 en que se compara la situación socioeconómica de España con la de los PTM).

CUADRO 2
NIVEL SOCIOECONÓMICO DE ESPAÑA Y LOS PTM (2003)

	Población (millones)	Renta per cápita (dólares)	Índice de Gini
España	41,0.....	16.990 \$.....	32,5
Marruecos	30,1.....	1.320 \$.....	39,5
Argelia	31,8.....	1.890 \$.....	35,3
Túnez	9,9.....	2.240 \$.....	n. d.
Libia	5,6.....	n. d.....	n. d.
Egipto	67,6.....	1.390 \$.....	34,4
Israel	6,7.....	16.020 \$.....	35,5
Palestina	3,4.....	1.110 \$.....	n. d.
Jordania	5,3.....	1.850 \$.....	36,4
Líbano	4,5.....	4.040 \$.....	n. d.
Siria	17,4.....	1.160 \$.....	33,1
Turquía	70,7.....	2.790 \$.....	39,8

Fuente: Banco Mundial.

Nota: El índice de Gini mide el grado de igualdad o desigualdad en la distribución de la renta, y se mueve entre los valores de 0 (igualdad máxima) y 100 (desigualdad máxima).

El establecimiento de la prevista área de libre comercio entre la UE y cada uno de los PTM debe suponer la progresiva desaparición de aranceles y barreras cuantitativas para los productos industriales, mientras que para los productos agrícolas hay unas concesiones comerciales recíprocas que podrán ampliarse en sucesivas negociaciones. Todo ello debería incidir favorablemente en el incremento de los intercambios comerciales entre la UE y los PTM. De hecho, éstos han aumentado en términos absolutos en los últimos años (European Commission, 2005), pero la cuota del conjunto de los PTM en las importaciones y las exportaciones comunitarias se ha modificado muy poco en los últimos diez años, siendo actualmente del orden del 7% y del 10%, respectivamente (Bataller y Jordán, 2005). Justamente lo contrario de lo que se ha producido en el comercio entre la UE y los PECO, que ha aumentado de manera muy notable.

Evidentemente, los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos no se han desarrollado con la misma determinación con que lo hicieron los Acuerdos Europeos de asociación, ni han tenido la misma capacidad de influencia para promover las adecuadas reformas institucionales de los PTM. El programa MEDA de cooperación financiera de la UE con dichos países ha sido a su vez de moderada importancia (cuadro 3). Este programa, después de un funcionamiento muy poco eficaz en el período 1995-1999, mejoró su grado de realización a partir del año 2000, siendo acompañado por la actividad crediticia del BEI que también ha mejorado sustancialmente su operativa en los últimos años (Roselló, 2004).

CUADRO 3
COMPROMISOS DEL PROGRAMA MEDA EN EL PERÍODO 2000-2003
 (Millones de Euros)

Marruecos.....	525,3
Argelia.....	181,8
Túnez.....	306,6
Egipto.....	194,5
Gaza y Cisjordania.....	277,8
Jordania.....	169,4
Líbano.....	55,7
Siria.....	82,7
Programas regionales.....	590,1
Total MEDA.....	2383,9

Fuente: Comisión Europea.

En el balance que se puede hacer del Proceso de Barcelona, diez años después de haberse emprendido éste, el elemento clave ha sido el lento avance que han experimentado los PTM en su proceso de modernización institucional, política y económica. Ha habido, sin duda, un cierto progreso en el fortalecimiento del marco legal, en la liberalización de los intercambios exteriores y en la aplicación de políticas macroeconómicas más estables. Sin embargo, la actividad económica sigue constreñida en dichos países por un inadecuado sistema fiscal, por un marco legal aún débil y por un excesivo e inapropiado intervencionismo de la Administración Pública (European Commission, 2005). Un indicador del lento avance de las reformas lo constituye la percepción de la corrupción en tales países (véase el cuadro 4).

CUADRO 4
PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN (2004)

	Ranking	índice
España.....	23.....	7,1
Israel.....	26.....	6,4
Jordania.....	37.....	5,3
Túnez.....	40.....	5,0
Siría.....	73.....	3,4
Egipto.....	78.....	3,4
Marruecos.....	80.....	3,2
Turquía.....	81.....	3,2
Argelia.....	97.....	3,2
Líbano.....	98.....	2,7
Libia.....	110.....	2,7
Palestina.....	111.....	2,5

Fuente: *Transparency International.*

Nota: *El país percibido como menos corrupto en el mundo (el nº 1 en el ranking) es Finlandia con un índice de 9,7, y el percibido como más corrupto (el último en el ranking) es Haití con un índice de 1,5.*

Como consecuencia de todo ello, los PTM han tenido muy poco éxito en atraer inversión extranjera directa (IED), en contraste con el fuerte flujo de la misma que han atraído los PECO. Los datos parecen revelar una cierta mejora en los últimos años (cuadro 5), especialmente en los países del Magreb (dejemos aquí de lado el caso de Israel). Aún así, los países del sur del Mediterráneo continúan siendo una región marginal desde el punto de vista de los intereses de los inversores en el

extranjero. En efecto, a pesar del reciente aumento en su ponderación mundial, el Norte de África se encuentra muy por debajo, en cuanto a la recepción de IED, de los PECO, de América Latina y sobre todo del Sureste asiático (donde destaca poderosamente China).

CUADRO 5
FLUJOS NETOS DE IED EN LOS PTM
 (Promedios anuales en millones de dólares)

	1992-1995	1996-1999	2000-2002	2003
Marruecos	521.....	655.....	1096.....	2279
Argelia	8.....	385.....	911.....	634
Túnez	546.....	438.....	687.....	584
Egipto	702.....	1377.....	797.....	237
Israel	746.....	1916.....	3012.....	3745
Jordania	6.....	211.....	88.....	379
Líbano	13.....	170.....	268.....	358
Siria	120.....	129.....	233.....	150

Fuente: UNCTAD y Banco Mundial.

España individualmente sigue absorbiendo aproximadamente cinco veces más IED que el total del Norte de África (véase el cuadro 6). Pese a los cambios en la coyuntura económica y financiera mundial, España continúa siendo un país de elevada atracción para la IED, si bien al mismo tiempo crece de manera muy apreciable la inversión española en el exterior. De hecho, durante el año 2004 la entrada de capital extranjero en España para la compra de empresas o inversión en nuevas producciones sufrió un pronunciado descenso respecto a 2003 (pasando de 22.705 millones de euros a 7.928), mientras que las salidas de capital español para invertir en el exterior aumentaron notablemente (pasando de 20.709 millones de euros a 33.806).

CUADRO 6

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA**(Millones de dólares corrientes y %)**

	Total mundial	Norte de África	%	España	%
Media 1992-97	310.879.....	1.926.....	0,6.....	8.615.....	2,8
1998	690.905.....	2.904.....	0,4.....	11.797.....	1,7
1999	1086.650.....	3.032.....	0,3.....	11.578.....	1,1
2000	1387.953.....	2.918.....	0,2.....	37.523.....	2,7
2001	817.574.....	5.490.....	0,7.....	28.005.....	3,4
2002	678.751.....	3.631.....	0,5.....	35.908.....	5,3
2003	559.576.....	5.784.....	1,0.....	25.625.....	4,6

Fuente: UNCTAD (2004): *World Investment Report*, 2004.

3. El impulso de la Política Europea de Vecindad

El 12 de mayo de 2004, pocos días después de realizarse la histórica ampliación de la UE hacia el Este, la Comisión presentó un documento estratégico para fortalecer los vínculos de la Unión con los países vecinos de la Europa Oriental y del Mediterráneo Meridional (Commission of the EC, 2004). Dicho documento define el contenido de una Política Europea de Vecindad cuya meta es lograr que la reciente ampliación de la UE, lejos de establecer nuevas líneas divisorias entre ésta y los países vecinos, sea capaz de extender sus beneficios también sobre estos últimos, propiciando su desarrollo económico y su prosperidad.

La Política Europea de Vecindad incorpora una nueva dimensión a la estrategia seguida hasta ahora en el proyecto de Asociación Euromediterránea, a la vez que pretende realizar todo el potencial existente en dicho proyecto (Jordán, 2004). Por un lado, se trata de hacer frente al temor que sienten los PTM a sufrir un impacto negativo tras la reciente ampliación de la UE. Por otro lado, se trata de apoyar en mayor medida las reformas institucionales, políticas y económicas que resulta imprescindible que acometan los PTM para poder avanzar en su proceso de desarrollo.

Dicha política ofrece una relación privilegiada a los PTM, en el sentido de lograr una participación real de los mismos en la UE ampliada. Tal relación se establecerá sobre la base de un compromiso en torno a unos valores comunes: el Estado de derecho, la buena gobernanza, el respeto de los derechos humanos, el fomento de unas buenas relaciones de vecindad y los principios de una economía de mercado y un desarrollo sostenible. El grado de avance en esa relación especial entre la UE y cada uno de los PTM dependerá de en qué medida tales valores sean efectivamente compartidos.

El método propuesto por la UE para cumplir los objetivos de la Política Europea de Vecindad consiste en definir, junto con cada uno de los PTM, un conjunto de prioridades cuyo cumplimiento les permitirá aproximarse a la UE. Esas prioridades se incorporan a unos Planes de Acción, acordados entre ambas partes, los cuales abarcan tres ámbitos claves relacionados con los tres pilares de la estructura actual de la Unión:

- 1) El diálogo político y de seguridad, que incluye la lucha contra el terrorismo y la proliferación de armas de destrucción masiva, así como los medios para resolver los conflictos regionales.

- 2) Una política de desarrollo económico y social, que ofrece a los PTM la perspectiva de participar en el mercado interior de la UE (a partir de la aproximación de la legislación y la reglamentación), así como en varios programas comunitarios (como educación y formación, investigación e innovación) y una mayor interconexión con la UE (en sectores como la energía, el transporte, el medio ambiente y la sociedad de la información).

- 3) La cooperación en el ámbito de la justicia y los asuntos interiores (que incluye la gestión de fronteras, la migración y la lucha contra el terrorismo, el tráfico de seres humanos, estupefacientes y armas, así como la lucha contra la delincuencia organizada, el blanqueo de dinero y los delitos económicos y financieros).

Los Planes de Acción (que hasta el momento se han presentado para Israel, Jordania, Marruecos, Autoridad Palestina y Túnez) son diferenciados, reflejando la situación específica de cada país y su relación con la UE, sus necesidades, sus capacidades e intereses comunes. El progreso en el cumplimiento de las prioridades establecidas será controlado por ambas partes a partir de los informes elaborados periódicamente por la Comisión. El avance al respecto determinará si se pasa a una próxima fase en que podrían establecerse unos Acuerdos Europeos de Vecindad (que materializarían el carácter privilegiado de la nueva relación) en sustitución, caso a caso, de los actuales Acuerdos de Asociación Euromediterráneos.

La ayuda financiera de la UE a cada uno de los PTM tendrá como punto de referencia los Planes de Acción establecidos. A su vez, a partir de 2007 el programa MEDA será sustituido por un nuevo instrumento financiero, el Instrumento Europeo de Vecindad, que se incluirá en las próximas Perspectivas Financieras 2007-2013 de la UE (las cuales aumentarán la dotación para la cooperación al desarrollo con los PTM). La Política Europea de Vecindad concederá también gran importancia a los programas de cooperación regional y subregional. Asimismo, dicha política animará a los PTM a aprovechar todas las ventajas de la Asociación Euromediterránea respecto al fomento de las infraestructuras (interconexiones y redes, sobre todo energéticas) y el desarrollo de nuevas formas de cooperación entre países vecinos en el Mediterráneo.

En definitiva, la Política Europea de Vecindad va más allá de la actual estrategia de Asociación Euromediterránea. Dicha política atiende a la situación específica de cada país y a su avance en el cumplimiento de determinados objetivos de reforma. Existe el propósito de aumentar el grado de integración entre la UE y cada uno de los PTM, llegando a hacerles partícipes del mercado único (esto es, del libre movimiento de bienes, servicios, personas y capitales) en tanto en cuanto los mismos aproximen su marco normativo al de la Unión. Tal política incrementa la cooperación financiera a los PTM y les ofrece la posibilidad de participar en programas y políticas claves de la UE. Todo ello para apoyar las reformas institucionales de dichos países y propiciar su desarrollo económico.

4. Relaciones económicas de España con los Países Terceros Mediterráneos

¿Qué importancia tiene el área mediterránea para España y qué interés le merece, en consecuencia, la estrategia de la UE hacia la región? En este apartado se trata de responder, si quiera someramente, a esta cuestión, aludiendo a los intercambios comerciales, a la relevancia del turismo y a los flujos de inversión, y en el siguiente apartado nos centramos en el tema agrario. Tal como se apuntaba al principio, el nuevo escenario de relaciones euromediterráneas depara muchas oportunidades a la economía española, aunque le plantea también no pocas exigencias de ajuste, por lo que habrá que prepararse convenientemente al respecto.

Para empezar, ¿cuál es la relación comercial de España con los PTM y cómo ha evolucionado la misma en el marco de la Asociación Euromediterránea? En conjunto, los PTM desempeñan un importante papel como destino de las exportaciones españolas. En 2004 un 5,4 % de las mismas se dirigía a dichos países (cuadro 7), lo que comportaba un cierto incremento respecto al año anterior y precedentes. En cuanto a las importaciones españolas procedentes de los PTM, éstas han mostrado también un importante aumento en los últimos años y en 2004 representaban un 5,3% del total (cuadro 8).

CUADRO 7
IMPORTANCIA DE LOS PTM COMO DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
 (% sobre el total)

Ranking (2004)	2003	2004
9. Turquía.....	1,26.....	1,83
11. Marruecos.....	1,37.....	1,47
27. Egipto.....	0,26.....	0,51
28. Argelia.....	0,55.....	0,51
33. Túnez.....	0,38.....	0,38
34. Israel.....	0,42.....	0,36
63. Líbano.....	0,14.....	0,10
70. Siria.....	0,09.....	0,08
71. Libia.....	0,09.....	0,08
74. Jordania.....	0,08.....	0,08
Total PTM.....	4,64.....	5,40

Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 8
IMPORTANCIA DE LOS PTM COMO DESTINO DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

Ranking (2004)	2003	2004
13. Argelia.....	1,52.....	1,39
17. Turquía.....	0,97.....	1,19
21. Libia.....	0,98.....	0,96
22. Marruecos.....	0,87.....	0,92
42. Israel.....	0,29.....	0,27
48. Túnez.....	0,19.....	0,24
51. Egipto.....	0,17.....	0,20
60. Siria.....	0,06.....	0,14
125. Jordania.....	0,01.....	0,01
129. Líbano.....	0,01.....	0,01
Total PTM.....	5,07.....	5,30

Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

Marruecos, el país más cercano, es un importante socio comercial para España. En 2004, dicho país ocupaba el 11º puesto en el ranking de países clientes y el 22º en el de países proveedores. Al mismo se destinan cerca de un 1,5% de las exportaciones españolas y del mismo proceden casi un 1% de las importaciones, porcentajes ambos que han venido aumentando en los últimos años. Junto a Marruecos, tienen también una notable importancia comercial para España los otros dos países próximos del Magreb: Argelia (que destaca como proveedor de productos energéticos) y Túnez. Los tres países juntos representan el 2,4% de las exportaciones españolas y el 2,6% de las importaciones. En la aplicación de los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos, la UE se ha abierto más rápidamente a las importaciones de dichos países que a la inversa. De hecho, el desarme arancelario para las importaciones manufactureras de la UE comenzó en Túnez en 1998 y en Marruecos en 2000, mientras que aún se halla pendiente en Argelia.

En el otro extremo del Mediterráneo, Turquía se ha constituido ya en el primer socio comercial de España en la región, ocupando el 9º lugar en el ranking de países clientes y el 17º en el de países proveedores. Al mismo se destina el 1,8% de las exportaciones españolas y del mismo procede el 1,2% de las importaciones. La evolución de las relaciones comerciales de España con Turquía ha sido muy rápida, al amparo del acuerdo de unión aduanera que entró en vigor entre la UE y Turquía en 1996, y cabe esperar que se intensifiquen aún más dichas relaciones conforme avancen las negociaciones de adhesión turcas con la UE. Por otra parte, al margen de Turquía, otros dos importantes socios comerciales de España en el Mediterráneo oriental son Egipto e Israel (al primero se dirige en torno a un 0,5% de las exportaciones españolas y al segundo cerca de un 0,4%, mientras que del primero procede un 0,2% de las importaciones españolas y del segundo casi un 0,3%).

Como complemento de las relaciones comerciales, el cuadro 9 ofrece una visión comparada de la importancia de España y los PTM en el turismo mundial. Según puede observarse en el mismo, España mantiene consolidada una segunda posición en el ranking mundial, tanto por el número de turistas que le visitan como por los ingresos generados por los mismos. A una cierta distancia le sigue Turquía, y a una distancia algo mayor aparecen Egipto, Marruecos, Túnez e Israel.

CUADRO 9
IMPORTANCIA TURÍSTICA DE ESPAÑA Y LOS PTM (2003)
 (% sobre el total del mundo)

Ranking por ingresos	Ranking por número de turistas
2. España.....7,98	2. España.....7,56
9. Turquía.....2,52	13. Turquía.....1,92
27. Egipto.....0,88	23. Egipto.....0,83
38. Marruecos.....0,62	26. Túnez.....0,74
46. Israel.....0,39	29. Marruecos.....0,66
52. Túnez.....0,30	45. Jordania.....0,23
52. Túnez.....0,30	55. Israel.....0,15
	56. Líbano.....0,15

Fuente: Organización Mundial del Turismo (OMT).

Por último, para acabar esta breve mirada a las relaciones económicas de España con los PTM, cabe aludir a la Inversión Extranjera Directa española en dichos países. Las estadísticas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España muestran que los PTM se han mantenido en porcentajes iguales o inferiores al uno por ciento del total de la IED española en el transcurso de la última década, aunque en términos absolutos se observa una tendencia creciente. Solamente en 2003 se superó significativamente el uno por ciento, debido a una gran inversión española en el sector tabaquero de Marruecos. Los PTM receptores de la IED española son los que aparecen en el cuadro 10, donde puede observarse que tan sólo Marruecos y Turquía, además de Egipto en 2003, presentan cifras de alguna significación.

CUADRO 10
INVERSIONES ESPAÑOLAS EN LOS PTM
 (Millones de euros)

	2001	2002	2003
Marruecos.....	28,86.....	93,98.....	1.540,84
Argelia.....	0,25.....	0,12.....	---
Túnez.....	3,93.....	4,15.....	0,15
Libia.....	---	4,50.....	4,54
Egipto.....	6,61.....	0,71.....	213,53
Israel.....	8,06.....	---	5,71
Autoridad Palestina.....	---	---	---
Jordania.....	---	---	---
Líbano.....	---	---	---
Siria.....	---	---	---
Turquía.....	27,54.....	52,84.....	15,67

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Es evidente, pues, que el peso de los PTM en el total de la inversión extranjera directa española es muy reducido y volátil, si bien se está produciendo un aumento sensible en los últimos años. Los sectores económicos en los que se concentra el grueso de la IED de España en la región, tal como señala Isidro Antuñano en su colaboración en este monográfico, son los de telecomunicaciones, productos alimenticios y bebidas, producción y distribución de energía eléctrica y gas, fabricación de productos minerales no metálicos e industria del tabaco. Recientemente se añade a estos sectores la inversión en actividades de saneamiento público, centrada en la acometida y saneamiento de aguas.

5. La agricultura en los Acuerdos de Asociación Euromediterránea

La agricultura, y en especial el sector de frutas y hortalizas, ha sido y continúa siendo uno de los ámbitos más conflictivos en las relaciones de la UE con los PTM (Jordán, 2001). Hay una cierta confrontación entre las aspiraciones que tienen dichos países de que sus exportaciones puedan aumentar e impulsar el crecimiento económico, y los temores que sienten los agricultores españoles de que una mayor competencia internacional amenace su propia supervivencia. En este apartado se trata de analizar los efectos que ha tenido hasta el momento una liberalización parcial de los intercambios agrícolas en la región, y reflexionar sobre los retos y las oportunidades que presenta la

posibilidad de avanzar más en dicha liberalización en el marco de los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos (García y Jordán, 2005).

Sin duda, la PAC no protege de igual modo a los diferentes sectores de la agricultura europea (Reig, 2005). Las frutas, las hortalizas y otros productos de la llamada agricultura mediterránea tienen, en general, unos niveles de apoyo mucho menores que los sectores de la llamada agricultura continental, y éste es uno de los argumentos esgrimidos habitualmente por los hortofruticultores españoles para oponerse a cualquier intento de liberalización comercial de la UE respecto a las importaciones procedentes de los PTM.

Sin embargo, en dichos países todavía domina una agricultura tradicional centrada en los cereales y la ganadería extensiva (ovina y caprina). La dependencia alimentaria de productos básicos continúa siendo un problema importante en los PTM, aunque se han realizado notables esfuerzos para reducirla. La producción agrícola ha venido aumentando en los últimos años, pero su evolución observa grandes fluctuaciones en función de las condiciones climáticas. Las sequías intermitentes inciden en la producción de cereales y la cabaña ganadera, afectando gravemente al crecimiento económico y al bienestar general de la región.

El problema de la dependencia alimentaria de los PTM revela, en buena medida, el lento avance en la modernización de su agricultura tradicional. Ahora bien, en contraste con ello, la agricultura de regadío se ha mostrado más dinámica y se ha orientado en buena medida a la exportación. Los PTM se mueven, así, entre la necesidad de aprovechar sus ventajas comparativas en la producción y exportación de frutas y hortalizas, y la necesidad de impulsar su agricultura tradicional para poder reducir su grado de dependencia alimentaria.

Las exportaciones agrarias de los PTM han recibido desde hace décadas un trato de favor en el contexto de la Política Mediterránea de la UE, aunque siempre con notables restricciones. Así, en los años setenta la UE otorgó ciertas ventajas arancelarias a los productos agrícolas procedentes de los PTM, pero constreñidas en muchos casos a determinados calendarios, contingentes y precios de importación mínimos. Tras la incorporación de España y Portugal a la UE, ésta asumió el compromiso de mantener las corrientes tradicionales de exportación agraria de los PTM a los mercados comunitarios, cuantificándose éstas para los diferentes productos (cítricos, tomates, patatas tempranas, aceite de oliva, vino, etc.).

Para alcanzar dicho objetivo, se eliminaron gradualmente los derechos arancelarios y se redujeron los precios de entrada mínimos aplicables a esas “cantidades tradicionales”. Posteriormente, la UE fue mejorando el acceso al mercado comunitario de las exportaciones procedentes de los PTM mediante el aumento de la cuantía de los contingentes agrícolas liberalizados. Y ahora, un gran reto del Proceso de Barcelona es incorporar la liberalización agrícola a

los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos, ya que dicho capítulo se halla todavía sometido a bastantes restricciones que resultan muy poco admisibles a los PTM. En efecto, mientras tales Acuerdos contemplan una liberalización comercial progresiva para los productos manufacturados, en el ámbito agrario la estrategia seguida ha sido incluir una serie de concesiones agrícolas recíprocas y fijar el compromiso de negociar posteriormente mayores concesiones producto por producto.

Las exportaciones agrarias de los PTM a la UE están ciertamente especializadas en frutas y hortalizas frescas y en transformados de estos productos. El mercado comunitario es el destino principal de las exportaciones hortofrutícolas de la mayoría de los PTM, por lo que dichos países dependen enormemente de su capacidad de acceso al mismo. Una reivindicación constante de los PTM ha sido, pues, que aumentaran los contingentes arancelarios liberalizados para sus exportaciones de frutas y hortalizas a la UE, con la resistencia al respecto por parte de los hortofruticultores europeos.

¿Hasta qué punto las concesiones comerciales otorgadas hasta ahora por la UE a las importaciones de frutas y hortalizas procedentes de los PTM han comportado una desestabilización de los mercados comunitarios de tales productos y han afectado negativamente a los intereses de los agricultores españoles? La experiencia de los últimos veinticinco años no indica que las preferencias comerciales se hayan traducido en un gran impulso de la dinámica exportadora de los PTM, sino en todo caso en el mantenimiento de los flujos comerciales tradicionales de estos países a la UE.

Los datos de producción y exportación de cítricos en el conjunto de la Cuenca Mediterránea ilustran esta evolución. En el transcurso de las dos últimas décadas (y particularmente desde su integración en la UE), España ha aumentado enormemente su capacidad productiva de cítricos. En el mismo período se ha incrementado también la producción de cítricos en algunos PTM (como Egipto y Marruecos), pero en mucha menor medida que en España. En cuanto a las exportaciones cítricas, se ha dado un gran crecimiento de las españolas, mientras aumentaban ligeramente las egipcias y se hallaban prácticamente estancadas las marroquíes. Estas últimas no han superado en ningún momento los contingentes de exportación liberalizados. En 1986, España representaba el 49% del volumen total de cítricos exportado por los países de la Cuenca Mediterránea, y en 1993 este porcentaje superó ya el 56%, porcentaje que aún se ha elevado un tanto en la primera mitad de la década actual.

En cuanto al resto de las frutas y hortalizas, es cierto que las exportaciones marroquíes de tomates y patatas han tendido a superar en numerosas ocasiones los contingentes liberalizados, pero las exportaciones españolas han seguido aumentando al mismo tiempo. En diez años se ha duplicado en España la producción de tomate entre octubre y diciembre, lo que ha contribuido a agravar el problema de saturación del mercado en este producto.

La evidencia de las cifras contenidas en el Cuadro 11, relativas al caso marroquí, permite alejar el miedo existente en España a incorporar en mayor medida la agricultura al área de libre comercio euromediterránea. Recordemos que en sus intercambios agroalimentarios con la UE, Marruecos es a la vez un importador neto de productos alimentarios básicos (cereales, aceite vegetal, azúcar, carne, productos lácteos) y exportador de frutas y hortalizas (en fresco o transformadas). En el nuevo acuerdo de concesiones comerciales agrarias alcanzado en diciembre de 2003, la UE consiguió ampliar sensiblemente los contingentes arancelarios de sus exportaciones destinadas a Marruecos, mientras que Marruecos consiguió una mejora en el contingente de tomate exportado a la UE.

Como puede observarse en el cuadro, en el período 2000-2002 las exportaciones agrarias de Marruecos estuvieron lejos de cubrir los contingentes establecidos por la UE para la mayoría de los productos, con la excepción del calabacín y el tomate. Todo ello, como decíamos, disipa bastante el temor existente en España a una avalancha de las exportaciones agrarias de los PTM si avanza el proceso de liberalización comercial agraria entre la UE y dichos países.

CUADRO 11
**PRINCIPALES EXPORTACIONES AGRARIAS DE MARRUECOS
Y CONTINGENTES ARANCELARIOS EN LA UE**

	Contingentes arancelarios acordados en 1996	Exportaciones a la UE (Tn) Prom. 2000-2002	Cobertura de los contingentes	Contingentes arancelarios acordados 2002	Aumento de los contingentes
Patatas	120.000.....	48.004.....	40.....	120.000.....	0
Tomates	128.727.....	162.890.....	97.....	200.000.....	31.343
	186.828			220.000	
Calabacín	5.600.....	13.427.....	240.....	20.000.....	14.400
Naranjas	340.000.....	154.372.....	51.....	300.000.....	-40.000
Mandarinas	168.000.....	85.600.....	57.....	Sin límite.....	---
Clementinas	110.000.....	71.140.....	65.....	130.000.....	20.000
Albaricoques almibar	Sin límite.....	11.868.....	---	10.000.....	---

Fuente: *Jaso (2004).*

Una apertura comercial recíproca tenderá a comportar un incremento de los flujos comerciales en ambos sentidos, Norte-Sur y Sur-Norte, y a generar nuevas oportunidades para los actores de las dos riberas del Mediterráneo. Ahora bien, son patentes también los costes sociales que entraña dicha apertura por los ajustes requeridos en los sectores y territorios menos competitivos, tanto en el Norte

como en el Sur del Mediterráneo. Todo ello obliga a modular en el tiempo el proceso de apertura y aplicar a su vez otras políticas de acompañamiento que atenúen los costes sociales.

Así, aunque los PTM tienen interés en mejorar el acceso de sus exportaciones agrícolas a la UE, por su parte se muestran resistentes a abrirse ellos mismos a las importaciones comunitarias. En el caso de la UE, los sectores potencialmente ganadores por una mayor apertura comercial con los PTM son la industria en general, el transporte y los servicios, además de la exportación de productos agrarios continentales. Por el contrario, los sectores potencialmente perdedores son los relativos a la producción de frutas y hortalizas, ya que existe una marcada coincidencia en las épocas del año en las que los PTM pueden ofrecer sus productos con los períodos de producción de España y el resto de la Europa mediterránea.

La ampliación progresiva de los contingentes arancelarios, tras la sucesiva revisión de los Acuerdos de Asociación, irá impulsando los intercambios en productos perecederos cuya comercialización se concentra en determinadas épocas del año. En la actualidad, aunque las concesiones otorgadas no han implicado aún grandes flujos comerciales, han aparecido ya ciertos problemas de saturación en los mercados comunitarios.

Resulta innegable que algunos mercados de productos perecederos se ven afectados por problemas puntuales de sobreproducción. Sin embargo, muchos de los problemas de saturación de los mercados no son consecuencia directa del Proceso de Barcelona, sino de la propia estrechez de las campañas de comercialización y de la falta de adaptación de los productores hortofrutícolas a las nuevas tendencias del consumo y la distribución.

Existen factores de amenaza a la producción hortofrutícola comunitaria quizá más graves que las concesiones comerciales a los PTM. Las restricciones sobre los factores productivos (recursos hídricos, mano de obra, minifundismo) deberían requerir cada vez más atención por parte de la política de estructuras de la UE y de sus Estados miembros meridionales, al igual que la necesidad de mejorar la organización del sector y su modelo de producción.

Mediante el cierre de sus mercados, la UE difícilmente contribuye a que los países en desarrollo puedan salir de su trampa de pobreza. Ahora bien, no resulta evidente que los PTM puedan explotar inmediatamente las ventajas comerciales implicadas en una apertura sustancial de los mercados hortofrutícolas europeos. Por un lado, el fenómeno de la inmigración ha podido contener los costes laborales en algunas zonas productoras del Sur de Europa. Por otro lado, el liderazgo tecnológico en el sector hortofrutícola europeo puede ser mantenido sobre la base de una ventaja basada en aportar valor añadido al producto a través de la calidad, la organización comercial, la logística y las tecnologías de cultivo y post-cosecha. Así pues, un mayor acceso a los mercados de la UE se convierte en una condición necesaria para el éxito exportador de los PTM, pero no es una condición

suficiente. El éxito exportador sólo resultará de una adaptación de la producción a las especificaciones de la distribución en la UE, cada vez más orientadas a implantar sistemas de calidad y buenas prácticas agrícolas.

La deslocalización de la producción hacia el Sur del Mediterráneo no debería representar un problema a largo plazo para España, en la medida en que su economía hortofrutícola se reorienta hacia actividades que incorporen un mayor valor añadido y sean intensivas en tecnología. En el largo plazo, el propio sistema agroindustrial de las regiones mediterráneas españolas se vería beneficiado de la exportación de tecnología y servicios a los PTM y la integración de todo el sistema agroalimentario mediterráneo en los mercados hortofrutícolas europeos. Sobre todo en un período de previsible expansión del mercado tras la ampliación hacia el Este de la UE, la cual puede suponer una fuente de oportunidades comerciales para las exportaciones hortofrutícolas españolas.

6. Conclusiones

Aunque la estrategia de Asociación Euromediterránea ha logrado hasta el momento algunos resultados positivos, en conjunto se halla lejos de alcanzar los objetivos que la inspiraron y aún la fundamentan. Uno de los elementos clave de su limitado éxito es el lento avance de los PTM en su proceso de modernización sociopolítica. La Política Europea de Vecindad pretende aportar ahora el impulso necesario para que dichos países realicen las reformas institucionales necesarias y puedan avanzar en su proceso de desarrollo.

España, por su condición meridional y mediterránea, es uno de los países europeos que mayor interés pueden tener en el éxito de la estrategia Euromediterránea, tanto desde el punto de vista geoestratégico como económico. El progreso de la ribera sur del Mediterráneo puede apoyar el propio desarrollo de España y convertirle en un país menos periférico en el contexto de una UE ampliada. De hecho, ya se ha producido un avance en las relaciones económicas de España con los países de la región y éstas tenderán a intensificarse progresivamente según mejore la situación socioeconómica de dichos países.

El proceso de creación de un área de libre comercio Euromediterránea es lógico que incorpore también, tarde o temprano, una liberalización de los intercambios agrícolas. Si España y los otros países europeos tienen en la actualidad una ventaja comparativa en numerosos sectores industriales y en la propia agricultura continental, Marruecos y los otros PTM la tienen en algunos productos hortofrutícolas.

Ahora bien, se han de modular convenientemente en el tiempo los ritmos de apertura de los mercados y se debe compensar adecuadamente a los colectivos sociales que resulten afectados por el proceso de liberalización comercial agraria. Estas ayudas habrían de orientarse al apoyo del ajuste estructural del sector hortofrutícola, siendo urgente la puesta en marcha de un plan para la mejora de las estructuras productivas y comerciales del sector.

En la era de la globalización económica, la competencia que experimenta la hortofruticultura española no viene tan sólo del área mediterránea, sino de distintas partes del mundo. Por esta razón, habría que analizar las posibilidades que ofrece una cooperación hispano-mediterránea en este sector. Sin duda, hay potenciales campos de cooperación en la transferencia de tecnologías, en la gestión de la oferta y las estrategias comerciales (buscando una adecuada diversificación de productos y mercados) e incluso en la gestión del agua y en la política de desarrollo rural.

En definitiva, hay que hallar una solución al problema de la distribución de los beneficios y los costes en la creación de un área de libre comercio Euromediterránea. Hoy en día el sistema agroalimentario genera más puestos de trabajo en actividades relacionadas con la industria, el comercio y el transporte que en la propia actividad primaria, y es ese proceso integrado el que hay que considerar en conjunto. La ampliación de la UE hacia el Este abre también múltiples oportunidades para el conjunto de la agricultura mediterránea. En ese sentido, la cooperación entre las dos riberas del Mediterráneo (y en concreto de España con el Norte de África) puede mejorar la capacidad de organización del sector hortofrutícola y aprovechar en mayor medida dichas oportunidades.

Referencias bibliográficas

1. BATALLER, F. y JORDÁN, J. M. (1995): "El Mediterráneo sur y oriental y la Unión Europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 744-745, agosto-septiembre, páginas 111-138.
2. BATALLER, F. y JORDÁN, J. M. (2000): "El Área Euromediterránea: esperanzas, logros y frustraciones del Proceso de Barcelona", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 788, noviembre, páginas 161-177.
3. BATALLER, F. y JORDÁN, J. M. (2004): "La Europa amplia: una nueva noción de Europa tras la ampliación de la Unión Europea", *Cuadernos de Economía*, número 73, enero-marzo, páginas 7-24.
4. BATALLER, F. y JORDÁN, J. M. (2005): "La dimensión exterior de la Unión Europea", en J. M. Jordán Galduf (coordinador) *Economía de la Unión Europea*, Thomson-Cívitas, Madrid.
5. COMMISSION OF THE EC (2004): "European Neighbourhood Policy. Strategy Paper", COM (2004) 373 final, 12 de Mayo.
6. EUROPEAN COMMISSION (2003): "Economic Review of EU Mediterranean Partners", *European Economy*, nº 2, January.
7. EUROPEAN COMMISSION (2005): "10 Years of Barcelona process: taking stock of economic progress in EU Mediterranean partners", *European Economy*, nº 17, April.
8. GARCÍA ALVAREZ-COQUE, J. M. y JORDAN GALDUF, J. M. (2005): "El debate sobre la agricultura en el área euromediterránea", en el libro *La agricultura y la Asociación Euromediterránea: retos y oportunidades*, Instituto Europeo del Mediterráneo (Temed), Barcelona.
9. JASO CORTÉS, G. (2004): "La nueva liberalización del comercio de productos agrícolas entre la UE y Marruecos", *Boletín económico de ICE*, número 2.809, 14-20 de junio, páginas 23-56.
10. JORDAN GALDUF, J. M. (2001): *La agricultura y los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos*, Documentos CIDOB, nº 1, Diálogos Mediterráneos, Barcelona.
11. JORDAN GALDUF, J. M. (2004): "La Política Europea de Vecindad y el desarrollo económico de Marruecos", *Información Comercial Española*, nº 819, diciembre.
12. JORDAN, J. M. y BATALLER, F. (2003): "La (falsa) dicotomía entre la ampliación al Este de la Unión Europea y la asociación con el Mediterráneo", *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, número 8, páginas 27-46.
13. REIG, E. (2005): "La Política Agraria Común", en J. M. Jordán Galduf (coordinador) *Economía de la Unión Europea*, Thomson-Cívitas, Madrid.
14. ROSELLÓ, J. (2004): "La implementación de los nuevos instrumentos financieros en el Partenariado Euromediterráneo", *Anuario del Mediterráneo*, IEMed, Barcelona, páginas 89-91.

