

Una mirada al sur: las relaciones económicas entre España y el norte de África (1995-2007)

A look towards the South: The economic relations between Spain and North Africa (1995-2007)

Encarnación Moral Pajares* y Marta Muñoz Guarasa**

INTRODUCCIÓN

El informe sobre el desarrollo mundial de 2009 del Banco Mundial defiende que las regiones cercanas a los mercados mundiales, como es el caso de los países del norte de África, cuentan con una ventaja intrínseca derivada de su posición geográfica. Aprovechar esta oportunidad exige, no obstante, emprender reformas institucionales que permitan construir vecindades integradas (Banco Mundial, 2009, p. 268), a lo que debe contribuir el Proceso Euromediterráneo¹, impulsado por España, que se pone en marcha en 1995 en Barcelona. Proceso que se concreta en diferentes acuerdos de asociación entre los participantes, con el objetivo de impulsar la colaboración política, social, cultural, económica y financiera entre los países del norte y el sur del Mediterráneo. Concretamente, en el ámbito económico, el objetivo es fomentar el comercio a través de la paulatina liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capitales, como estrate-

* Profesora Titular de Economía Aplicada, Departamento de Economía, Universidad de Jaén. España (emoral@ujaen.es).

** Profesora Titular de Economía Aplicada, Departamento de Economía, Universidad de Jaén. España (mmunoz@ujaen.es).

¹ Los países norteafricanos que participan en el Proceso Euromediterráneo son: Argelia, Egipto, Marruecos y Túnez. Libia y Mauritania, por ahora, no participan en este Proceso (Aparici y Betés de Toro, 2009).

gía para favorecer el desarrollo de relaciones económicas y sociales equilibradas entre las partes. Así, los diferentes acuerdos de asociación firmados prevén la creación progresiva de una zona de libre comercio en el Mediterráneo y el fomento de la cooperación económica y financiera en una amplia variedad de sectores de actividad, tanto en aquellos generadores de crecimiento y empleo como en los que pueden ser más vulnerables a la liberalización de los intercambios.

Este nuevo marco institucional entre Europa y el norte de África coincide con el desarrollo de una estrategia de apertura y liberalización de los mercados norteafricanos iniciada en los ochenta (Moral Pajares y Holgado Molina, 2000), que contribuye a que desde 2000 las economías de estos países mantengan una tasa media de crecimiento interanual superior al 4% (Banco Mundial, 2009, pp. 354-355). Según la teoría que analiza los efectos derivados de los procesos de apertura e integración comercial (Jordán Galduf, 1994, pp. 28-31), la eliminación de las barreras al comercio y de las restricciones a la movilidad del capital entre países socios estimula el ajuste de los flujos comerciales y factoriales, dentro de ella y con terceros países, lo que implica, normalmente, un aumento del peso de las relaciones con los países asociados en detrimento del resto.

En lo que se refiere al comercio, la intensificación de las operaciones mantenidas con clientes/proveedores de los países asociados es una respuesta lógica al abaratamiento de los precios de los productos importados, como resultado de la eliminación mutua de las barreras arancelarias y no arancelarias derivadas de la puesta en marcha de un proceso de asociación. Por su parte, la cooperación económica y financiera favorece la posibilidad de explotar ventajas de propiedad (tecnológicas de proceso y producto, marcas comerciales, etc.), ventajas de localización y rentabilizar ventajas de internalización, contribuyendo al desarrollo de flujos de inversión directa entre los participantes en el acuerdo.

A partir de las anteriores premisas, este trabajo pretende conocer las pautas que identifican la evolución reciente de las relaciones entre la economía española y cuatro países del norte de África inmersos en un proyecto de transformación económica y, a la vez, en un proceso de asociación comercial con la UE-15. Concretamente, interesa comprobar si se advierten cambios en la intensidad y en el carácter sectorial y geográfico de las relaciones comerciales y los flujos de inversión real entre España y los socios del norte de África. Para ello, se utiliza una amplia base de información estadística procedente de bases de datos internacionales² que permite concretar tanto la vinculación econó-

² Datacomex para los datos de exportaciones e importaciones, OECD International Direct Investment Statistics y el Registro de Inversiones Exteriores de la Dirección General de Comercio e Inversiones para los datos de inversión directa extranjera.

mica de los países considerados como el carácter sectorial y espacial de los intercambios mantenidos con España entre 1995 y 2007.

El análisis realizado confirma el creciente protagonismo de la economía española en las relaciones entre la UE-15 y los países al sur del Mediterráneo, especialmente si los flujos tienen como origen/destino Marruecos. No obstante, las economías norteafricanas continúan manteniendo un escaso peso relativo en la distribución espacial de las relaciones exteriores españolas, muy particularmente Túnez y Egipto. Con respecto al conjunto de la región, España registra un importante déficit comercial derivado de la dependencia energética que presenta y la pérdida de ventajas comparativas que se advierte en la última década en sectores intensivos en recursos naturales y mano de obra. Además, el norte de África no es destino preferente para la inversión española en el exterior debido, entre otras razones, a la escasez de adecuadas condiciones institucionales en el marco internacional, que limitan la confianza de los inversores en la zona y determinan un escaso aprovechamiento de las ventajas de localización que ofrecen estos mercados.

El trabajo que presentamos queda estructurado en cuatro secciones. Tras esta primera, de carácter introductorio, en la segunda se analiza el comportamiento de los intercambios comerciales entre España y los cuatro países norteafricanos que participan del Proceso Euromediterráneo. En la tercera, se estudian tanto la inversión española en esos países como la recibida en España procedente de los mismos, haciendo especial hincapié en la primera debido a su mayor importancia. Partiendo del contexto comunitario, se analizarán la evolución y rasgos característicos por países y por sectores, con especial referencia a la actividad industrial. Por último, se presentan las principales conclusiones que se derivan del estudio realizado.

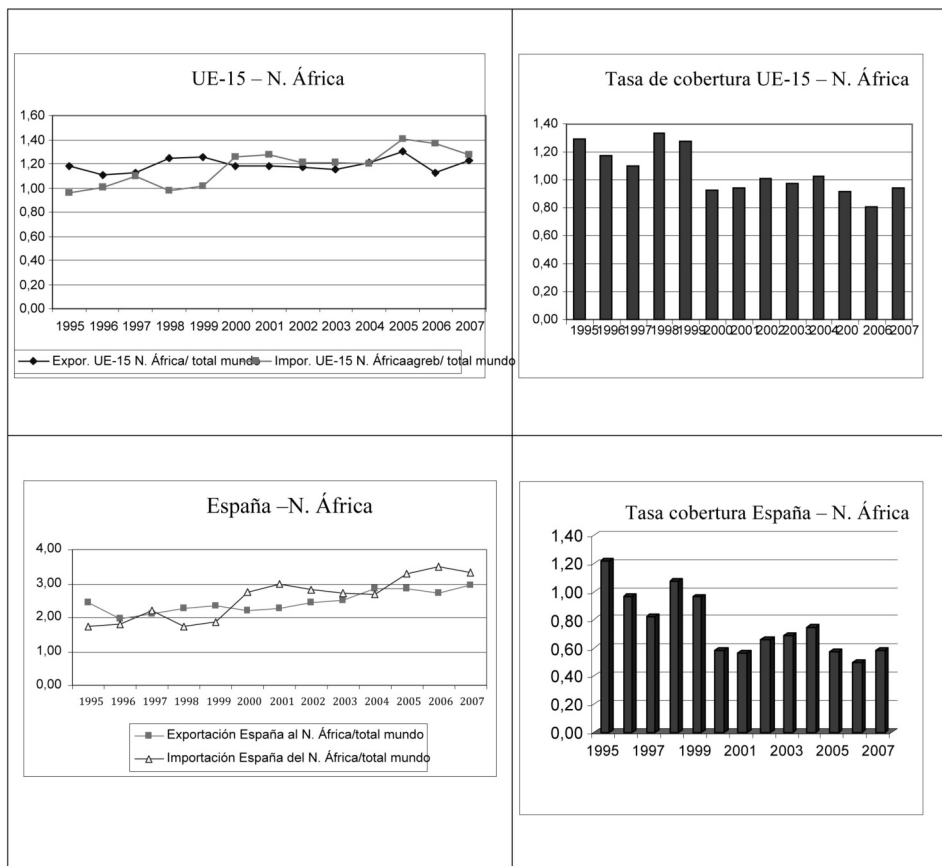
COMERCIO DE ESPAÑA CON LOS PAÍSES DEL NORTE DE ÁFRICA

Como señala Krugman (1991), en Economía la proximidad es importante, lo que explica que a mediados de los noventa España mantuviera una posición principal en la estructura de clientes/proveedores internacionales de los cuatro países africanos considerados, y muy especialmente con Marruecos, donde figura como segundo socio comercial, tras Francia, siendo destino del 9,39% de sus exportaciones y del 8,53% de las importaciones. Por su parte, y a pesar de la elevada concentración de los intercambios reales de la economía española en el conjunto de los países de la UE-15³, registra una marcada especialización co-

³ Donde dirige el 67,79 % de sus exportaciones y el 56,08 % de las importaciones en 2007.

GRÁFICO I

IMPORTANCIA DE LOS PAÍSES DEL NORTE DE ÁFRICA¹ EN LOS FLUJOS EXTRACOMUNITARIOS DE LA UE-15 Y ESPAÑA



Fuente: Datacomex. Elaboración propia.

¹ Marruecos, Túnez, Argelia y Egipto.

mercial con el agregado de países norteafricanos, siendo origen del 9,78% del total de las ventas que la UE-15 realiza a la zona en 1995 y destino de más del 10% de las importaciones. En conjunto, los intercambios mantenidos con los cuatro países señalados ofrecían un saldo positivo para España de 325 millones de euros, siendo los ingresos por exportación superiores en un 21% a los pagos.

Desde entonces, lo primero que se constata es un incremento en las relaciones comerciales mantenidas con la zona, tanto en España como en el conjunto de la UE-15, de manera que, como se refleja en el gráfico 1, los asociados consiguen aumentar su peso en el total de exportaciones y, especialmente, importaciones que protagonizan los países europeos. Ahora bien, como se advierte en dicho gráfico, la ampliación del comercio con estos países ha sido más intensa en España, lo que explica que la participación de la región norteafricana en su comercio exterior sea superior a la del promedio de la UE-15. Por su parte, el desigual impulso observado en el volumen de productos exportados e importados hacia/desde esta región ha determinado que el valor positivo que tradicionalmente ha caracterizado el comercio bilateral de España y la UE-15 con los países al sur del Mediterráneo se torne en negativo.

Por países, la evolución seguida por los intercambios comerciales que la economía española ha mantenido con cada uno de los socios del norte de África entre 1995 y 2007 presentan ciertas diferencias (cuadro 1), si bien, en todos los casos, la dinámica que registran las importaciones supera con creces a la que siguen las ventas, influyendo negativamente en el saldo comercial. La expansión continuada del gasto, en un período en que la economía española ha crecido a una tasa promedio anual del 3,5%, y el comportamiento al alza del precio de la energía justifican, en gran medida, el aumento operado en las importaciones españolas procedentes de la región norteafricana, que pasan a representar un 22,51% del total de la UE-15 en 2007, doce puntos porcentuales más que en 1995.

Marruecos, el principal socio comercial de España en la zona, consigue que sus exportaciones e importaciones registren una variación anual media acumulada del 17,80% y el 14,94%, respectivamente, lo que eleva el valor de sus ingresos por la venta de productos agrícolas e industriales en el mercado fronterizo del norte a 2.920,98 millones de euros en 2007, siete veces más que en 1995, representando un 20,76% de todo lo exportado por este país y el 38,94% de lo que dirige a la UE-15. Por su parte, las exportaciones españolas al reino alauí se incrementan un 431,86%, concentrando el 26,18% del agregado europeo considerado y un 10,42% del total importado por Marruecos. El resto de países que se analizan son destino de menos del 1,5% de las exportaciones hispanas, lo que significa que ninguno de ellos ocupa, por el momento, un puesto importante en las preferencias comerciales del empresariado español. No obstante, mientras que Túnez prácticamente mantiene su cuota, registrando una dinámica para las importaciones de productos españoles ligeramente superior a la media, España retrocede posiciones en la estructura de proveedores internacionales de Argelia y especialmente de Egipto, donde pasa a ser origen de sólo el 0,88% del total importado por este país en 2007.

CUADRO 1
COMERCIO DE ESPAÑA CON LOS PAÍSES DEL NORTE DE ÁFRICA (%)

	Tasa de variación media acumulada (1995-2007)	Cuota en el total exportado por España		Cuota en el total importado por España		Tasa de cobertura	
		1995	2007	1995	2007	1995	2007
Exportaciones	Importaciones						
N. África	9,59	16,55	2,43	2,96	1,72	3,31	58,13
Marruecos	14,94	17,80	0,75	1,61	0,47	1,03	136,89
Argelia	4,91	15,96	1,01	0,73	0,85	1,54	102,14
Túnez	8,02	10,79	0,36	0,37	0,22	0,23	141,99
Egipto	5,77	20,35	0,32	0,25	0,18	0,51	150,08
Total de España	7,83	10,38	100,00	100,00	100,00	100,00	86,18
							65,06

Fuente: Datacomex. Elaboración propia.

Desde el punto de vista de la tasa de cobertura, el comercio con la región norteafricana presenta dos situaciones claras: con Marruecos y Túnez hay superávit, bien es verdad que muy limitado, por la desigual evolución de los flujos reales referidos. Por el contrario, con el resto de países, la economía española tiene déficit y de cierta cuantía, especialmente significativa en el caso de Argelia, ascendiendo a 3.033,10 millones de euros en 2007.

Para conocer cómo la evolución de los flujos de comercio que España mantiene con sus socios del sur ha afectado a su estructura de ventajas comparativas se calculan para 9 categorías de productos los índices de ventaja comparativa revelada, que comparan el valor total de las mercancías exportadas e importadas para cada una.

$$IVCR_{it} = \left(\frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}} \right) \times 100$$

El examen de los valores IVCR en 1995 y 2007 (cuadro 2) pone de manifiesto un claro deterioro de la situación de la que parte la economía hispana, sobre la que urge actuar, pues no sólo desaparece la ventaja comparativa registrada a mediados de los noventa en productos alimenticios y manufacturas de consumo, sino que se reducen considerablemente las ventajas que identifican los intercambios de productos semielaborados, sector del automóvil y, fundamentalmente, bienes de equipo y bienes de consumo duradero, manteniéndose la desventaja en productos energéticos.

Si se analiza la situación de cada categoría de productos por países, se aprecian ciertas diferencias, pues mientras que España mantiene una clara desventaja en productos energéticos en sus intercambios con Argelia, Egipto y Túnez, que determina, en los dos primeros casos, el saldo comercial agregado con estos países, con Marruecos el sector energético español afianza su superávit.

La economía española muestra, en conjunto, una clara desventaja en productos primarios, alimentos, materias primas y, en el caso de Egipto, también en semimanufacturas, frente a una posición ventajosa en mercancías más elaboradas, como bienes de equipo, automóvil y bienes de consumo duradero, no así en productos manufacturados de consumo, de menor valor añadido, en los que el saldo comercial ha pasado a ser negativo para con los tres países norteafricanos que más han crecido en los última década, Marruecos, Túnez y Egipto⁴, que han protagonizado un proceso de industrialización de desigual

⁴ La tasa media acumulada del PIB entre 1995 y 2006 de Túnez ha sido del 5,0%, del 4,7% para Egipto y del 4,2% para Marruecos, no llegando al 4% en Argelia.

CUADRO 2
 ÍNDICES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA EN EL COMERCIO DE ESPAÑA CON LOS PAÍSES
 DEL NORTE DE ÁFRICA EN 1995 Y 2007 (%)

	1995					2007				
	N. África	Marruecos	Túnez	Argelia	Egipto	N. África	Marruecos	Túnez	Argelia	Egipto
Alimentos	7,78	-52,32	-15,01	93,62	8,05	-48,11	-72,82	-26,14	74,42	-53,91
Productos energéticos	-84,02	85,67	-76,06	-94,08	-99,93	-83,99	87,49	-68,04	-96,12	-99,13
Materias primas	-64,96	-78,30	34,14	47,61	5,88	-34,79	-41,05	-28,49	-2,86	-17,04
Semimanufacturas	66,73	55,55	42,44	77,15	77,22	41,72	62,83	40,57	69,30	-20,97
Bienes de equipo	95,01	92,83	77,22	99,03	99,15	34,88	6,46	47,55	98,91	94,08
Sector automóvil	97,33	89,31	99,71	99,83	cient,00	69,95	55,65	68,87	99,89	92,92
Bienes de consumo duradero	93,50	94,43	99,01	99,61	82,38	38,40	30,85	8,14	99,63	44,06
Manufacturas de consumo	19,73	13,09	34,29	94,12	-53,24	-17,79	-17,55	-14,17	91,25	-75,02
Otras mercancías	98,04	91,21	98,15	100,00	99,95	94,89	91,83	98,75	99,77	95,15

Fuente: Datacomex. Elaboración propia.

intensidad, pero que ha contribuido a que el sector de las industrias no extractivas represente más del 15% del PIB.

La dinámica descrita responde fundamentalmente a la intensidad de las importaciones procedentes de la zona, que consiguen tasas de variación, en general, muy superiores a las que se observan por el lado de las ventas (cuadro 3), siendo particularmente elevadas en determinadas manufacturas, como bienes de equipo, automóviles y motos, electrodomésticos y muebles, que incrementan su valor en más de un cien por cien en estos años. Todo ello provoca ciertos cambios en la composición por productos de las compras reales de la economía española en la región, con mayor peso para las manufacturas, frente a una menor cuota de las materias primas, alimentos y semimanufacturas, favoreciendo cierta aproximación a la estructura que identifica el conjunto de las importaciones españolas⁵. No obstante, el principal componente de las adquisiciones realizadas en el norte de África continúan siendo los productos energéticos, responsables de más del 58% de los pagos a la zona en 2007.

El protagonismo de los países de la rivera sur del Mediterráneo se incrementa, también, por el lado de las exportaciones, pues son muchos los sectores en los que se consiguen tasas de variación acumuladas de dos dígitos. Es el caso, por ejemplo, de los productos energéticos, las materias primas, los bienes de consumo duradero o las manufacturas de consumo, destacando especialmente las exportaciones de automóviles, que duplican su porcentaje de participación en la estructura exportadora nacional, y, asimismo, las de bienes de equipo, que pasan a ser responsables del 25% de los ingresos procedentes de la zona en 2007, en lógica sintonía con el mayor nivel de desarrollo económico alcanzado en estos años. Por el contrario, reduce su cuota el sector de las semimanufacturas, siendo particularmente reseñable el retroceso de las exportaciones de productos químicos en los que España sigue disfrutando de ventaja comparativa, y el sector de alimentos, que con un volumen de exportación cifrado en 336 millones de euros en 2007, representa en 6,34% de la exportación española a la región y el 1,42% del total de ingresos que obtienen las empresas de este país por la venta de productos alimenticios en los mercados internacionales.

⁵ Tal y como resulta de calcular el índice de divergencia de las exportaciones de Krugman (1991):

$$IDE = \sum \left[\left(\frac{M_{KEsp}}{\sum_K M_{KEsp}} \right) - \left(\frac{M_{KÁfrica}}{\sum_K M_{KÁfrica}} \right) \right]$$

Donde k son los capítulos de la nomenclatura combinada. Este índice varía entre cero, estructuras exportadoras idénticas, y dos, estructuras exportadoras completamente diferentes.

Desde un punto de vista complementario, si se analiza la estructura de las exportaciones e importaciones españolas por países o mercados (cuadro 4) se puede establecer una división en dos grupos suficientemente claros. Un primer bloque incluye a Marruecos, destino de más del 55% del total de las exportaciones españolas a la región en 2007, cuando en 1995 absorbía un 32,26%. Esta situación, generalizable para prácticamente todas las categorías de productos considerados, resulta particularmente significativa en dos casos, productos energéticos y manufacturas de consumo. De acuerdo con los datos presentados, las compras que protagoniza Marruecos de productos españoles son determinantes en la evolución de las exportaciones a la región, lo que evidencia, además, un escaso interés relativo de los empresarios españoles por el resto de mercados norteafricanos, en los que, sin embargo, la economía española continúa mostrando importantes ventajas comparativas.

En el resto de países las exportaciones se dispersan entre una menor variedad de productos. En Túnez, por ejemplo, más del 50% de los pagos corresponden a la compra de semimanufacturas y manufacturas de consumo, con especial protagonismo de los productos textiles, responsables de un 24,13% del total. Por su parte, son las exportaciones de semimanufacturas (hierro y acero y productos químicos) y bienes de equipo las categorías que justifican el 66% de los ingresos procedentes de Argelia y el 82% de los que tiene su origen en Egipto.

Las importaciones, sin embargo, están muy determinadas por las compras energéticas con origen en Argelia, responsables de cerca del 40% de los pagos realizados a la región en 2007. No obstante, conviene referir el incremento observado en estos años en las importaciones de bienes de equipo y manufacturas de consumo, procedentes fundamentalmente de Marruecos, y entre las que destacan los productos textiles, un 12% del total en 2007, donde se incluyen los fabricados por compañías españolas como Inditex, Induyco, Mango, etc., en territorio marroquí.

Del análisis anterior se desprende, por el lado positivo, la ventaja de España en semimanufacturas, particularmente productos químicos elaborados, y bienes de equipo, mercancías más sofisticadas, en las que la economía hispana hace valer una ventaja que no ejerce ni mucho menos en el resto del mundo. Por su parte, pierde posiciones en productos más simples, alimentos y manufacturas de consumo, a favor de empresas instaladas en la región, especialmente en Marruecos, una situación que debe ser tenida en cuenta por parte de las compañías españolas de cara a definir su estrategia de posicionamiento en el mercado magrebí.

FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA ENTRE ESPAÑA Y EL NORTE DE ÁFRICA

La declaración de Barcelona ponía de manifiesto la necesidad de intensificar la cooperación y la concertación económica entre la UE-15 y los terceros países mediterráneos (TPM) y en este contexto se refería a la inversión en los siguientes términos: se trata de que los TPM eliminen progresivamente los obstáculos a las inversiones extranjeras directas y fomenten el ahorro interno con el fin de favorecer el desarrollo económico. Según la Declaración, la creación de un entorno favorable a las inversiones podrá dar lugar a la transferencia de tecnología y aumentar la producción y las exportaciones.

Así, tras la firma de estos acuerdos era de esperar un gran crecimiento de los flujos de inversión comunitarios hacia estas zonas. Por otra parte, las expectativas de la creación de un área de libre comercio podría desincentivar el aumento de la inversión en la misma para los casos en los que el objetivo de la empresa foránea fuera acceder a los mercados locales y evitar los aranceles⁶. En este contexto el objetivo de esta sección es, en primer lugar, analizar los flujos de inversión exterior entre España y Marruecos, Túnez, Argelia y Egipto y, en segundo término, conocer los cambios que se hayan podido producir en el periodo 1995-2007.

Los países del norte de África no constituyen un destino fundamental de la inversión europea en el exterior. Tal y como señala Sanz (2003) respecto de Argelia, Marruecos y Túnez, a pesar del atractivo de estos países, el desconocimiento de su entorno económico y empresarial, la inestabilidad política y el intervencionismo en la economía frenan la llegada de capitales de la UE a la región.

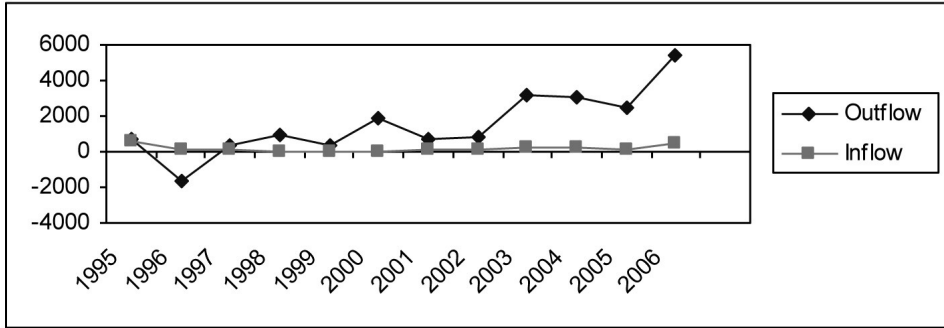
La inversión europea en el norte de África es superior a la inversión norteafricana en Europa —con la excepción de 1996— como cabría esperar de acuerdo con las teorías derivadas del modelo neoclásico del comercio internacional donde el capital fluiría desde los países mejor dotados del mismo hacia los países peor dotados⁷ (gráfico 2). La inversión directa extranjera (IDE) recibida en la UE-15 procedente de ese grupo de países es muy baja y estable, mientras que la inversión directa europea en ellos es mucho más elevada y con un comportamiento muy inestable. En general, y como pone de manifiesto Martín (2001, p. 184) respecto de Argelia, Marruecos y Túnez, si se tienen en

⁶ Para un repaso de la literatura del efecto de las barreras comerciales sobre la inversión exterior se puede ver Muñoz Guarasa (1999, pp. 81-83) y de la participación de un país o países en un área de integración (Ibídem, pp. 84-86).

⁷ Para un breve análisis de estas teorías se puede ver Muñoz Guarasa (1999, p. 56 y ss.).

GRÁFICO 2

FLUJOS NETOS DE ENTRADA Y SALIDA DE INVERSIÓN EXTERIOR ENTRE LA UE-15 Y EL NORTE DE ÁFRICA (1995-2006). MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda (2001).
Elaboración propia.

cuenta los esfuerzos realizados por estos países para sanear su cuadro macroeconómico e introducir reformas estructurales, su bajo nivel de desarrollo relativo y su importancia geoestratégica, especialmente para los países europeos, la IDE no había llegado en los volúmenes esperados. No obstante, a partir de 2002 se eleva de forma importante el nivel de inversión emitida hacia estos países.

Entre 1995 y 2006 la tasa de crecimiento media anual de los flujos de entrada en la UE-15 ha sido negativa (-1,75%), mientras que los de salida han alcanzado un 20,14%. Parece ser que el Proceso Euromediterráneo ha podido tener una influencia positiva sobre los flujos de salida desde la UE hacia la zona, puesto que esa tasa ha sido el doble de la alcanzada por los flujos comunitarios totales en el exterior (10,04%).

España desempeña un gran protagonismo respecto a los flujos de inversión que mantiene la UE-15 con el norte de África. Tal como se puede apreciar en el cuadro 5, pese a registrar esa variabilidad que caracteriza a este tipo de operaciones, los flujos de salida de España hacia la región han representado algo más del 25% del total, siendo esta proporción mucho menor en el caso de la inversión procedente de esos países, pues la economía española representa el 7,17% del total comunitario. Podemos afirmar, por tanto, que la cercanía de España a esta área puede constituir un factor determinante de los flujos de inversión hacia la misma.

CUADRO 5

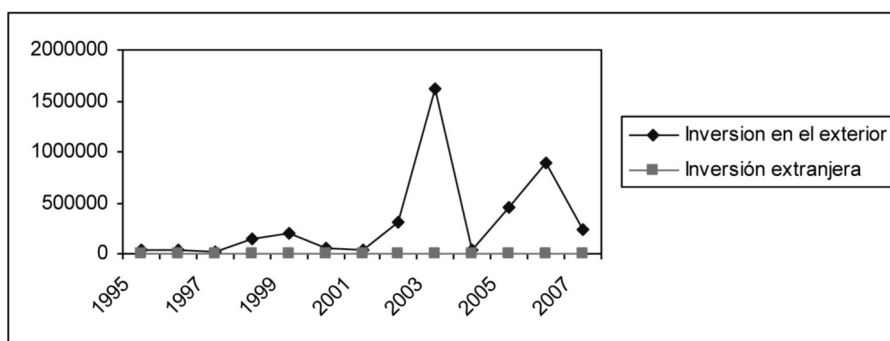
PARTICIPACIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN ENTRE ESPAÑA Y EL NORTE DE ÁFRICA SOBRE LOS COMUNITARIOS EN LA ZONA (1995-2006) (%)

Años	Inversión en el exterior	Inversión extranjera
1995	4,58	5,43
1996	-2,55	6,86
1997	14,00	5,71
1998	24,38	93,33
1999	70,63	-100,00
2000	-5,43	35,48
2001	-63,00	6,78
2002	13,73	-45,52
2003	60,76	8,76
2004	17,73	-3,09
2005	25,73	10,69
2006	25,82	24,04
Total periodo	25,38	7,17

Fuente: OECD International Direct Investment Statistics. Elaboración propia.

GRÁFICO 3

FLUJOS BRUTOS DE ENTRADA Y SALIDA DE INVERSIÓN EXTERIOR ENTRE ESPAÑA Y EL NORTE DE ÁFRICA (1995-2007). MILES DE EUROS (*)



Fuente: Registro de Inversiones Exteriores, Dirección General de Comercio e Inversiones.

Elaboración propia.

(*) Datos brutos excluidos ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros).

Cuando se analizan los flujos de inversión entre España y los países norteafricanos las conclusiones son similares (gráfico 3). La inversión extranjera en España es muy baja y la inversión en el exterior es mucho mayor e inestable. Igualmente se confirma la variabilidad de estos flujos y un mayor dinamismo de la IDEE (inversión directa española en el exterior) respecto de la IDE, siendo la tasa de crecimiento anual en el periodo analizado de 18,67% en el primer caso y sólo de 3,53% en el segundo.

En la distribución por países de los flujos de inversión española en el exterior y de la inversión extranjera en España el norte de África ocupa un lugar secundario (cuadro 6). Así el grupo de países analizado representa tan sólo el 0,5% del destino de la inversión española en el exterior en 1995, disminuyendo este porcentaje hasta el 0,25% en 2007. Entre los países de la zona sólo destaca Marruecos, que acapara el 85% de la inversión española destinada a la región a mediados de los noventa, porcentaje que se reduce a un 60% en 2007. En el caso de la inversión extranjera, la importancia de estos países como origen es aún menor, resultando ser casi despreciables. Así, a principios del período los flujos procedentes de este grupo de países representan tan sólo el 0,04%, correspondiendo la mayor parte del volumen a Marruecos (93% de los flujos de norte de África). En 2007, proceden de la región un 0,01% de los flujos de entrada en España, siendo mayoritariamente de Argelia. En definitiva, podemos afirmar que los mercados del sur del Mediterráneo no constituyen un destino preferente para los inversores españoles y, paralelamente, los empresarios norteafricanos no realizan durante el periodo objeto de estudio importantes inversiones en España.

El sector de destino prioritario para la inversión española en la región es en 1995 el industrial (65,43 %) al que le seguía el sector servicios (29,47 %) (cuadro 7). Al final del período siguen siendo estos sectores el destino preferente de la inversión española en el norte de África, si bien la industria pierde peso (57,93 %) en favor de los servicios (36,42 %). Por su parte, la estructura sectorial de la inversión extranjera en España procedente de estos países es diferente. La agricultura es en 1995 la principal receptora de los flujos de inversión con origen en los países norteafricanos (56,97%), seguida de los servicios con un 41,24% y la industria con un 0,90%. Al final del período, sin embargo, la agricultura y los servicios reducen su peso, registrando una cuota del 0,02% y un 16,01%, respectivamente, a favor de la industria, que lo aumenta, (83,43%). Estos cambios no tienen por qué ser de tipo estructural puesto que tan sólo la realización de una operación de gran envergadura puede alterar los porcentajes de forma importante, sin que eso implique una estrategia de futuro. No obstante, podemos decir que en 2007 es el sector industrial el prota-

CUADRO 6
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN ENTRE ESPAÑA Y
EL NORTE DE ÁFRICA EN 1995 Y 2007 (MILES DE EUROS)

Países	Inversión Exterior		2007		1995		2007		Inversión Extranjera		2007	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Argelia	923,75	0,02	3.975,78	0,00	106,41	0,00	2.375,70	0,01				
Egipto	3.268,31	0,05	1.843,25	0,00	8,71	0,00	7,15	0,00				
Marruecos	25.563,71	0,43	140.755,98	0,15	1.743,24	0,04	379,33	0,00				
Túnez	217,56	0,00	87.240,73	0,09	3,90	0,00	61,77	0,00				
Total N. África	29.973,33	0,50	233.797,74	0,25	1.862,26	0,04	2.823,95	0,01				
Resto de países	5.961.305,62	99,50	95.016.502,55	99,75	5.403.468,07	99,96	29.502.819,76	99,99				
Todos los países	5.991.278,95	100,00	95.250.300,29	100,00	5.405.330,33	100,00	29.505.643,71	100,00				

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores, Dirección General de Comercio e Inversiones. Elaboración propia.
(*) Datos brutos excluidos ETVE (Entidades de Tenencias de Valores Extranjeros)

CUADRO 7
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN ENTRE ESPAÑA Y
EL NORTE DE ÁFRICA EN 1995 Y 2007 (MILES DE EUROS)

Países	Inversión Exterior			Inversión Extranjera		
	1995	2007	2007	1995	2007	2007
	Importe	%	Importe	Importe	%	Importe
Agricultura	889,80	2,97	1.716,53	1.060,92	56,97	0,60
Industria	19.609,95	65,43	135.428,81	16,64	0,89	2.356,13
Construcción	639,16	2,13	11.497,50	16,68	0,90	15,01
Servicios	8.834,42	29,47	85.154,90	768,02	41,24	452,21
Total	29.973,33	100,00	233.797,74	1.862,26	100,00	2.823,95
						100,00

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores, Dirección General de Comercio e Inversiones. Elaboración propia.
(*) Datos brutos excluidos ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros)

gonista tanto de la entrada como de la salida de los flujos de inversión entre España y el norte de África seguido de los servicios.

Los inversores españoles se localizan, en general, en actividades de demanda y contenido tecnológico medio y bajo, tales como productos minerales no metálicos, la industria de productos alimenticios y bebidas, confección y peletería, química y papel, con el fin quizá de explotar algunos factores de localización como recursos naturales, bajos salarios y otras ventajas comparativas (Dunning, 1977). En conjunto, son pocas las actividades productivas que absorben la mayor parte de las inversiones españolas, advirtiéndose una elevada concentración sectorial. En 1995 más del 90% de estas operaciones se dirige a la fabricación de otros productos minerales no metálicos. Por su parte, en 2007 la industria de papel es la que absorbe más de un 93% del total de la inversión realizada por las empresas españolas en la industria de la región.

Por países, Marruecos se confirma como el principal destino de la inversión industrial española en la región norteafricana. En el resto de países sólo se aprecia alguna operación puntual u operaciones de bajo valor como las recibidas por Argelia en la industria química o por Túnez en la industria de productos alimenticios y bebidas al principio del periodo. A final de período el mercado marroquí es el que concentra una mayor diversidad de inversiones españolas, con presencia en actividades como extracción de minerales energéticos, producción de alimentos y bebidas, industria del papel, fabricación de otros productos minerales no metálicos y metalurgia. Se estima que actualmente existen más de 600 empresas españolas situadas en Marruecos (Valle Muñoz, 2007, p. 34)⁸. No obstante, en 2007 Túnez destaca como primer mercado de la región en cuanto al volumen de inversión recibida. En este ejercicio económico tiene lugar una importante operación dirigida a la industria de fabricación de otros productos minerales no metálicos, alcanzado un volumen sin precedentes en esos países de 86.000 miles de euros.

CONCLUSIONES

El análisis realizado en las páginas precedentes permite poner de relieve aspectos cruciales relativos a la reciente evolución de las relaciones entre España

⁸ Algunas de las operaciones realizadas por empresas españolas en Marruecos son resultado de los procesos de privatización de algunas industrias o servicios llevadas a cabo en el país vecino como es el caso de la compra del 80% de la compañía estatal de tabacos, Régie des Tabacs, por Altadis en el año 2003, que adquirió el 20% restante en 2006.

y los vecinos del sur. Países que vienen creciendo de forma intensa en los últimos años y con los que la UE-15 ha firmado los acuerdos de asociación euro-mediterráneos. De forma sintética, las principales conclusiones que se desprenden de este trabajo son las siguientes.

1. Las relaciones económicas que la UE-15 y España mantienen con los países del norte de África son poco relevantes, a pesar de haber aumentado significativamente en la última década. Por su parte, esta región concentra gran parte de sus flujos de comercio e inversión directa en el mercado de la UE-15, destacando España como uno de los principales socios comerciales de la zona. En 2007, la economía española concentró el 13,93% del total exportado por la UE-15 a la región y más del 22% de todo lo importado.

2. En poco más de diez años el saldo de la balanza comercial de España con el conjunto de las economías norteafricanas analizadas pasa de presentar superávit a reflejar un importante déficit. Una realidad que responde a la elevada dependencia energética que presenta el sistema productivo hispano y a la pérdida de ventajas comparativas en productos alimenticios y manufacturas de consumo, especialmente en el mercado marroquí y tunecino en los que la producción de la industria ligera ha experimentado un importante crecimiento. La economía española continúa, sin embargo, presentado ventajas comparativas en productos más elaborados, de mayor valor añadido, como bienes de equipo, automóvil y bienes de consumo duradero, que se deben rentabilizar y que justifican el superávit comercial en sus relaciones comerciales con Túnez y con la economía marroquí.

3. Marruecos es con diferencia el principal mercado para los empresarios españoles que contratan negocios en el norte del continente africano, siendo escaso el interés relativo que presentan por mercados más lejanos en los que, no obstante, el sistema productivo nacional mantiene ciertas ventajas. Una realidad que evidencia oportunidades de negocio por explotar, especialmente relevantes ante la dinámica de crecimiento que observan estos mercados, incluso cuando la economía mundial registra tasas negativas de variación del PIB.

4. El norte de África ocupa un lugar secundario como destino de las inversiones que tienen como origen el conjunto de la UE-15 y, asimismo, la economía española. En 2007 sólo se dirige a la región un 0,25% del total de la inversión exterior que protagonizan las empresas hispanas, siendo Marruecos el principal mercado receptor del norte de África. Por su parte, estas economías vienen generando una producción industrial, creando una masa crítica, que puede, en consecuencia, poner en marcha un proceso acumulativo de crecimiento en el que es importante que participen y colaboren las empresas de España.

5. Las compañías españolas invierten preferentemente en el sector industrial, aunque ha perdido peso a favor del sector servicios, quizás por la participación en procesos de privatización de actividades terciarias llevados a cabo en estos países durante los años analizados. Las actividades industriales en las que se invierte son fundamentalmente aquellas de demanda y contenido tecnológico medio y bajo, lo que justifica que respondan a la búsqueda de factores de localización básicos como recursos naturales y bajos costes laborales para la producción de esos bienes con el fin de ser exportados a otros países.

La situación descrita evidencia que la economía española no termina de percibir las oportunidades que ofrecen estos mercados al sur del Mediterráneo, dada la escasa importancia relativa de los flujos de comercio e inversión que se concentran en la zona, a pesar de haber aumentado considerablemente en la última década. Esta realidad obedece, entre otros factores, a las deficiencias en materia de cooperación institucional fronteriza, tanto en el ámbito de la política y los incentivos como en el de las infraestructuras, que están condicionando la integración real de mercados geográficamente cercanos. Por tanto, consideramos que España debe procurar la ruta concreta que le permita beneficiarse de una mayor integración con la región norteafricana y ello implica desarrollar acciones específicas con los diferentes países de la zona. Estas han de basarse en los intereses de cada socio, procurando que cada uno intensifique su cooperación a su propia velocidad y evitando conflictos de intereses entre los socios norteafricanos.

Tal vez, la realidad de cambio que viven estas economías sea una buena oportunidad para mirar al sur. En cualquier caso, España no debe desatender este mercado. En primer lugar, porque debe actuar para evitar el continuo deterioro del saldo comercial que en los últimos años viene resultando de los intercambios que mantiene con la zona. En segundo término, para aprovechar las ventajas de las que sigue disfrutando la economía hispana en aquellos productos más sofisticados y de mayor contenido técnico, a partir de la plena consecución de la zona de libre comercio euromediterránea y, por último, para participar de la etapa de expansión económica y apertura exterior que la economía marroquí, tunecina y, en menor medida, la egipcia y argelina vienen experimentando en los últimos años.

Recibido: 02/07/2010

Aceptado: 28/01/2011

BIBLIOGRAFÍA

- Aparici González, J. L. y Betés de Toro, C. (2009): "Proceso Euromediterráneo: hacia una verdadera zona de libre comercio euromediterránea". *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 846, pp. 33-46.
- Banco Mundial (2009): *Informe sobre el desarrollo mundial. Una nueva geografía económica*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Dunning, J. H. (1977): "Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach", en B. Ohlin, P. Hesserborn y P. Wiskmann (eds.): *The International Allocation of Economic Activity*. Londres, Macmillan, pp. 395-419.
- Jordán Galduf, J. M. (1994): *Economía de la Unión Europea*. Madrid, Civitas, 1994.
- Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*. Cambridge (MA), MIT Press.
- Martín, I. (2001): "La inversión extranjera directa en los países del Maghreb en el marco de la Asociación Euromediterránea: ¿el eslabón perdido?". *Revista de Economía Mundial*, 4, pp. 175-206.
- Moral Pajares, E. y Holgado Molina, M. M. (2000): "Cambios en las pautas de comercio exterior de los países del Magreb". *Revista de Economía Mundial*, 2, pp. 121-134.
- Muñoz Guarasa, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*. Madrid, Civitas.
- Sanz, A. (2003): "Inversiones españolas en el Magreb". *Economía Exterior*, 24, pp. 155-166.
- Unión Europea (2005): Declaración de Barcelona y Asociación Euromediterránea, Declaración final de la Conferencia ministerial euromediterránea de Barcelona de los días 27 y 28 de noviembre del 1995 y su programa de trabajo. Disponible en http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/mediterranean_partner_countries/r15001_es.htm (consulta:23/08/2011).
- Valle Muñoz, S. (2007): "Las relaciones económicas entre Marruecos y España". *Boletín Económico de ICE*, 2918, pp. 23-37.

RESUMEN

España, la economía de la Unión Europea más próxima geográficamente al norte de África, impulsa desde 1995 el Proyecto Euromediterráneo en el que participan, entre otros, Marruecos, Túnez, Argelia y Egipto, países que han registrado una importante dinámica de crecimiento económico en la última década. Este trabajo analiza cómo esta realidad está condicionando la intensidad y el carácter de las relaciones que España mantiene con estos países. Ante todo, los datos confirman cierta asimetría en los flujos de comercio e inversión entre España y las economías norteafricanas, corroboran el protagonismo de Marruecos como principal socio comercial de la región y constatan la necesidad de impulsar acuerdos de cooperación interregionales más amplios y específicos por países, que contribuyan a aprovechar los beneficios que se derivan de la integración real de mercados próximos geográficamente.

PALABRAS CLAVE: comercio exterior; inversión directa extranjera; norte de África; Unión Europea; España.

ABSTRACT

Spain, the economy of the European Union closer geographically to North Africa, drives since 1995 the Euromediterranean Project in which other countries involved are Morocco, Tunisia, Algeria, and Egypt, which have experienced an important economic growth in the last decade. This paper analyzes how this reality is conditioning the intensity and nature of the relations between the Spanish economy and those countries. First of all, data confirm some asymmetry in the trade and investment flows between Spain and the economies of North Africa, they corroborate the role of Morocco as the main trading partner of the region and they also confirm the need to promote broader interregional cooperation agreements specific for each country. These agreements would contribute to take advantage of the benefits derived from the real integration of the geographically closer markets.

KEY WORDS: international trade; foreign direct investment; North Africa; European Union; Spain.