

POTENCIALES DE EXPORTACIÓN EN LOS PAÍSES DEL NORTE DE ÁFRICA
Y ORIENTE PRÓXIMO

Este artículo ha sido elaborado por Juan M. Ruiz y Josep M. Vilarrubia, de la Dirección General Adjunta de Asuntos Internacionales¹.

Introducción

En las últimas décadas, los países de las cuencas sur y este del Mediterráneo (a los que en este artículo nos referiremos como «países mediterráneos») no han conseguido, por lo general, consolidar un crecimiento sólido y sostenido (gráfico 1). Sin embargo, según diversos organismos internacionales [como el Banco Mundial (2003) o el FMI (2007)], ese es el principal reto de estas economías, dada su necesidad de crear empleo suficiente para absorber una fuerza laboral en rápida expansión. Ello permitiría disminuir las altas tasas de paro que existen en los países de la región, aumentar el bienestar de sus habitantes y promover la estabilidad social y política. La importancia de crear empleo es mayor si se tienen en cuenta, además, las crecientes dificultades que encuentra su población para emigrar hacia los que han sido sus dos destinos tradicionales: la Unión Europea y los países de la Península Arábiga.

El necesario impulso al crecimiento de la región puede generarse a través de diferentes canales, pero entre los más prometedores figuran la apertura y el desarrollo de sus mercados de exportación, especialmente dada la escasa demanda interna en la mayoría de estos países. En este artículo se describe la evolución reciente de las exportaciones de la región —con especial énfasis en su distribución geográfica—, y se presentan un análisis de sus determinantes y una estimación de cuáles son los mercados que podrían presentar un mayor potencial para el crecimiento futuro de las exportaciones.

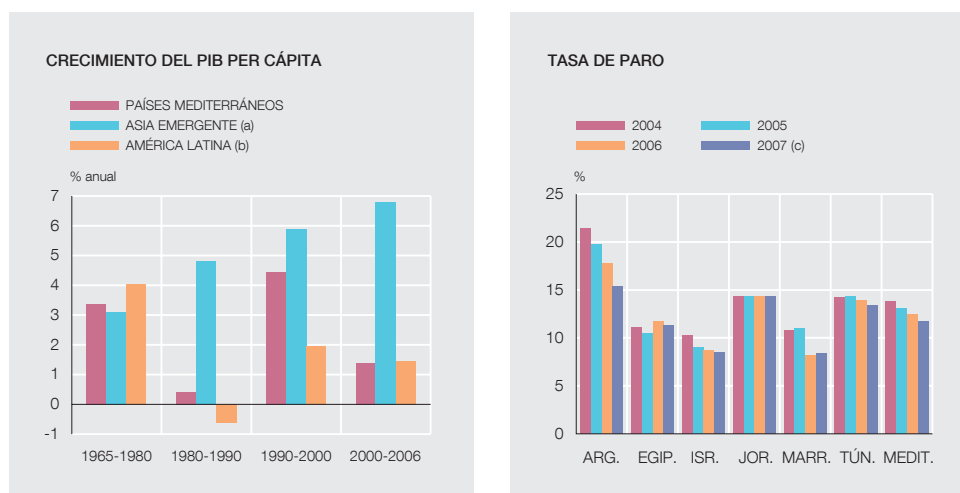
Resulta importante recordar a lo largo de este artículo que el grupo de países que aquí se analizan —por lo general, de manera conjunta— presenta una gran heterogeneidad. Así, en 2005 el PIB per cápita promedio de la región se situó alrededor de 6.000 dólares anuales, pero con fuertes diferencias: desde los 3.850 dólares en Siria hasta los 23.400 dólares en Israel. A excepción de Israel (una economía de renta alta), los restantes países de la región son economías consideradas emergentes, y se pueden subdividir, a su vez, en economías ricas en recursos energéticos (Argelia, Libia y Siria) y economías con una dotación escasa de recursos (Marruecos, Túnez, Egipto, Jordania y Líbano²).

El comercio en la región mediterránea

INTEGRACIÓN COMERCIAL
DE LOS PAÍSES MEDITERRÁNEOS

Una mayor integración comercial de la región mediterránea debería contribuir a incrementar sus tasas de crecimiento —y, por ende, la generación de empleo— a través de varios canales: (i) una asignación más eficiente de los recursos hacia los sectores de comerciables y, en principio, más dinámicos, por su exposición a la competencia internacional; (ii) una mayor transferencia de tecnología, a través del comercio internacional y de los flujos de inversión exterior directa (IED); (iii) el acceso a una gama más amplia de insumos; (iv) el incremento de las presiones competitivas sobre los productores nacionales, y (v) el aprovechamiento de las economías de escala. En parte para fomentar estos efectos y en parte debido al agotamiento de su modelo tradicional de crecimiento, basado en la preeminencia del sector público —sustentado por los recursos provenientes de la exportación de energía o la recepción de flujos de ayuda oficial y remesas—, muchos países mediterráneos han tratado de reforzar sus vínculos comerciales, aunque con resultados relativamente pobres.

1. Este artículo resume los principales resultados del Documento de Trabajo *The wise use of dummies in gravity models: export potentials in the Euromed region*, de Juan M. Ruiz y Josep M. Vilarrubia, publicado con el n.º 0720 por el Banco de España. En el documento se explican detenidamente los detalles metodológicos. 2. Palestina se incluye tradicionalmente dentro de los países mediterráneos, pero, debido a la escasez de datos sobre comercio internacional y sobre su estructura productiva, se excluye del presente análisis.



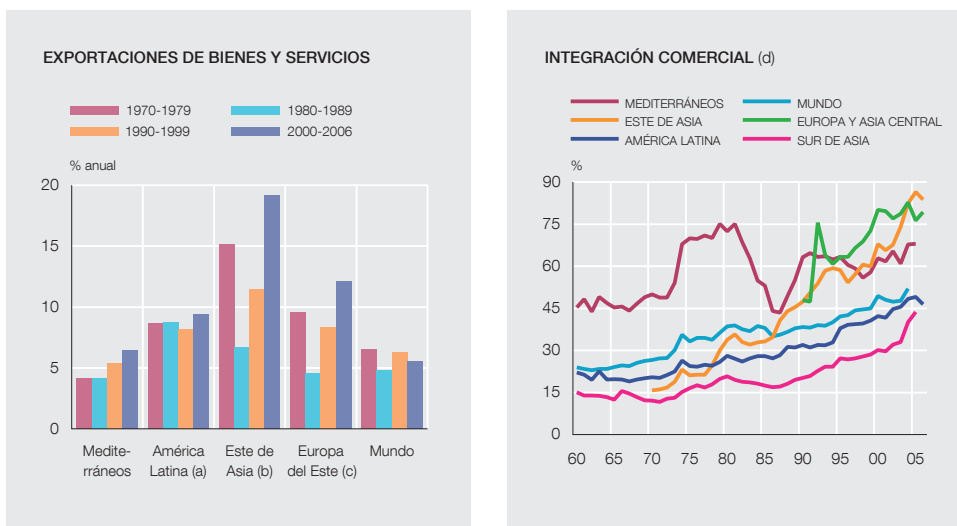
FUENTE: World Development Indicators, Banco Mundial.

- a. Asia emergente incluye Bangladés, Bután, Camboya, China, Hong Kong (China), India, Indonesia, República de Corea, Laos, Malasia, Myanmar, Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia y Vietnam.
 b. América Latina incluye Argentina, Brasil, Chile y México.
 c. Previsión del FMI.

La integración comercial de la región con la Unión Europea (UE), su mayor mercado de exportación, se ha tratado de potenciar a través de la firma de acuerdos comerciales en el contexto del proceso de Barcelona³. Asimismo, han surgido intentos por promover el comercio intrarregional a través de los acuerdos de Agadir y la Greater Arab Free Trade Area (GAFTA)⁴. Por otra parte, Israel, Jordania y Marruecos han firmado acuerdos bilaterales de libre comercio con Estados Unidos, y probablemente más acuerdos de este tipo se sigan firmando en el futuro cercano. En el frente multilateral, varios países de la región se han sumado recientemente o se encuentran en proceso de adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

A pesar de estas iniciativas, la apertura comercial de la región mediterránea no ha mostrado la misma tendencia creciente que presenta en otras regiones emergentes, especialmente en el este de Asia (gráfico 2). La integración comercial de los países mediterráneos solo aumentó en la década de los setenta, gracias principalmente al aumento de los precios del petróleo —aunque los países de escasos recursos energéticos también siguieron un patrón similar—. Después de una pronunciada caída de su apertura comercial a inicios de la década de los ochenta, solo los países que no cuentan con abundantes recursos energéticos han recuperado los niveles experimentados a finales de la década de los setenta, lo que podría reflejar, en parte, el efecto negativo que suele tener la disponibilidad de recursos naturales sobre el ritmo de implementación de las reformas económicas, cuando el entorno institucional no es el adecuado⁵. Asimismo,

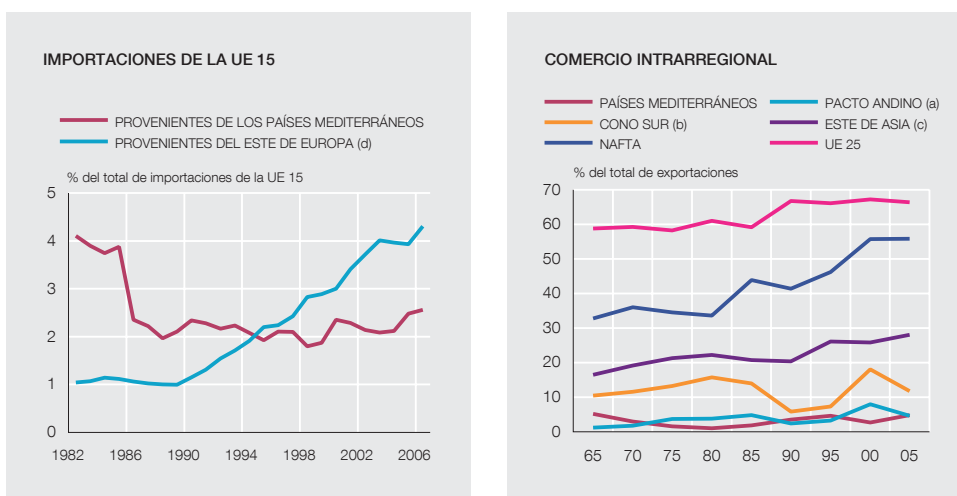
3. El proceso de Barcelona se inició en 1995 por parte de la UE y los países de las orillas sur y este del Mediterráneo; entre sus objetivos figura la creación de un área de libre comercio entre esos países en el año 2010. Los principales instrumentos utilizados para este fin han sido los acuerdos bilaterales de asociación con la Unión Europea (AAEU, según sus siglas en inglés). Hasta el momento, han entrado en vigor los AAEU con la Autoridad Palestina (1997), Túnez (1998), Marruecos (2000), Israel (2000), Jordania (2002), Egipto (2004), Argelia (2005) y Líbano (2006). 4. Los acuerdos de Agadir se firmaron el 25 de febrero de 2004 para establecer un área de libre comercio entre Jordania, Túnez, Egipto y Marruecos, como primer paso para establecer un área euromediterránea de libre comercio, en el marco del proceso de Barcelona. A pesar de no haber sido aún implementado, diversos países han mostrado su interés en unirse al acuerdo, como Líbano y Siria. El GAFTA se creó el 1 de enero de 2005 para reducir las barreras arancelarias entre países árabes y tender hacia un área de libre comercio entre ellos. Los signatarios del GAFTA son los países mediterráneos (excepto Argelia e Israel), Sudán, Irak y los países de la Península Arábiga. 5. Para una descripción de los efectos negativos que la presencia de recursos naturales genera sobre el crecimiento económico a través de la reducción de la calidad de las instituciones, véanse, por ejemplo, Sala-i-Martin y Subramanian (2003) y Robinson, Torvik y Verdier (2006).



FUENTE: World Development Indicators, Banco Mundial.

- a. América Latina incluye Argentina, Brasil, Chile y México.
- b. Este de Asia incluye China, Indonesia, Malasia, Corea y Tailandia.
- c. Europa del Este incluye República Checa, Hungría, Polonia y Turquía.
- d. Exportaciones más importaciones sobre el PIB.

COMERCIO INTRARREGIONAL Y EXPORTACIONES A LA UE



FUENTE: Estadísticas de Dirección de Comercio, FMI.

- a. Pacto Andino incluye Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- b. Cono Sur incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.
- c. Este de Asia incluye China, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia.
- d. Este de Europa incluye Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia.

mo, a pesar de la firma de acuerdos comerciales con la UE, no ha habido un sustancial incremento de la penetración de las exportaciones de la región en los mercados de los 15 miembros más antiguos de la UE, a diferencia de lo observado en los países de Europa del Este, que firmaron acuerdos de asociación con la UE a principios de la década de los noventa, antes de su acceso a la UE en 2004 (gráfico 3).

Por otra parte, el comercio intrarregional no ha aumentado más allá de los niveles alcanzados en la década de los sesenta, a diferencia del avance del comercio intrarregional en la UE, en Nor-

Porcentaje de las exportaciones totales

EXPORTACIONES EN 1976 HACIA									
Origen de las exportaciones	Países industrializados				Economías emergentes				
	Total países industr.	Europa industrial	América del Norte	Asia y Pacífico	África	Asia	Europa	Oriente Próximo	América Latina
Países mediterráneos (a)	67,0	46,5	18,5	2,0	2,0	2,6	14,3	4,3	2,2
<i>Escasos en recursos energéticos</i>	46,9	40,5	4,0	2,4	2,9	3,0	25,0	6,6	2,4
<i>Abundantes en recursos energéticos</i>	87,8	53,2	33,8	0,9	0,7	0,6	6,0	1,7	1,9
<i>Israel</i>	69,8	46,0	19,7	4,1	3,2	8,0	3,0	5,0	2,8
Europa Central y del Este (b)	36,8	31,9	4,1	0,8	0,9	1,4	29,7	5,0	0,7
Este de Asia (c)	33,1	6,8	11,9	14,3	0,7	7,4	0,4	1,8	1,5
América Latina (d)	67,5	31,6	29,7	6,1	2,2	1,4	6,9	2,6	16,6
Todos los países emergentes	66,0	32,8	20,7	12,4	2,1	8,2	7,3	3,8	8,0

EXPORTACIONES EN 2005 HACIA									
Origen de las exportaciones	Países industrializados				Economías emergentes				
	Total países industr.	Europa industrial	América del Norte	Asia y Pacífico	África	Asia	Europa	Oriente Próximo	América Latina
Países mediterráneos (a)	66,6	50,1	17,6	0,9	3,5	6,4	4,5	12,1	2,7
<i>Escasos en recursos energéticos</i>	60,9	56,0	10,1	0,9	5,3	6,8	3,7	14,7	1,7
<i>Abundantes en recursos energéticos</i>	74,2	53,3	20,8	0,1	1,6	2,0	4,6	13,1	4,0
<i>Israel</i>	69,3	20,2	37,6	2,9	1,4	15,5	6,8	0,5	3,1
Europa Central y del Este (b)	65,9	60,1	4,5	0,6	1,8	2,1	21,1	6,4	0,8
Este de Asia (c)	51,3	17,0	21,0	13,4	2,1	35,6	4,4	3,3	3,0
América Latina (d)	60,2	16,1	41,1	2,9	2,3	10,8	2,7	3,0	19,5
Todos los países emergentes	51,9	26,0	20,1	8,4	2,2	28,4	7,6	3,8	4,3

FUENTE: Estadísticas de Dirección de Comercio, FMI.

a. Países mediterráneos:

- Escasos en recursos energéticos: Marruecos, Túnez, Egipto, Jordania y Líbano.
- Abundantes en recursos energéticos: Argelia, Libia y Siria.

b. Europa Central y del Este incluye República Checa, Hungría, Polonia y Turquía.

c. Este de Asia incluye Corea, China, Indonesia, Malasia y Tailandia.

d. América Latina incluye Argentina, Brasil, Chile y México.

teamérica o en el este de Asia (gráfico 3). Incluso si se tiene en cuenta el pequeño tamaño de las economías de la región, el comercio intrarregional de los países mediterráneos estaría por debajo de lo que se esperaría de acuerdo con sus características [Banco Mundial (2003)].

Este desempeño relativamente pobre del sector exportador en los países de la región podría deberse a uno o a varios de los siguientes factores, dependiendo del país: (i) unas elevadas barreras arancelarias (si bien muestra una tendencia a la baja); (ii) un clima de apoyo a la inversión privada (nacional y extranjera) relativamente poco favorable, especialmente en sectores comercializables; (iii) los altos costes de transacción, la escasez de infraestructuras y el escaso desarrollo de las industrias de apoyo al sector exportador, incluidos los servicios financieros, y (iv) el predominio del sector público en las economías de la región. A estos cuatro factores debería añadirse, en el caso del comercio intrarregional, el predominio de estructuras de producción y exportación similares en los países del área, lo que reduce los beneficios del comercio en los sectores dominantes en la región, caracterizados por una escasa diferenciación de productos.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA
Y SECTORIAL DE LAS
EXPORTACIONES DE BIENES

Una de las características de las exportaciones de los países mediterráneos ha sido su elevada concentración, tanto geográfica como sectorial. Los países industrializados de Europa (especialmente, los 15 miembros más antiguos de la UE) son el destino de más de la mitad de

Países o regiones	Número de bienes exportados		Índice de concentración sectorial de Hirschman		Cambio en el índice de concentración
	1981	2004	1981	2004	1981-2004
TOTAL PAÍSES MEDITERRÁNEOS	220	229	0,329	0,197	-0,132
ABUNDANTES EN RECURSOS ENERGÉTICOS	111	172	0,511	0,526	0,016
Argelia	41	106	0,726	0,614	-0,112
Libia (a)	7	n.d.	0,894	n.d.	n.d.
Siria	88	135	0,604	0,538	-0,066
ESCASOS EN RECURSOS ENERGÉTICOS	197	225	0,219	0,073	-0,146
Egipto	74	184	0,532	0,329	-0,203
Jordania	134	179	0,202	0,160	-0,042
Libano (b)	137	180	0,236	0,122	-0,113
Marruecos	101	180	0,289	0,156	-0,133
Túnez	132	188	0,489	0,179	-0,310
Israel	191	203	0,244	0,371	0,127
América Latina (c)	180	237	0,190	0,087	-0,103
Este de Asia (d)	332	336	0,262	0,079	-0,183
Europa del Este (e)	186	285	0,070	0,061	-0,009
Estados Unidos	214	213	0,076	0,073	-0,003
Japón	198	205	0,126	0,128	0,002

FUENTE: UNCTAD.

a. Datos correspondientes a 1977.

b. Datos correspondientes a 1983 y 2004.

c. América Latina incluye Argentina, Brasil, Chile y México.

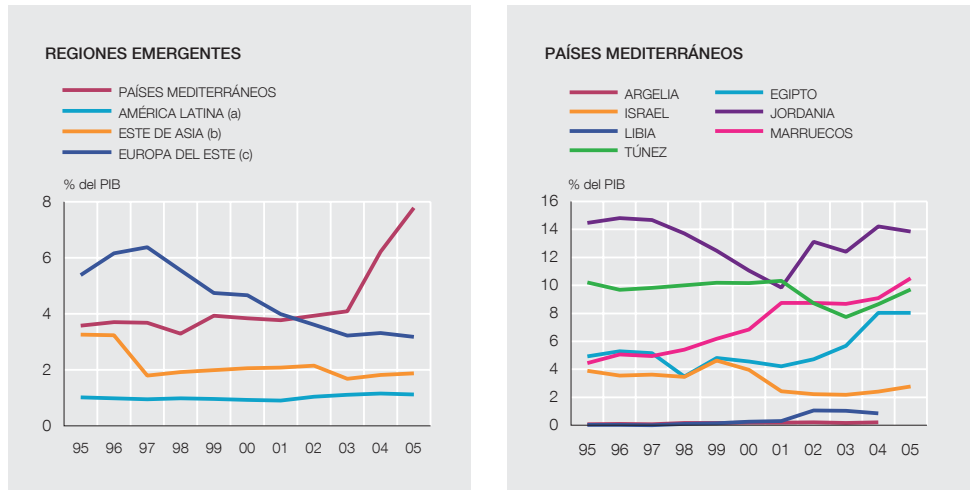
d. Este de Asia incluye Corea, China, Indonesia, Malasia y Tailandia.

e. Europa del Este incluye República Checa, Hungría y Polonia.

las exportaciones de la región, lo que convierte el área mediterránea en una de las regiones emergentes más dependientes de la demanda de importaciones de la UE, solo por detrás de Europa Central y del Este (cuadro 1). Además, en los últimos 30 años esta dependencia de la UE como destino de las exportaciones ha aumentado, con la excepción de Israel, que se ha diversificado desde Europa hacia Estados Unidos. A diferencia de la región mediterránea, la mayoría de las otras áreas emergentes ha rotado el principal destino de sus exportaciones a una región diferente en el transcurso de los últimos 30 años.

Las exportaciones de la región también se encuentran fuertemente concentradas en el ámbito sectorial. El cuadro 2 muestra el número de productos diferentes exportados por cada país en 1981 y 2004, así como el índice de concentración sectorial de Hirschman⁶ para sus exportaciones en esos mismos años. Si bien el número de productos exportados por los países mediterráneos ha aumentado significativamente en ese período, sigue siendo inferior al de otras regiones en desarrollo, especialmente el este de Asia y de Europa. Asimismo, aunque la concentración sectorial de las exportaciones se ha reducido moderadamente, sigue siendo alta cuando se la compara con la de otras regiones emergentes, especialmente en el caso de los países mediterráneos ricos en recursos energéticos. La elevada especialización sectorial refleja el hecho de que una contribución significativa al crecimiento de las exportaciones de estos países proviene de sus sectores de exportación tradicionales (hidrocarburos en los paí-

6. El índice de concentración de Hirschman se calcula como la suma de los cuadrados de las cuotas sobre el total de exportaciones de cada uno de los sectores de un país. Valores más altos del índice (acotado entre cero y uno) indican una mayor concentración de las exportaciones en unos pocos sectores.



FUENTE: World Development Indicators, Banco Mundial.

- a. América Latina incluye Argentina, Brasil, Chile y México.
 b. Este de Asia incluye Corea, China, Indonesia, Malasia y Tailandia.
 c. Este de Europa incluye República Checa, Hungría y Polonia.

ses ricos en recursos energéticos y textiles en la mayor parte del resto). La única excepción la constituye Israel, que ha conseguido en los últimos 15 años un incremento de las exportaciones al que han contribuido muchos sectores, con un especial dinamismo de la exportación de manufacturas no textiles.

La falta de diversificación de las exportaciones de la región representa una vulnerabilidad importante, pues, en este caso, una perturbación a uno de los sectores principales puede tener un impacto muy significativo sobre el crecimiento de las exportaciones totales y sobre la economía en su conjunto. Esto es especialmente relevante para los países exportadores de petróleo —sujetos a una alta volatilidad de los precios internacionales— y para los países donde el sector textil tiene un peso muy importante en las exportaciones (Túnez, Marruecos y Egipto), dada la competencia creciente de China y del resto de Asia, particularmente tras la desaparición del Acuerdo Multifibras (MFA, según sus siglas en inglés), a inicios de 2005⁷.

EXPORTACIONES DE SERVICIOS

Respecto a las exportaciones de servicios, destaca el fuerte crecimiento de los ingresos por turismo en la región, especialmente desde 2002. En algunos países, el turismo constituye más del 8% del PIB y entre el 25% y el 30% de las exportaciones totales (Jordania, Marruecos, Túnez y Egipto), mientras que se mantiene por debajo del 3% del PIB en las economías ricas en recursos naturales (Libia y Argelia) y en los países de altos ingresos (Israel) de la región, como cabría esperarse. Los países mediterráneos (especialmente, Egipto, Marruecos, Túnez y otros países escasos en recursos energéticos) han logrado un incremento considerable de los ingresos por turismo como proporción de su PIB, por encima de otras regiones emergentes (gráfico 4), lo que ha permitido que la región aumente su participación en los ingresos mundiales por turismo del 3% al 3,8% entre 2000 y 2005.

7. El MFA ha permitido un acceso privilegiado de los productos textiles y prendas de vestir de algunos países mediterráneos (principalmente, Túnez, Marruecos y Egipto) a los mercados europeos. Egipto no ha experimentado un importante descenso en sus exportaciones totales de textiles como resultado del fin del MFA, debido al acuerdo firmado en 2004 entre Egipto, Israel y los Estados Unidos, que permite el acceso libre de aranceles de las prendas de vestir de Egipto a los Estados Unidos. En Túnez, la reducción del 6% en las exportaciones textiles a la UE en 2005 fue casi completamente compensada por un aumento del 42% en las exportaciones a los Estados Unidos. El impacto en Marruecos, sin embargo, ha sido importante, ya que las exportaciones de prendas de vestir, la tercera parte del total de las exportaciones, cayeron un 13% en 2005.

El fuerte dinamismo mostrado por la industria turística en la región, sin embargo, no se traslada a las exportaciones de otros servicios —el sector de mayor crecimiento en el comercio mundial, en los últimos años—, sino que su cuota sobre el total mundial ha disminuido paulatinamente en los años más recientes. La única excepción la constituye Egipto, donde el aumento de las rentas provenientes de la operación del canal de Suez ha llevado el crecimiento de las exportaciones de servicios desde el 4% anual entre 1998 y 2002, al 20% anual entre 2002 y 2005.

***El modelo de gravedad,
potenciales
de exportación
y la efectividad
de los acuerdos Euromed***

Tras el diagnóstico de la sección anterior, una pregunta relevante es si los países mediterráneos exportan menos de lo que deberían. La respuesta a esta pregunta tiene varias dimensiones. Desde un punto de vista normativo, y dada la necesidad de encontrar una fuente de crecimiento sostenible para la región, la respuesta es, sin duda, afirmativa, lo que implica que la región debería promover activamente el crecimiento de su sector exportador. Desde un punto de vista positivo, la pregunta sería si estos países exportan más o menos de lo que indicaría un modelo basado en la teoría económica, que tuviera en cuenta sus características y las de los países a los que exportan. Algunos estudios, como Nugent (2002) y Banco Mundial (2003), han sugerido que las exportaciones totales de la región se encuentran muy por debajo —alrededor de una sexta parte— de lo que cabría esperar en países con sus características. Este artículo va un poco más lejos y estudia cuáles son los mercados de exportación que ofrecen el mayor potencial sin explotar, es decir, aquellos donde la cuota de las exportaciones se encuentra por debajo del nivel predicho por un modelo de comercio internacional. La metodología propuesta para identificar estos mercados con mayor potencial relativo se aplica a los países mediterráneos, para poner de manifiesto los destinos que ofrecerían las mayores oportunidades de crecimiento para sus exportaciones, concentrándose especialmente en el comercio con la UE y Estados Unidos, y en el comercio intrarregional de los países mediterráneos.

**EL MODELO DE GRAVEDAD Y LA
ESTIMACIÓN DE POTENCIALES
DE CUOTAS DE EXPORTACIÓN**

La teoría del comercio internacional ha estudiado los factores determinantes de los flujos bilaterales de exportación desde que Tinbergen (1962) introdujo la llamada ecuación de gravedad y Anderson (1979) presentó sus fundamentos teóricos. La teoría detrás de las ecuaciones de gravedad implica que el volumen de comercio entre dos países debería ser directamente proporcional al tamaño de su economía —medido, entre otros factores, a través del PIB— e inversamente relacionado con cualquier factor o característica que pueda dificultar el comercio entre dos países, como la distancia entre ellos, la ausencia de un acuerdo de libre comercio o la existencia de otros costes bilaterales, como la falta de afinidad cultural o de lazos históricos. Estos factores que dificultan el comercio entre dos países se denominan «resistencia bilateral» o «costes bilaterales» —entendidos en un sentido amplio— entre los países que comercian.

Sin embargo, como Anderson y van Wincoop (2003) señalan, el volumen de comercio entre dos países no solo depende de sus costes bilaterales, sino también de lo difícil que es para cada uno de ellos comerciar con el resto de posibles socios comerciales en el mundo —lo que denominan resistencia multilateral al comercio. De este modo, por ejemplo, dos países como Australia y Nueva Zelanda, que tienen en principio unos costes mayores de comerciar con otros socios comerciales —debido, en parte, a su relativa posición geográfica, muy lejana de otros países—, tenderán a comerciar entre ellos más de lo que esperaríamos si solo atendiésemos a sus características o factores bilaterales. Así, manteniendo el resto de factores inalterados, niveles más elevados de resistencia multilateral al comercio deberían contribuir a un mayor volumen de comercio entre países con poca resistencia bilateral.

Dado que esta resistencia multilateral al comercio incluye factores que pueden variar en el tiempo (como, por ejemplo, la firma de acuerdos de liberalización comercial con terceros paí-

ses), resulta importante incorporar adecuadamente estos efectos en caso de utilizar datos de panel, pues su omisión puede llevar a importantes sesgos en la estimación de los determinantes de los flujos de exportación. Una de las formas más directas de hacerlo es la incorporación de efectos fijos para cada exportador e importador, interaccionadas con el tiempo en la estimación de los determinantes de los flujos comerciales lo que se consigue con la inclusión de variables binarias (*dummy*). Esto constituye la extensión a datos de panel de la metodología propuesta por Feenstra (2002) para datos de corte transversal⁸.

Sin embargo, la inclusión de este tipo de variables binarias implica que las exportaciones totales observadas de un país determinado siempre serán idénticas a las obtenidas del modelo de gravedad. Por ello, la medida tradicional de potencial de exportación —la ratio entre las exportaciones observadas y las proporcionadas por el modelo— deja de tener sentido. Por el contrario, las exportaciones bilaterales observadas hacia un determinado socio comercial sí pueden diferir de las estimadas. Esto justifica el uso de una medida alternativa del *potencial de exportación* basada en la diferencia entre las *cuotas* de exportación observadas y las cuotas que arrojaría el modelo de gravedad, diferencia a la que llamaremos «potenciales de cuota de exportación». Esta medida, alternativa a la del cálculo del volumen potencial de exportación, captura los destinos de exportación que se encuentran sobre o subrepresentados en un país, en relación con lo que esperaríamos de acuerdo con las características de esos países y con las de sus relaciones bilaterales con ellos.

POTENCIALES DE CUOTAS DE EXPORTACIÓN EN LOS PAÍSES MEDITERRÁNEOS

En la estimación de los determinantes de los flujos de comercio (ecuación de gravedad) se utilizaron datos para el período comprendido entre 1976 y 2005, para los 100 países⁹ con los mayores flujos de exportación —que suponen más del 98% del valor de los flujos de comercio mundiales—.

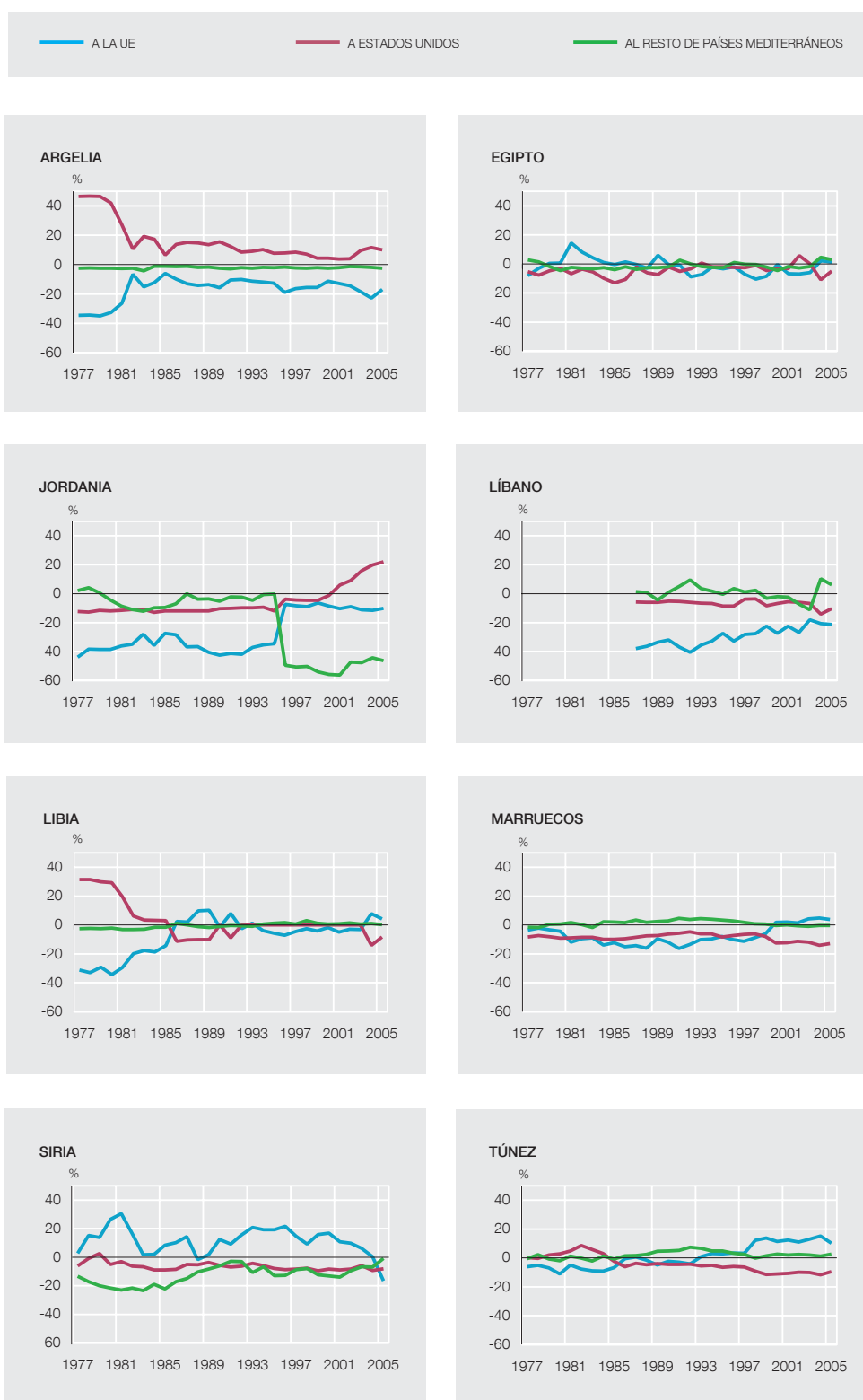
Dada la falta de dinamismo de las exportaciones de la región mediterránea, el análisis del potencial de exportación resulta importante para poder determinar aquellos mercados en los cuales el crecimiento de las exportaciones ofrecería una menor resistencia. Como apuntan Ruiz y Vilarrubia (2007), de la muestra utilizada en el trabajo se obtiene que aquellos destinos de exportación donde las cuotas observadas se encuentran en mayor medida por debajo de las que predeciría el modelo de gravedad en un momento determinado —es decir, aquellos destinos con mayor potencial de cuota de exportación por explotar— son también los destinos donde las exportaciones crecen más rápidamente durante los cinco años siguientes. Por ello, los potenciales de cuotas de exportación podrían entenderse como un predictor de la dirección futura de incremento del comercio.

Como resultado de la estimación del modelo de gravedad y del cálculo de los potenciales de cuota de exportación, se pueden obtener algunos patrones interesantes y, en algunos casos, ligeramente opuestos a los estereotipos del sector exportador en la región mediterránea. El gráfico 5 muestra, para cada país mediterráneo, la diferencia para los años 1977 a 2005 entre el porcentaje observado de las exportaciones que van a un destino concreto (la UE, Estados Unidos u otros países mediterráneos) y el que predeciría el modelo de gravedad estimado para los 100 países de la muestra. El último panel del gráfico 5 muestra el gráfico equivalente para el agregado de los países mediterráneos sin la inclusión de Israel. En todos los casos, valores negativos indican un destino de exportación que tiene una menor importancia para el

8. Los detalles de la derivación del modelo de gravedad y la justificación de la incorporación de variables binarias interaccionadas con el tiempo para capturar el efecto de la resistencia multilateral al comercio pueden consultarse en Ruiz y Vilarrubia (2007). 9. En principio, se podrían incluir datos para 205 países desde el año 1948, pero las limitaciones computacionales hacen necesario acortar el tamaño de la muestra utilizada, tanto en la dimensión temporal como en el número de países.

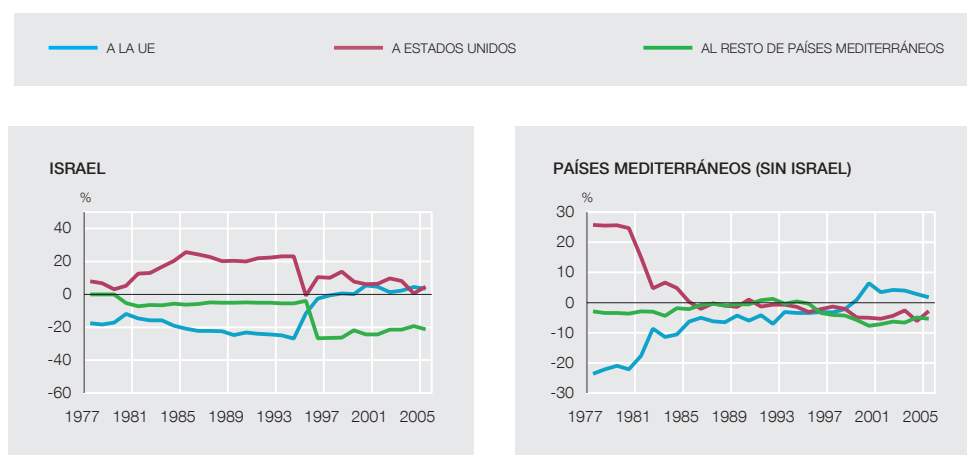
POTENCIAL DE CUOTAS DE EXPORTACIÓN (a)
(en porcentaje de las exportaciones totales)

GRÁFICO 5



FUENTE: Ruiz y Vilarrubia (2007).

a. Las líneas muestran la diferencia entre el porcentaje observado de las exportaciones totales que se dirigen hacia un área y el porcentaje que predeciría un modelo de gravedad estimado para 100 países para el período comprendido entre 1976 y 2005. Valores negativos en el gráfico indican que la cuota observada de exportaciones hacia esa área se encuentra por debajo de la predicción del modelo de gravedad.



FUENTE: Ruiz y Vilarrubia (2007).

a. Las líneas muestran la diferencia entre el porcentaje observado de las exportaciones totales que se dirigen hacia un área y el porcentaje que predeciría un modelo de gravedad estimado para 100 países para el período comprendido entre 1976 y 2005. Valores negativos en el gráfico indican que la cuota observada de exportaciones hacia esa área se encuentra por debajo de la predicción del modelo de gravedad.

país analizado de lo que cabría esperar, dadas sus características bilaterales. El cuadro 3 también refleja esas mismas divergencias, al presentar, para cada exportador mediterráneo y para el agregado de la región (excepto Israel), los destinos de exportación con el potencial de cuota de exportación más positivo y más negativo (en promedio para el período entre 2000 y 2005).

A partir del análisis del gráfico 5 y del cuadro 3 se pueden apreciar tres patrones principales. En primer lugar, se observa que, entre los países mediterráneos, en Argelia, Jordania y Líbano la participación de las exportaciones a la UE se encuentra por debajo de las predicciones del modelo de gravedad —si bien para Jordania y Líbano el gráfico 5 muestra que esta brecha era mucho mayor hace 15 años—. Para los otros seis países mediterráneos considerados en este artículo, las cuotas de exportación a la UE en los últimos cinco años han sido aproximadamente iguales, o se han situado por encima de las que predeciría el modelo.

En segundo lugar, observamos que el porcentaje de exportaciones de los países mediterráneos que se dirige a Estados Unidos se encuentra por debajo de las predicciones del modelo de gravedad, con unas pocas excepciones (Jordania, Argelia e Israel). Esta debilidad en la relación comercial entre Estados Unidos y los países mediterráneos también ha sido subrayada por estudios previos referidos a la zona: Péridy (2005) destaca que las exportaciones de Estados Unidos al Magreb se encuentran por debajo de lo esperado por un modelo de gravedad, mientras que Söderling (2005) encuentra fuertes potenciales de exportación a Estados Unidos en la mayor parte de países de la región (entendido como divergencia entre los niveles de exportación observado y predicho, a diferencia de las cuotas utilizadas en este artículo). Aunque la metodología de esos estudios no tome plenamente en cuenta los mencionados efectos de resistencia multilateral al comercio, resulta notable la coincidencia cualitativa de esos resultados con los que aparecen en este trabajo. Resalta especialmente, además, el resultado de Söderling (2005), que encuentra que, de forma similar a los resultados aquí presentados, las exportaciones observadas de los países mediterráneos hacia la UE son, en su mayor parte, muy similares a las que predeciría el modelo de gravedad.

MAYORES Y MENORES POTENCIALES DE CUOTA DE EXPORTACIÓN POR PAÍS (a)

CUADRO 3

Diferencia entre exportaciones reales y predichas. Promedio 2000-2005 (en porcentaje del total de exportaciones)

ARGELIA		EGIPTO		ISRAEL		JORDANIA		LÍBANO	
<i>Cinco potenciales más positivos (cuota observada de exportaciones por encima de la predicción del modelo de gravedad)</i>									
Italia	7,69	Italia	7,28	Bélgica	6,03	Irak	18,93	Emiratos Árabes Un.	10,56
Estados Unidos	7,30	España	2,21	Estados Unidos	5,91	Estados Unidos	11,92	Suiza	8,50
Brasil	5,49	Siria	1,79	Hong Kong	3,11	India	9,13	Arabia Saudita	5,16
Canadá	5,28	Arabia Saudita	1,69	Países Bajos	1,51	Arabia Saudita	5,30	Irak	2,64
Turquía	3,49	India	1,68	Brasil	1,11	Emiratos Árabes Un.	3,18	Kuwait	2,48
<i>Cinco potenciales más negativos (cuota observada de exportaciones por debajo de la predicción del modelo de gravedad)</i>									
Marruecos	-1,22	Francia	-1,81	Turquía	-0,40	Turquía	-0,60	Italia	-3,18
España	-1,25	Alemania	-2,48	Italia	-1,04	Alemania	-1,74	Alemania	-4,24
Reino Unido	-3,89	Estados Unidos	-2,67	Egipto	-3,67	Italia	-1,84	Siria	-7,00
Alemania	-6,76	Israel	-5,85	Reino Unido	-4,22	Reino Unido	-4,21	Estados Unidos	-8,27
Francia	-12,77	Reino Unido	-7,46	Jordania	-18,26	Israel	-53,09	Francia	-11,35
LIBIA		MARRUECOS		SIRIA		TÚNEZ		P. MEDITERRÁNEOS, SIN ISRAEL	
<i>Cinco potenciales más positivos (cuota observada de exportaciones por encima de la predicción del modelo de gravedad)</i>									
España	7,45	Francia	6,17	Alemania	8,98	Francia	11,21	España	1,43
Alemania	6,31	Reino Unido	3,21	Italia	7,67	Libia	3,87	Turquía	1,30
Turquía	5,79	India	2,93	Arabia Saudita	3,02	Bélgica	2,57	Alemania	1,07
Suiza	2,39	Brasil	1,51	Turquía	3,01	Alemania	2,01	Francia	1,00
Túnez	1,42	Singapur	1,12	Emiratos Árabes Un.	2,82	Italia	1,55	Irak	0,77
<i>Cinco potenciales más negativos (cuota observada de exportaciones por debajo de la predicción del modelo de gravedad)</i>									
Japón	-1,42	Bélgica	-1,01	Jordania	-2,16	Japón	-1,23	Japón	-0,35
Bélgica	-2,06	Argelia	-1,53	Japón	-2,16	Países Bajos	-1,45	Países Bajos	-0,96
Italia	-3,34	Alemania	-2,11	Francia	-5,51	Argelia	-1,52	Reino Unido	-1,23
Países Bajos	-3,38	Portugal	-2,61	Líbano	-7,16	Reino Unido	-1,91	Israel	-1,89
Reino Unido	-5,17	Estados Unidos	-12,46	Estados Unidos	-8,15	Estados Unidos	-10,49	Estados Unidos	-2,23

FUENTE: Ruiz y Vilarrubia (2007).

a. Valores negativos en el cuadro indican que la cuota observada de exportaciones hacia ese país se encuentra por debajo de la predicción del modelo de gravedad, lo que apuntaría a un mayor crecimiento de las exportaciones hacia ese destino en el futuro.

Por último, el cálculo de los potenciales de cuota de exportación hacia otros países de la región muestra un cierto alineamiento entre los datos observados y las previsiones del modelo de gravedad, excepto en los casos de Israel y Jordania, países para los que el cuadro 3 muestra que la falta de comercio con los otros países mediterráneos se puede atribuir, casi en su totalidad, al bajo nivel de su integración comercial bilateral. Asimismo, según destacan los datos del cuadro 3, los países de la costa oriental del Mediterráneo (Egipto, Jordania, Líbano y Siria) parecen haber desarrollado sus relaciones comerciales con algunos de los países del Golfo Pérsico (Arabia Saudita y, especialmente, los Emiratos Árabes Unidos) más allá de lo que cabría esperar de sus características bilaterales, posiblemente debido a que el efecto positivo sobre las exportaciones proveniente de los fuertes flujos migratorios del Mediterráneo oriental hacia la Península Arábiga no se ve reflejado en el análisis por la falta de datos bilaterales de migración para los países de la muestra¹⁰.

10. El efecto de los flujos migratorios en el comercio entre los países de la UE y los mediterráneos sí está considerado indirectamente en el análisis, pues estos flujos migratorios están muy vinculados con las existencia de relaciones coloniales en el pasado, que se incluye como uno de los determinantes de los flujos de exportación en el modelo de gravedad estimado.

Los resultados para el agregado de los países mediterráneos (excepto Israel) mostrados en el gráfico 5 confirman una cuota de exportación por encima de lo que cabría esperar para el agregado de la UE, y por debajo para Estados Unidos y con el resto de países de la región. De acuerdo con estos resultados, el rápido crecimiento de las exportaciones necesario en la región mediterránea se lograría principalmente a través de un mayor incremento relativo hacia Estados Unidos y hacia algunos países europeos, pero no hacia el conjunto de la UE —por la existencia de muchos mercados de la UE en los que la cuota de exportación supera ampliamente las predicciones del modelo de gravedad—.

Este resultado puede llamar la atención, pues a menudo —y a ambos lados del Mediterráneo— se toma a la UE como el mercado con un mayor potencial de crecimiento para las exportaciones de la región. Pero es importante subrayar que la cuota de las exportaciones a la UE ya es muy elevada en muchos países mediterráneos. Lo que revelan los resultados no es que el comercio a la UE no tiene potencial de crecimiento, sino que la participación de las exportaciones a otras áreas geográficas —en particular, a Estados Unidos y a otros países de la región— debería incrementarse, subrayando el mayor margen de desarrollo relativo del comercio a estos países, dadas las características fundamentales que subyacen al modelo de gravedad.

LA EFECTIVIDAD DE LOS ACUERDOS EUROMED CON LA UE

Un aspecto importante que es posible estudiar con la estimación de este modelo de gravedad es el efecto de los acuerdos de libre comercio. En particular, se puede analizar la efectividad de los acuerdos comerciales suscritos por los países de la región con la UE en el marco del proceso de Barcelona, a los que nos referimos como acuerdos Euromed. En este análisis resulta especialmente importante tener en cuenta los posibles sesgos derivados de no incorporar adecuadamente los efectos de la resistencia multilateral al comercio internacional. De la estimación del modelo de gravedad se obtiene que el efecto de los acuerdos Euromed sobre las exportaciones de los países mediterráneos no ha sido significativo desde el punto de vista estadístico. Es decir, la evidencia parece apuntar a que los acuerdos Euromed no han contribuido a aumentar las exportaciones de los países firmantes, lo que validaría las conclusiones preliminares que se derivaban al subrayar la estabilidad del comercio con la UE en el gráfico 3. Este resultado, sin embargo, debe tomarse con cautela, pues la muestra utilizada finaliza en el año 2005, cuando los acuerdos Euromed solo llevaban vigentes unos pocos años, y podría existir un cierto retraso entre las firmas de los acuerdos y su efecto en los volúmenes de comercio.

Sin embargo, la falta de dinamismo en las exportaciones hacia la UE, incluso después de la entrada en vigor de los acuerdos Euromed, puede deberse también a dos factores, relacionados entre sí. En primer lugar, a pesar de que los acuerdos Euromed han supuesto un avance sustancial en la liberalización del comercio entre las dos orillas del Mediterráneo, también es cierto que su aplicación ha sido desigual y muy gradual. Destacan, en particular, tres aspectos que dificultan el crecimiento de las exportaciones: (i) aún se mantienen muchas restricciones al comercio en productos agrícolas y en servicios; (ii) el programa de reducción de aranceles en los países mediterráneos ha concentrado las mayores reducciones muy cerca del período final previo a la liberalización del comercio en 2010, y (iii) se mantienen estrictas reglas de origen para algunos productos manufacturados con un alto potencial de exportación, como los productos textiles.

La segunda razón para la escasa respuesta de las exportaciones a la firma de los acuerdos Euromed es el lento avance de las reformas internas y el desempeño de las instituciones nacionales. En particular, el exceso de regulación o intervención en los mercados puede obstaculizar la movilidad de los recursos hacia los sectores comercializables más dinámicos, lo

cual resulta esencial para poder aprovechar plenamente los beneficios de una reducción de las barreras exteriores al comercio y mayor integración comercial. Si bien los países mediterráneos han realizado importantes avances en las reformas internas en los últimos años —superiores, en promedio, al resto de países emergentes—, el clima para la inversión privada en 2007, medido a través de los indicadores del Banco Mundial (2007), aún se encontraba notablemente rezagado con respecto a otras áreas emergentes, como el este de Europa o de Asia¹¹. Asimismo, indicadores de Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2007) sobre la calidad de la administración pública (como la eficacia del gobierno y la calidad de la legislación), la calidad del régimen político (que incluye estabilidad política y medidas de rendición de cuentas por parte del poder ejecutivo) e indicadores del estado de derecho muestran a la mayoría de los países mediterráneos por debajo de la mediana de la muestra, tanto en el nivel alcanzado en 2005 como en los avances logrados entre 2000 y 2005.

De este modo, el lento proceso de liberalización del comercio y la escasa presión sobre los países mediterráneos para avanzar en los procesos de reforma interna han influido en que el dinamismo de las exportaciones se haya mantenido en los sectores tradicionales de exportación. Así, el marcado contraste con el desempeño del sector exportador de los nuevos miembros de la UE se explica, en gran parte, porque sus acuerdos de asociación con la UE a principios de los años noventa fueron más allá de la liberalización del comercio de bienes manufacturados e incluyeron la liberalización del mercado agrícola y del comercio de servicios. Quizás más importante aún, la firma de los acuerdos de asociación de los países de Europa del Este con la UE también fue acompañada por avances importantes en el proceso de reformas internas —según el informe del Banco Mundial (2007), Europa del Este se situó en 2007 como la región emergente con mejor calificación en la facilidad para realizar negocios en el sector privado—, lo que le ha permitido aprovechar mejor los beneficios de un mayor acceso a los mercados de los 15 miembros más antiguos de la UE.

Conclusiones

El sector exportador en los países mediterráneos ha mostrado una relativa falta de dinamismo en las últimas décadas, a diferencia de otras regiones emergentes, especialmente el este de Asia. Este pobre desempeño representa una oportunidad perdida para impulsar el crecimiento de la región y contribuir de esa forma a solventar el principal problema del área, que es la creación de empleo suficiente para absorber una fuerza laboral que crece a un ritmo muy elevado.

Si bien en los últimos años ha existido un cierto crecimiento del sector exportador ligado al turismo o a las exportaciones tradicionales, como los hidrocarburos o los productos textiles, la concentración sectorial de las exportaciones de los países mediterráneos supone una elevada vulnerabilidad frente a cambios en la situación geopolítica de la región, ante las fluctuaciones de los precios internacionales de la energía o ante la eliminación de cuotas de importación en el caso de la industria textil.

En el ámbito geográfico, la distribución de las exportaciones de los países mediterráneos ha mantenido desde hace 30 años el fuerte peso de la UE, destino de alrededor de la mitad de las exportaciones de la región. Sin embargo —y quizás precisamente por ese fuerte peso—, el crecimiento futuro de las exportaciones de la región podría enfrentar una menor resistencia en destinos alternativos, entre los que sobresale Estados Unidos de forma particular, junto con algunos países individuales de la UE, cuyo potencial de crecimiento hacia ellos de las exportaciones, según reflejan los resultados de este análisis, es mayor que hacia el conjunto del mercado común europeo.

11. Para un análisis más detallado del avance relativo de las reformas en los países mediterráneos frente a otras áreas emergentes, véase Ruiz y Vilarrubia (2008).

Por el lado institucional, la firma de los acuerdos de asociación con la UE —en el marco del proceso de Barcelona— no parece haber impulsado decisivamente las exportaciones de la región, como sí lo hicieron hace 15 años con los países del este de Europa. Además de la lentitud y poca amplitud del proceso de liberalización comercial previsto en los acuerdos de asociación con la UE, las deficiencias en el clima necesario para el desarrollo del sector privado han contribuido a que la región no haya podido aprovechar el incremento de las oportunidades para la exportación. En relación con este último aspecto, la implantación de las reformas internas encaminadas a mejorar el clima de inversión privada y el desempeño de la administración pública y las mejoras en la infraestructura de apoyo al sector exportador (logística, industrias de red y servicios financieros y de seguros) constituyen pasos importantes para el desarrollo del sector exportador. Afortunadamente, si bien el punto de partida se encuentra por debajo de otras regiones emergentes, la región ha destacado en los últimos años como una de las áreas emergentes más encaminadas a la implementación de reformas (especialmente, en el ámbito económico), lo que debería reflejarse en el futuro en un mayor dinamismo de sus sectores exportadores.

18.3.2008.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, J. (1979). «A Theoretical Foundation for the Gravity Equation», *American Economic Review*, 69, n.º 1, pp. 106-116.
- ANDERSON, J., y E. VAN WINCOOP (2003). «Gravity with Gravitas: a solution to the border puzzle», *American Economic Review*, 93, n.º 1, pp. 170-192.
- BANCO MUNDIAL (2003). *Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World*.
- (2007). *Doing Business 2008*.
- FEENSTRA, R. (2002). «Border Effects and the Gravity Equation: Consistent Methods for Estimation», *Scottish Journal of Political Economy*, 49 (5), pp. 491-506.
- FMI (2007). *Regional Economic Outlook*, Middle East and Central Asia, octubre.
- KAUFMANN, D., A. KRAAY y M. MASTRUZZI (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2006*, World Bank Policy Research Working Paper n.º 4280.
- NUGENT, J. (2002). «Why Does MENA Trade So Little?», documento presentado en *Middle East Region Group del Banco Mundial*. Disponible en <http://siteresources.worldbank.org/INTMNAREGTOPTRADE/Resources/Nugent.pdf>.
- PÉRIDY, N. (2005). «Towards a New Trade Policy Between the USA and Middle-East Countries: Estimating Trade Resistance and Export Potential», *The World Economy*, 28 (4), pp. 491-518.
- ROBINSON, J. A., R. TORVIK y T. VERDIER (2006). «Political foundations of the resource curse», *Journal of Development Economics*, 79 (2), pp. 447-468.
- RUIZ, J. M., y J. M. VILARRUBIA (2007). *The wise use of dummies in gravity models: export potentials in the Euromed region*, Documentos de Trabajo, n.º 0720, Banco de España.
- (2008). *Euromediterranean trade: recent developments and prospects*, Documento Ocasional de próxima aparición, Banco de España.
- SALA-I-MARTÍN, X., y A. SUBRAMANIAN (2003). *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria*, NBER Working Paper 9804.
- SÖDERLING, L. (2005). *Is the Middle East and North Africa Region Achieving Its Trade Potential?*, IMF Working Paper 05/90.
- TINBERGEN, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Nueva York, The Twentieth Century Fund.