



12 de diciembre de 2011

[Imprimir Página Web](#)

El escalón económico entre vecinos. El caso España-Marruecos (DT)

Iñigo Moré

DT Nº 10/2003 - 14/02/2003

Resumen Ejecutivo

Entre países vecinos, son anormales las diferencias acusadas de PIB per cápita. El del país más rico del mundo (Luxemburgo) multiplica 417,2 veces el del más pobre, Etiopía. Sin embargo, la ratio media entre las principales 189 fronteras del mundo es de 3,5. El 71% de las fronteras de la tierra presentan un escalón inferior a la media. Cuando es superior suele estar asociado con conflictos bélicos entre vecinos y/o unas tibias o nulas relaciones económicas bilaterales.

Este documento de trabajo dedica una atención especial al caso de Marruecos y España. En 1970 el PIB per cápita de España multiplicaba por cuatro al de Marruecos. Hoy casi lo multiplica por trece. Salvo que se pongan en práctica políticas activas tendentes a reducirlo, lo más probable es que en los próximos años el escalón entre ambos países se amplíe. Y con él, los riesgos asociados a esta notable desigualdad. Primero analizamos las diferencias de renta entre distintos países vecinos en todo el mundo. Después, compararemos en perspectiva histórica los casos Estados Unidos-México, Alemania-Polonia y Marruecos-España. Finalmente propondremos algunas iniciativas políticas que facilitarían el crecimiento económico y el desarrollo de Marruecos, lo que reduciría los riesgos a los que España se enfrenta en su frontera sur.

Introducción

En la reciente literatura económica abundan los trabajos que comparan la riqueza del mundo y su reparto en términos globales. En algunos casos se comparan países, en otros casos se comparan individuos. Algunos trabajos afirman que la desigualdad y la pobreza crecen de forma rampante [\[1\]](#) y otros dicen que la pobreza está desapareciendo. [\[2\]](#)

A pesar de esta tendencia a comparaciones globales, los países y las personas no suelen medir su éxito o fracaso frente al mundo en general. Acostumbran a compararse con sus vecinos. Y además lo hacen aunque no quieran; porque el éxito o el fracaso del vecino tiende a reflejarse en su vida cotidiana por una pluralidad de vías: desde variaciones del comercio exterior o de los flujos migratorios, pasando, en los casos más agudos, por conflictos internacionales. Existen múltiples países cuya agenda está encabezada por el fracaso de un vecino, como Brasil, donde la crisis argentina domina su vida cotidiana.

Reflejando esta realidad, los países del mundo han reservado sus mejores esfuerzos para las relaciones con sus vecinos. Algunas de las principales iniciativas internacionales de los últimos 50 años podrían ser, no necesariamente por este orden, el NAFTA, el Plan Puebla Panamá o la Unión Europea. Podría discutirse si su fundamento es el desarrollo mutuo o no, pero todas ellas tienen algo en común: solo están abiertas a vecinos.

Las diferencias son anormales

El GNI (*Gross National Income*) per cápita del país más rico del mundo (Luxemburgo) multiplica por 417 el del más pobre (Etiopía). Sin embargo, la ratio media de las 189 fronteras del mundo es de 3,5. Esto significa que hay pocos países extremadamente ricos con vecinos extremadamente pobres, salvo los enclaves especializados en vivir a costa de las ineficiencias de los gigantes a los que están adosados (cuyo prototipo es Hong Kong). Lo habitual es que estos países de gran riqueza sean vecinos de otros en una situación similar. Tampoco los países más pobres suelen estar solos. Lo normal es que tengan frontera con otros que tienen una situación económica similar.

La regularidad con la que se repite este esquema es tan intensa que se podría sospechar que Francia está entre los países más ricos porque físicamente está entre ellos. A la inversa, se podría pensar que la República Centro Africana es un país pobre porque está rodeado de países pobres. La diferencia media en las principales 189 fronteras del mundo es de 3,5 en términos de GNI per cápita. Si se utiliza esta magnitud en términos PPP (*Purchasing Power Parity* – Paridad de Poder de Compra) la diferencia media se reduce a 2,2. Sólo 55 fronteras de la tierra (el 29%) superan la media, mientras que 134 (71%) están por debajo. Es decir, las diferencias económicas entre vecinos son muy poco habituales.

Ranking mundial de escalón económico entre vecinos

GNI per capita [\[3\]](#)

GNI per capita PPP

Frontera			Escalón		
Hong Kong	China	29,1	Arabia Saudita	Yemen	14,8
Noruega	Rusia	20,3	Sudáfrica	Mozambique	9,5
Omán	Yemen	18,0	Namibia	Zambia	8,5
Israel	Siria	16,7	Argelia	Níger	6,7
Macao	China	16,4	Argelia	Malí	6,4
Arabia Saudita	Yemen	15,7	Hong Kong	China	6,1
Sudáfrica	Mozambique	13,8	Israel	Siria	5,6
Finlandia	Rusia	13,7	España	Marruecos	5,5
España	Marruecos	12,6	Israel	Egipto	5,1
Israel	Palestina	12,4	Argentina	Bolivia	4,9
Israel	Egipto	10,9	Rusia	Mongolia	4,8
Argelia	Níger	9,6	Swazilandia	Mozambique	4,7

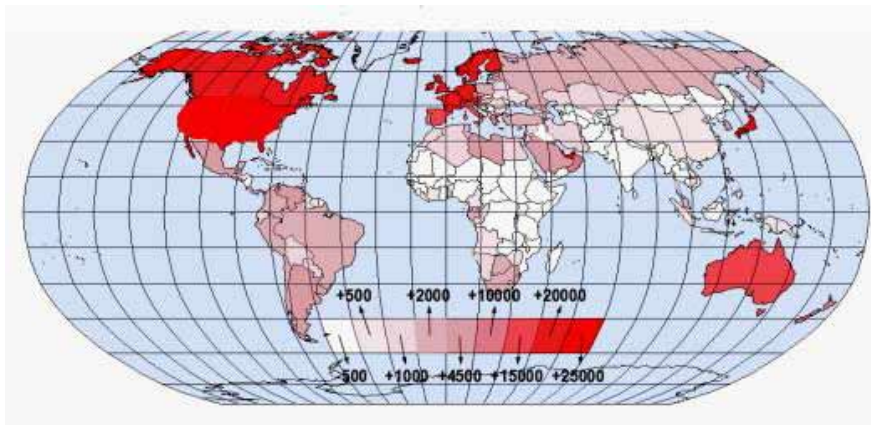
Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

Una de las fronteras más desiguales que hay en la tierra está entre España y Marruecos, país con el que España tiene dos fronteras; en Ceuta y Melilla. En el ranking adjunto (versión completa al final del texto) se ve que el escalón entre España y Marruecos solo es el noveno más intenso, pero algunos de ellos difícilmente se pueden considerar válidos por las razones que exponemos a continuación. De todas formas, entre países relativamente ricos (es decir, entre miembros de la OCDE), España es el que tiene el escalón con uno de sus vecinos (Marruecos) más grande del mundo.

Las fronteras de Noruega y Finlandia con Rusia son aparentemente muy desiguales pero en el ranking mencionado, que recoge el escalón en términos PPP, desaparecen de los primeros puestos. Esto implica que la diferencia real entre sus economías no es tan acusada una vez eliminadas las distorsiones que provoca el tipo de cambio. Resulta poco convincente comparar cualquier aspecto de los minúsculos enclaves de Hong Kong y Macao con China, el país más poblado de la tierra. Además, aunque el Banco Mundial liste estas tres economías de forma independiente, Hong Kong y Macao son Regiones Administrativas Especiales de China desde 1997 y 1999 respectivamente.

¿Dónde están los ricos y los pobres?

GNI per cápita de los países del mundo en US\$ en 2001



Fuente: elaboración propia sobre World Bank, GNI per cápita 2001, Atlas Method. El mapa no tiene precisión cartográfica, al digitalizarlo algunas fronteras han quedado desviadas.

Dejando aparte estos casos, en los que la comparación es imposible o no resisten el contraste del formato PPP, se puede dividir los restantes en dos grupos.

Por un lado tenemos aquellos cuyas fronteras están delineadas por impenetrables accidentes geográficos. En general se trata de países que difícilmente entran en la categoría de vecinos y quizá se les debería de considerar países vagamente contiguos. Es el caso de Argelia, separada de Malí por los 2000 km de desierto del Sahara, al que se añade el Teneré en el caso de Níger. Otro desierto une, o más bien separa, a Omán y Yemen.

Por otro lado están los países separados por un severo antagonismo que habitualmente pasa por fases de conflicto fronterizo o incluso guerra abierta. En casi todos estos casos existen disputas territoriales y son raros los vecinos que han alcanzado un acuerdo para la delimitación de sus fronteras. Un ejemplo es la relación entre Israel y Siria, muy tensa y hostil desde que los

judíos ocuparon los Altos del Golán en la guerra de 1967. Algo menos hostiles son las relaciones de Israel con Egipto, aunque ambos países han librado varias guerras en las últimas décadas. Esconde conflictos menos intensos el caso de Sudáfrica y Mozambique, país que ha sufrido una prolongada guerra civil desde finales los años 70. Mozambique abandonó formalmente el marxismo en 1989 y en 1992 se produjo un acuerdo de paz con las fuerzas rebeldes. Siempre se consideró que Sudáfrica apoyaba a una de las facciones del conflicto. El caso Yemen-Arabia Saudita es más agudo. Desde 1970 el marxista Yemen del Sur y Yemen del Norte mantuvieron una existencia separada y hostil. En 1990 se produjo la reunificación con las reticencias del sur, que inició casi inmediatamente un movimiento secesionista. En 1994 se alcanzó una nueva pacificación y en 2000 Yemen normalizó sus relaciones con su vecino Arabia Saudita, con el que acordó la delimitación de su frontera. De simple antagonismo se podrían calificar las relaciones entre Grecia y Albania hasta la caída del Muro de Berlín, que puso de relieve los odios regionales en esa parte del mundo, encendiendo conflictos en los Balcanes hasta llegar a Macedonia, cuya frontera con Grecia exhibe un escalón de 7 en términos nominales. De nuevo Grecia y Turquía combinan un escalón superior a la media con hostilidad manifiesta y conflictos territoriales. El caso España-Marruecos aún un relevante escalón, protestas territoriales y, después de 25 años de coexistencia pacífica, una fase bélica por un islote apenas conocido, el de Perejil.

(A la vista de estos casos, podría ser interesante abrir un paréntesis para preguntarse si el escalón está entre las causas o las consecuencias de estos conflictos. En casi todos los casos se observa que el escalón crece tras el conflicto, aunque también en todos los casos un escalón importante preexiste al conflicto. Dejando esta cuestión por el momento en el aire, nos limitaremos a constatar la regularidad con la que aparecen unidos un acusado escalón y los conflictos.)

El escalón entre España y Marruecos tiene una ratio de 12,5 en términos nominales y 5,4 en términos de PPP. Desde luego, supone el escalón más agudo en términos de PPP de cualquier frontera de la Unión Europea, que es la zona del mundo donde el escalón entre fronteras es más reducido debido al proceso de intensa integración económica. También, por cierto, es la única zona donde el desarrollo de los países más pobres se ha configurado como una cuestión esencial a cargo de un Comisario ad-hoc.

Quizá lo más sorprendente de este ranking sean las ausencias. A pesar de las dimensiones míticas de la diferencia entre México y EEUU, esta frontera es destacadamente desigual, pero no está entre los casos más agudos (25º en términos nominales y 19º en términos de PPP). Tampoco el escalón entre Israel y Palestina es más agudo que el caso España-Marruecos (10º en términos nominales; el Banco Mundial no ofrece cifras de PPP para Palestina). La frontera entre Grecia y Turquía está en el puesto 46 del ranking en términos de PPP y 39 en términos nominales. La que separa el país más pobre de América, Haití, de la República Dominicana, sólo es la 39ª en términos nominales y la 18ª en términos de PPP. Eso sí, todas ellas son claramente superiores a la media.

Por el contrario, algunas 'presencias' también son llamativas. Por ejemplo, se suele considerar a China como un país pobre y en desarrollo, pero multiplica a Tayikistán por 5,2 en términos nominales (la 33ª frontera más desigual) o por 3,7 en términos de PPP (21ª)

¿Por qué?

Lo normal es que el escalón de riqueza entre fronteras no sea muy acusado. Posiblemente el factor más influyente para igualar la economía de los países vecinos sea la tendencia de la naturaleza a ignorar las fronteras políticas. Si Mauritania está ocupada en su práctica totalidad por el estéril desierto del Sahara, es muy probable que comparta este flagelo con su vecino Malí haciendo que ambos sean países pobres. De la misma forma, los yacimientos de recursos naturales suelen ser compartidos por vecinos. Si Venezuela está bendecida por los hidrocarburos es bastante posible que su vecino, Trinidad y Tobago, también los tenga en idéntica abundancia.

El escalón se produce porque el PIB per cápita de un país crece (o decrece) más que el de su vecino. Ya que lo habitual es un escalón moderado, se puede pensar que existe una tendencia natural a transmitir el enriquecimiento, o empobrecimiento, a los vecinos. El mecanismo por el que se produce este proceso es tan simple como que un país suele tener más relaciones económicas con sus vecinos que con países situados a miles de kilómetros. Estas relaciones económicas, sólo pueden ser de cinco tipos: compra o venta de bienes (comercio), de servicios (turismo), préstamos (financiación), inversiones y regalos (remesas, ayuda al desarrollo). La distancia física que separa a los países es un factor relevante para estas formas básicas de relación económica. Quizá sea más relevante para el comercio que para la financiación, pero la intensidad de estas relaciones y el grado de interdependencia económica entre vecinos suele ser superior al que ostentan dos países separados por miles de kilómetros.

Se observa en el ranking que una alta integración económica de dos vecinos coincide con escalones leves o nulos. Por ejemplo, cinco de las diez fronteras menos desiguales del mundo en términos nominales y de PPP están en la Unión Europea, cuyos miembros ostentan el más alto grado de integración e interdependencia económica del mundo. Todas las fronteras entre países miembros de la Unión Europea están entre las 60 menos desiguales en términos nominales o entre las 43 menos desiguales en términos de PPP.

Estos datos sugieren que el grado de integración de dos economías podría estar relacionado con el escalón. Quizá una intensa relación económica podría permitir un trasvase de riqueza que tienda a compensar eventuales diferencias en el largo plazo. Si fuera así, el precio a pagar por no tener relación económica con el vecino es un acusado escalón, mientras el efecto de incrementar la relación económica sería reducirlo.

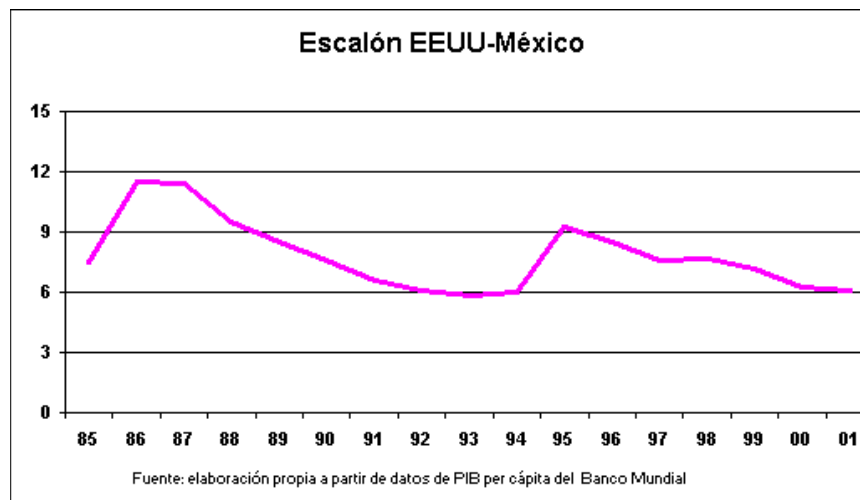
¿Ocurre esto entre España y Marruecos? Para evaluar esta frontera hemos analizado la dinámica de dos casos similares: las fronteras Estados Unidos-México y Alemania-Polonia. Los tres casos presentan agudos escalones que han ido evolucionando de diferente manera a lo largo del tiempo. Todos ellos tienen un vecino mayor y otro menor, tanto en términos económicos (el PIB total de México es el 6% del de Estados Unidos, Marruecos tiene el 5,8% del de España, y Polonia el 9,3% del de Alemania) como de población (México tiene el 35% de la población de Estados Unidos mientras Polonia tiene el 47% de la de Alemania, y Marruecos tiene el 73% de la de España). Por último, el caso Alemania-Polonia, al igual que el de España-Marruecos incorpora un vecino de la Unión Europea, mientras que el de Estados Unidos-México incluye a dos miembros de NAFTA (*North American Free Trade Agreement*).

A continuación, y para facilitar la lectura, ofreceremos a grandes rasgos la foto fija de las relaciones bilaterales México-Estados Unidos y Polonia-Alemania en el año 2001 y en torno al año 1986. El anexo presenta un análisis más detallado de la evolución de ambas fronteras en los últimos veinte años. La mecánica del análisis es idéntica: estudiamos la dinámica de las relaciones económicas bilaterales (comercio, inversiones, finanzas etc.).[\[4\]](#)

Una vez analizados estos dos casos nos centramos en el estudio de la frontera hispano-marroquí. Analizamos cómo las relaciones entre España y Marruecos pueden evolucionar en el futuro, prestando especial atención a los riesgos económicos y políticos a los que se expondrá España si no se ponen en práctica políticas para fomentar el crecimiento en Marruecos. Finalmente estudiamos las posibilidades de aplicar medidas de cooperación bilateral como las que han tenido lugar entre Estados Unidos y México y Alemania y Polonia, y proponemos otras políticas que ayudarían a disminuir las desigualdades entre ambos países, y con ello el número de inmigrantes marroquíes a España.

México-Estados Unidos

La frontera mítica por la profundidad de su escalón es la que une México y Estados Unidos. Este escalón es de 3,9 en términos de PPP (19º del mundo) y de 6,2 en términos nominales (24º del mundo). Desde 1970, este escalón alcanzó su récord en términos nominales con 11,5 (1986) y arroja una ratio media de 7,1 entre 1970 y 2001. El escalón es elevado, pero mantiene una dinámica claramente decreciente, como se observa en el gráfico.

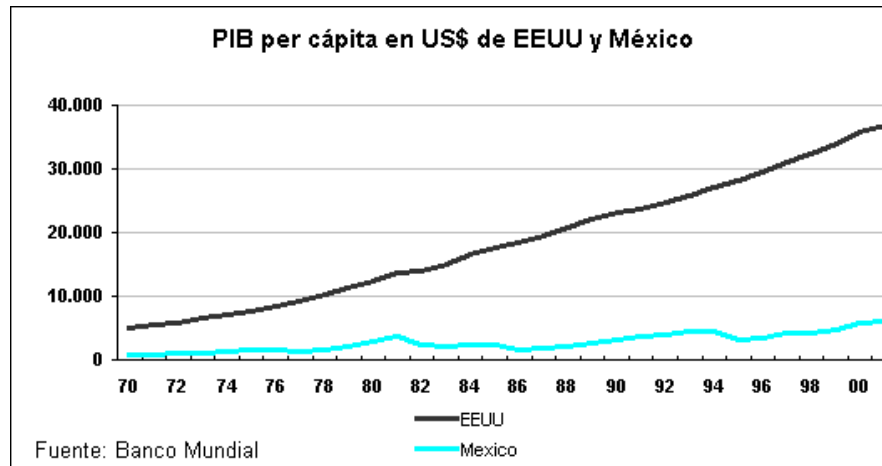


El hecho es que el escalón entre Estados Unidos y México no es tan intenso en la realidad como en el mito. La frontera entre México y Estados Unidos está muy atenuada por la acumulación de acuerdos e instituciones de cooperación bilateral. Ambos países están unidos por un exitoso acuerdo de libre comercio. Menos conocida es la acumulación de acuerdos e instituciones bilaterales tendentes a atenuar las diferencias a ambos lados de la frontera, que incluyen el *Border Environment Cooperation Commission* en el ámbito medioambiental, el *Border Health Commission* en el sanitario o el *North American Agreement on Labor Cooperation* en el laboral. Incluso, existe un *North American Development Bank* que específicamente financia proyectos de desarrollo cercanos a la frontera entre ambos países. Esta acumulación de instituciones refleja una poderosa corriente de la sociedad civil, dedicada a atenuar el escalón entre ambos países por medio de centenares de ONGs, asociaciones y centros de investigación. Respondiendo a esta expectativa ciudadana las presidencias de Estados Unidos y México han lanzado el

U.S.-Mexico Partnership for Prosperity, un compromiso público para reducir el escalón por medio de un amplio plan de acción.^[5]

Evolución

Los analistas reconocen que la evolución económica de México tiende cada día más a replicar la de Estados Unidos. Algo que no siempre ha sido así. Según el Banco Mundial el crecimiento medio de Estados Unidos en los ochenta fue del 3,5%, frente al 1,1% de México. En los noventa Estados Unidos obtuvo una media similar, 3,5% mientras México logró acelerar hasta el 3,1%. En el gráfico se puede apreciar la estabilidad del crecimiento del PIB per cápita de Estados Unidos y las fluctuaciones del mexicano, particularmente agudas a principios de los ochenta y a mediados de los noventa debidos a las crisis financieras de 1982 y 1994.



En 1986, punto de máximo escalón entre Estados Unidos y México, el comercio entre ambos países sumó \$29.693 millones, lo que supuso el 3,9% de todo el comercio de Estados Unidos aquel año. Quince años después, en 2001, los intercambios comerciales representaron para Estados Unidos el 9,88% de su comercio total. A la inversa, México realizó 2001 el 71% de su comercio con Estados Unidos. En 2001, el comercio arrojó un saldo favorable para México de \$30.041 millones, superior al total del comercio bilateral en 1986.

En 1985 las inversiones acumuladas de Estados Unidos en México sólo ascendían a \$5.100 millones. En 1991 esta cifra se había más que duplicado, hasta alcanzar los \$11.600 millones.^[6] La cifra ha ido incrementándose de forma exponencial y sólo en 2001 México recibió inversiones de Estados Unidos por valor de \$20.402 millones.^[7] Esta cifra fue excepcional considerando que las inversiones extranjeras en México a lo largo de los últimos tres años ascienden a una media anual de \$17.066, de las que Estados Unidos viene aportando el 60%, \$13.633 millones. Se calcula que en 2001 Estados Unidos tenía inversiones acumuladas en México por valor de \$80.000 millones.

En 1987 las inversiones acumuladas de Estados Unidos representaban apenas el 4% del PIB mexicano. En 2001 las inversiones acumuladas de Estados Unidos suponen el 13%. Respecto a la cifra invertida en el año 2001, las inversiones de Estados Unidos suponen el 3,3% del PIB mexicano mientras que las de 1987 fueron sólo el 0,7%.

Las remesas de los emigrantes suponían en 2001, según el Banco de México^[8] (\$8.895 millones), el 1,44% del PIB mexicano, mientras que nuestra estimación señala que eran del 0,7% en 1987. Este aumento se explica por la duplicación del número de emigrantes mexicanos en Estados Unidos.

En cuanto a los flujos financieros privados, restando la evasión de capitales de los préstamos concedidos a México por los bancos de EEUU, el país azteca obtiene un saldo positivo de \$36.013 millones en 2001^[9] y de una media de \$7.976 millones a lo largo de los últimos tres años, ligeramente inferior a las remesas de los emigrantes. El saldo positivo para México en esta balanza de capitales privados ascendía en 1988 a \$6.425 millones.

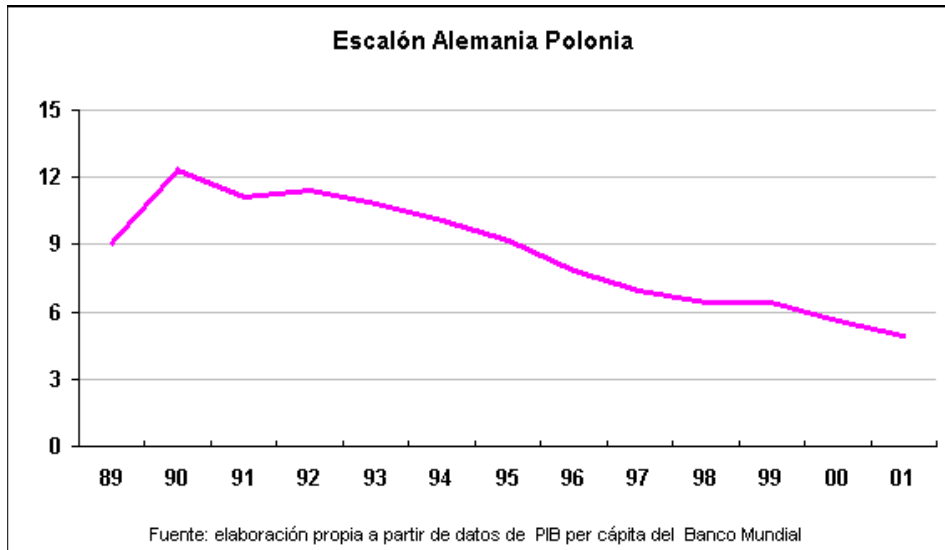
Si se suman estas cifras, arrojan un saldo positivo para México de \$95.351 millones anuales, lo que supone el 15% de su PIB. En 1987 éstos sumaban \$14.119 millones, el 10% del PIB mexicano. Esto significa que ambas economías no sólo se han integrado de forma notable desde 1987, sino que también lo han hecho con un claro superávit para México que ha permitido financiar su desarrollo.

Sobre todo ello planea la actitud protectora que Estados Unidos ha exhibido en el pasado frente a las periódicas crisis del peso. En el anexo analizamos los rescates de la moneda azteca, cuya reiteración ofrece a los inversores y empresarios privados un horizonte de seguridad sobre el que realizar sus apuestas económicas.

Alemania-Polonia

El éxito de la relación entre Alemania y Polonia es incuestionable. De un escalón máximo de 12,3 en 1990 se ha bajado a uno de 5,5 en 2000. A la hora de evaluar este caso hay que tomar con muchas precauciones las estadísticas con las que contamos antes de la caída del muro de Berlín.[\[10\]](#) Aún hoy en día hay que tomar con precaución los datos de Polonia, donde la economía sumergida tiene un peso del 15% del PIB.[\[11\]](#)

Por esa razón, el Banco Mundial no ofrece datos sobre el crecimiento de Polonia hasta los años 90. A partir de esta fecha y hasta el año 2000, Polonia creció a una media del 4,6% anual. Alemania, por su parte, creció al 1,5% en el periodo 1990-2000.



En otras palabras, el PIB per cápita de Polonia ha progresado con mayor rapidez que el alemán en la última década. En realidad, Polonia ha sido calificada como una de las grandes historias de éxito de los países en transición. De entre estos países, "ha obtenido el más alto crecimiento del PIB junto con el menor incremento de la desigualdad".[\[12\]](#)

Desde 1990 hasta 1995, el escalón se redujo en tres puntos pasando a sólo 9,3. En los cinco años siguientes se redujo otros cuatro puntos hasta 2001. Cabe pensar que esta cifra aún se reducirá más ya que Polonia está entre los candidatos que accederán a la Unión Europea en 2004.

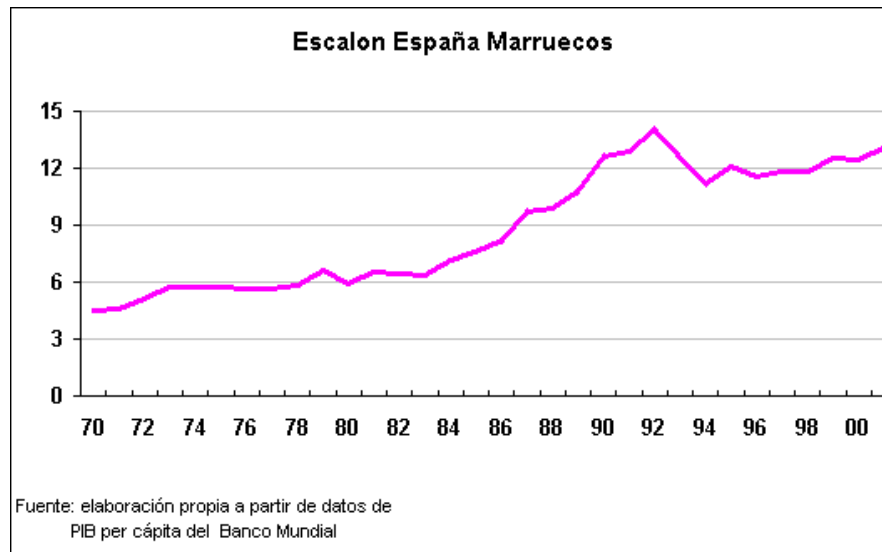
Las relaciones entre Alemania y Polonia eran poco significativas antes de la caída del muro de Berlín. Siguiendo la ortodoxia del bloque del Este, Varsovia tenía escasas y, en muchos sentidos, hostiles relaciones con los países occidentales. Sus tres principales socios comerciales eran países que ya no existen, la URSS, Checoslovaquia y la República Democrática Alemana. Estas relaciones comerciales, basadas más en acuerdos políticos que en la lógica económica, se colapsaron con la caída del muro. Al mismo tiempo la nueva Alemania fue adquiriendo cuota de mercado en Polonia y hoy es el primer socio comercial del país, representando el 28,4% de todo el comercio exterior polaco. El 2001 Alemania compró el 34,4% de las exportaciones polacas y aportó el 24,0% de sus importaciones.[\[13\]](#) Partiendo de cero, Polonia ha encontrado en Alemania a su principal financiador internacional además de a su segundo inversor extranjero. En 2001, Alemania acumulaba casi el 12% de las inversiones extranjeras recibidas por Polonia.[\[14\]](#) El éxito de Polonia en el terreno de la inversión extranjera es notable considerando que el país ha captado el 33% de toda la inversión extranjera recibida por los países del Este (Rusia incluida) entre 1990 y 2001.[\[15\]](#) Sobre todo ello planea la posibilidad, casi certeza, de una pronta incorporación a la UE. Algo que ofrece un horizonte de seguridad a los inversores extranjeros. Entretanto, los bancos alemanes proporcionan el 20% de la financiación privada del país, además de una parte sustancial de sus limitados ingresos por turismo.

En el caso Alemania-Polonia no hay nada parecido al interés que existe en la sociedad mexicana y estadounidense por el escalón. Pero cumple esta función la UE, con sus muy relevantes transferencias de *know-how* y fondos. Polonia recibió en 2001 €1.558 millones de tres programas europeos (Phare, Ispa y Sapard) de los que es el principal receptor. Además, también es el principal beneficiario del BERD (Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo), el banco europeo de desarrollo especializado en los países del Este.

El estrechamiento de las relaciones económicas de ambos países a lo largo de los años 90 también coincide con una caída del escalón que les separa.

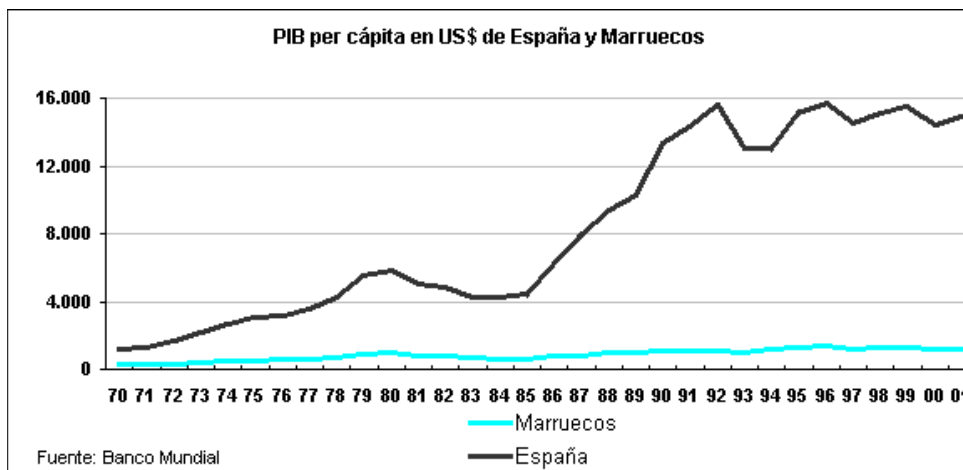
España-Marruecos

El GNI per cápita de España multiplica por 12,6 al de Marruecos (por 5,5 en términos de PPP), una ratio que está entre las más elevadas de la tierra.



Según el Banco Mundial, en 1970 el PIB per cápita de España sólo multiplicaba por cuatro al de Marruecos, que entonces tenía el 53º mayor PIB absoluto del mundo, mientras que España tenía el 13º. Hoy España ha ganado tres puestos hasta tener el 10º PIB más grande del mundo, mientras Marruecos ha perdido dos cayendo hasta el puesto 55. No obstante, Marruecos ha crecido más que España durante este periodo. Según el Banco mundial, El PIB marroquí creció a una media del 4,2% en los años 80 y al 2,3% en los 90. Por su parte, España ha crecido al 3% y 2,5% en estos periodos.

Estos datos se han magnificado al trasladarse a PIB per cápita debido a la galopante natalidad de Marruecos y la decreciente tasa de natalidad española. La consecuencia es que el escalón medido en términos de PIB per cápita se ha ampliado de cuatro veces a 12 entre 1970 y 2001. En el gráfico se aprecia cómo el escalón alcanzó su punto máximo en 1992 reduciéndose de forma brusca debido a las devaluaciones sucesivas de la peseta. Desde entonces, el escalón no ha dejado de incrementarse de forma constante.



El análisis económico de esta relación arroja resultados opuestos al de los anteriores modelos. El escalón se reduce en las parejas Estados Unidos-México y Alemania-Polonia a medida que estrechan sus relaciones económicas y se generan saldos positivos para el país pobre. El caso España-Marruecos ocurre lo contrario: la diferencia no se estrecha y la relación es deficitaria para Marruecos a medida que el escalón aumenta.

Este aumento del escalón entre ambos países coincide con la ausencia de elementos relevantes de los modelos anteriores. No

existen instituciones bilaterales que atenúen el escalón como en el caso de Estados Unidos-México. La UE sólo desarrolla un programa en Marruecos (Meda) en lugar de los tres que mantiene con los países del Este. Además, este programa ha tenido un escaso éxito. Al contrario que la Reserva Federal de Estados Unidos con México, el Banco de España nunca se ha planteado un rescate del dirham marroquí, ni tampoco Marruecos es candidato al acceso a la UE. Marruecos ocupa una posición marginal para la economía española.

Relación Marruecos-España					
Año	1996	1997	1998	1999	2000
Importaciones	-7.537	-7.515	-10.159	-11.771	-12.093
% sobre el total	9	9	10	11	13
Exportaciones	5.761	7.071	7.025	7.867	10.220
% sobre el total	10	11	10	11	18
Saldo comercial	-1.775	-1.444	-3.134	-3.903	-1.873
Ingresos por turismo	1.010	935	1.353	1.092	1.173
% sobre el total	7	7	8	6	5
Remesas	471	617	786	580	886
% sobre el total	3	3	4	3	4
Inversiones	194	504	510	2.076	594
% sobre el total	4	4	9	11	5
Deuda Exterior Pública					
Títulos	-203	-265	-509	-207	-89
% sobre el total	1	3	3	1	1
Repagos	-1.639	-1.550	-1.645	-1.229	-1.551
% sobre el total	6	5	6	4	6
TOTAL	-1.943	-203	-2.639	-1.592	-860
Datos en Millones de dirhams, 10 dirham= ±1 € = ±1 US\$					
Fuente: Office de Changes, (www.oc.gov.ma)					

El análisis de las relaciones España-Marruecos se ve facilitado por la práctica del *Office des Changes* marroquí de componer balanzas de pagos bilaterales. Los intercambios entre España y Marruecos entre 1996 y 2000 han sido deficitarios para el país *cheriffiano* en -Dh7.236 millones (al cambio actual 700 millones de €). La cifra real podría ser aún peor ya que esta balanza no incluye algunas partidas. Por ejemplo, no se recoge el importante "comercio de frontera español" hacia Marruecos, ni tampoco la deuda privada con bancos españoles, las inversiones marroquíes en España o la evasión de capitales marroquíes hacia nuestro país. Este déficit de Marruecos es una estimación a la baja, pero significa que Marruecos no está recibiendo excedentes financieros de España. Al contrario, los aporta.

En realidad, ésta parece ser la tónica de la relación entre Europa y los países del Mediterráneo. Según un reciente estudio de Iván Martín, "el volumen de transferencias netas de recursos desde los PAM hacia los países de la UE es superior a los 34.000 millones de dólares anuales (...). Dicho de otro modo, en términos de flujos financieros son los PAM los que están contribuyendo a financiar el desarrollo de los países europeos en detrimento de su propio desarrollo, y no al revés".^[16]

Comercio e Inversiones

Desde un punto de vista comercial, Marruecos tiene una muy escasa relación con España frente a los demás casos analizados. El comercio con Marruecos tiene un ínfimo peso específico para España. México supone el 9,88% del comercio de Estados Unidos, Polonia el 1,73% de Alemania, Marruecos en 2001 supuso para España el 0,9% de su comercio exterior.[\[17\]](#)

Quizá lo más relevante del comercio España-Marruecos es que siempre ha sido deficitario para el país *cheriffiano*. Entre 1996 y 2001 España generó a Marruecos un déficit comercial de -€11.688 millones (96: -€150 millones, 97: -€170 millones, 98: -€271 millones, 99 -€400 millones, -€404 millones en 2000 y -€283 millones en 2001). En el mismo periodo, México obtuvo un superávit comercial frente a EEUU de \$77.430 millones, mientras Polonia logró un superávit de \$346 millones con Alemania en 2001, aunque tuvo déficit los años anteriores.

Principales inversores extranjeros en Marruecos						
País	1995	1996	1997	1998	1999	TOTAL
Francia	1.014	1.079	1.608	1.745	3.765	9.211
Estados Unidos	486	386	3.465	698	1.099	6.134
Portugal	10	653	19	133	5.051	5.865
Países Bajos	337	225	255	288	3.377	4.483
Suecia	71	22	3.593	2	21	3.709
España	280	194	505	510	2.076	3.565
Alemania	116	87	608	61	1.819	2.691
Gran Bretaña	365	892	335	262	203	2.056
Suiza	515	112	85	310	294	1.315
Otros	1.037	737	1.864	1.426	754	5.817
TOTAL	4.231	4.387	12.337	5.433	18.460	44.844

Datos en Dh mill. 10 dirham = ±1 € = ±1 US\$.

Fuente: Office des Changes

Desde el punto de vista marroquí, España realizó inversiones en Marruecos por valor de Dh4.158 entre 1995 y 2000 (€415 millones). Hasta 1999, España realizó el 7,9% del total recibido por Marruecos. Durante ese periodo, España fue el 7º inversor en Marruecos por detrás de países como Portugal o Suecia. Esta escasa presencia de las inversiones españolas en Marruecos contrasta con el peso de Estados Unidos en México (primer inversor con el 60% acumulado) y de Alemania en Polonia (segundo inversor con el 12% acumulado).

El turismo hispano-marroquí es muy limitado y este apartado es tan marginal en la balanza bilateral como en el resto de parejas analizadas. España genera el 5% de los ingresos turísticos de Marruecos.

Desde un punto de vista financiero, la relación España-Marruecos no podría ser más escasa. España proporciona a Marruecos créditos privados por valor de \$210 millones, una cantidad que sólo supone el 0,13% de todo lo que España presta al exterior. Esta cantidad supone el 3,4% del total de *Foreign Claims* de Marruecos.

En cuanto a las remesas, el *Office de Changes* marroquí afirma que España es el origen del 2,9% del total recibido entre 1995 y 1999. Esta cifra contrasta de forma notable frente al 90% de las remesas mexicanas originadas en EEUU, que aloja un porcentaje similar de sus emigrantes (ver anexo). Existen razones para pensar que el número de emigrantes marroquíes, legales e ilegales, se ha incrementado de forma notable sobre estos porcentajes. La actitud de diversas entidades bancarias, que han abierto recientemente sucursales especializadas en la atención de este público, también permite sospechar si estos flujos se han incrementado de forma considerable desde 1999.

Origen de las remesas recibidas por Marruecos							
País	1995	1996	1997	1998	1999	Total 95-99	%Total 95-99
Francia	10.806	11.160	10.036	10.373	10.206	52.580	57,1
Italia	725	1.660	1.740	1.916	2.044	8.084	8,8
U.E.B.L	1.447	1.520	1.366	1.264	1.075	6.673	7,2
Países Bajos	954	1.006	860	1.315	1.065	5.199	5,6
Alemania	987	997	939	1.070	960	4.952	5,4
España	235	471	617	787	580	2.690	2,9

Emiratos Árabes	433	505	612	528	516	2.594	2,8
Otros	1.235	1.557	1.863	2.060	2.555	9.269	10,1
TOTAL	16.820	18.874	18.033	19.311	19.002	92.038	100,0
Datos en Dh mill. 10 dirham = ±1 € = ±1 US\$.							
Fuente: Office des Changes							

Un magro balance

Las relaciones económicas España-Marruecos son mucho menos intensas que las de Alemania y Polonia o Estados Unidos y México. También son muy escasas tomando en cuenta el potencial español y, sobre todo, son deficitarias para Marruecos.

La Unión Europea ha intentado impulsar el desarrollo de los países del mediterráneo sur creando para ellos un esquema similar al que impulsa en los países del Este desde 1989. A finales de 1995 tuvo lugar la Declaración de Barcelona, de la que nació la Asociación Euromediterránea. Su principal objetivo económico era crear una zona de libre comercio entre el norte y el sur del mediterráneo para el año 2010, abonando este objetivo con el programa Meda, similar al Phare de los países del Este y dotado con algo más de €4.000 millones.

Entre 1995 y 2000 Marruecos obtuvo compromisos de pagos del programa Meda por valor de €796 millones, pero sólo recibió €166 millones. En realidad, de los €4.000 millones del programa Meda sólo pagaron €1.220, lo que supone un grado de cumplimiento de sólo el 29%.^[18] Esta cantidad recibida por los 12 países del sur del Mediterráneo en 5 años es similar a lo recibido por Polonia solamente en 2001 tal y como explicamos en el anexo.

Otra entidad europea, el Banco Europeo de Inversiones (BEI), se ha dirigido al sur del Mediterráneo con especial interés, jugando el papel que el BERD ha tenido en los países del Este.

El BEI ha destinado a los países del sur del mediterráneo^[19] en 2001 €1.500 millones y en el Consejo de Barcelona de 2001 se acordó ampliar esta cantidad hasta €2.000 millones anuales, una cifra que está lejos de los €3.500 que aportó el BERD a los países del Este. Esta ampliación se ha concedido bajo el nombre de *Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership* (FEMIP) cuya actividad será supervisada por un *Policy Dialogue and Coordination Committee* (PDCC) que integra a los países europeos y a los beneficiarios del Mediterráneo. Se ha querido ver en este mecanismo el embrión de un nuevo Banco especializado en el Mediterráneo, aunque los recursos con los que cuenta el programa son claramente insuficientes. Por ejemplo, el día anterior a la creación de este FEMIP, el 17 de octubre de 2002, apareció un comunicado de prensa en la página web del BEI informando de un acuerdo con el gobierno español para financiar hasta €10.000 millones el plan de infraestructuras español 2000-2006, que prevé inversiones de €60.000 millones (el valor de este plan de infraestructuras casi supone la suma del PIB de Marruecos, Túnez y Jordania, \$62.597 millones). Y ésta es sólo una mínima partida de los fondos que la UE transfiere a España. Iván Martín calcula que España viene recibiendo de la UE anualmente transferencias por valor de "€150 por habitante y año", mientras que el país del sur que más recibe es "Túnez, que ha recibido aproximadamente 43 € por habitante" -- pero no cada año, sino a lo largo de nada menos que un período de cuatro años (1996-2000).^[20]

La zona de Libre Comercio Euromediterránea ha resultado ser más una declaración de principios que una realidad. En parte, ha sido así porque este libre comercio excluye buena parte de la agricultura, que es el único terreno en el que los países del sur tienen ventaja comparativa. El resultado es que "en conjunto, la UE ha visto cómo su superávit comercial con los Países Asociados Mediterráneos aumentaba de forma irresistible en estos siete años hasta situarse en el ámbito de los 22.000 millones de dólares anuales, mayor que con cualquier otra región del mundo."^[21] Parece bien evidente que "el desmantelamiento aduanero no será suficiente para asegurar el desarrollo rápido de estos países y el incremento significativo de las inversiones extranjeras."^[22]

Con Marruecos, la UE no ha sido capaz de asumir el modelo de Estados Unidos, que tolera con México un déficit comercial de \$30.041 millones. Tampoco ha sido capaz de aplicar el modelo de los países del Este, ofreciéndoles una fracción de los recursos que disfrutaba Polonia.

Esto ha generado un notable desencanto en Marruecos que se siente como un país traicionado. Abdelmounaïm Dilami, director del único diario económico del país, afirmaba en su Editorial que "hasta ahora toda la política exterior de Marruecos estaba anclada principalmente sobre la asociación con la UE. A pesar de los esfuerzos, los resultados han sido mediocres. Es evidente que Europa se preocupa más de los territorios de su flanco Este que de sus vecinos del sur".^[23] Marruecos ha iniciado la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, tal y como ya han hecho algunos países del Mediterráneo, como Jordania o Israel (por cierto, los únicos países del mundo a los que Estados Unidos ha concedido tal acuerdo al margen de NAFTA).

El futuro de la relación entre España y Marruecos

Vivir en un país 160 veces más rico que Etiopía puede plantear problemas de conciencia y afectar a la vida cotidiana de un español. Pero es muy difícil que el español medio perciba de forma práctica la evolución del PIB per cápita etíope. Sin embargo, los españoles ven todos los días el efecto de su escalón con Marruecos.

Los españoles han comenzado a percibir los problemas marroquíes con mayor intensidad a finales de los años 90. Hace diez años, pocos sabían en España lo que significaba la palabra "patera". Hoy los desembarcos de 200 emigrantes ilegales no son extraños y pronto se darán las condiciones para ver mareas de 2.000 emigrantes y quizá verdaderas invasiones como la de albaneses hacia Italia a principios de los 90 o la de los *boat people* vietnamitas en los 80.

Es cierto que los motivos de los emigrantes no sólo son económicos, también influyen en la decisión de partir cuestiones sociales, políticas o culturales. No debemos olvidar que en Marruecos confluyen todos los emigrantes de su región, el Magreb, y un número creciente de subsaharianos. No obstante, existe una relación entre expectativas económicas y emigración. Las expectativas económicas de los marroquíes hoy en día son muy negativas y aún se degradarán más en los próximos años.

El principal lastre que deben soportar es una tasa de paro superior al 17%. Según un reciente estudio del Banco Mundial^[24] ésta situación se debe a que el crecimiento demográfico de Marruecos es superior al de su economía. Entre 1990 y 1999 Marruecos hubiera necesitado un crecimiento del empleo del 2,5% para absorber a los nuevos entrantes en su mercado laboral. Este incremento del empleo hubiera implicado un crecimiento del PIB en Marruecos del 3,5% anual, pero el país sólo creció un 2,2%. El resultado fue un aumento del desempleo. El Banco Mundial calcula que en Marruecos hay 12,1 millones de personas en edad laboral, de los que 2,1 millones están desempleados. El escenario que dibuja este informe para el 2012 es inquietante. Ese año habrá 15,5 millones de marroquíes en edad de trabajar. Es decir, se incorporarán 3,4 millones de individuos, lo que supone casi un 30% más en sólo diez años, o una tasa anual de crecimiento del 3%, muy superior a la que fue incapaz de absorber en la década anterior. Esta situación es similar a la del resto de países Meda en los que, según el Banco Mundial, "en los próximos diez años se tendrán que crear 47 millones de empleos sólo para emplear a los que acceden al mercado laboral." Si además se quisiera reducir el paro a la mitad, se necesitarían "6,5 millones de empleos adicionales". Esto supone que los puestos de trabajo tendrían que crecer "casi un 60% en los próximos diez años, algo que no ha sido logrado ni por las altamente eficaces economías del sudeste asiático en la cúspide de sus periodos de crecimiento del empleo".

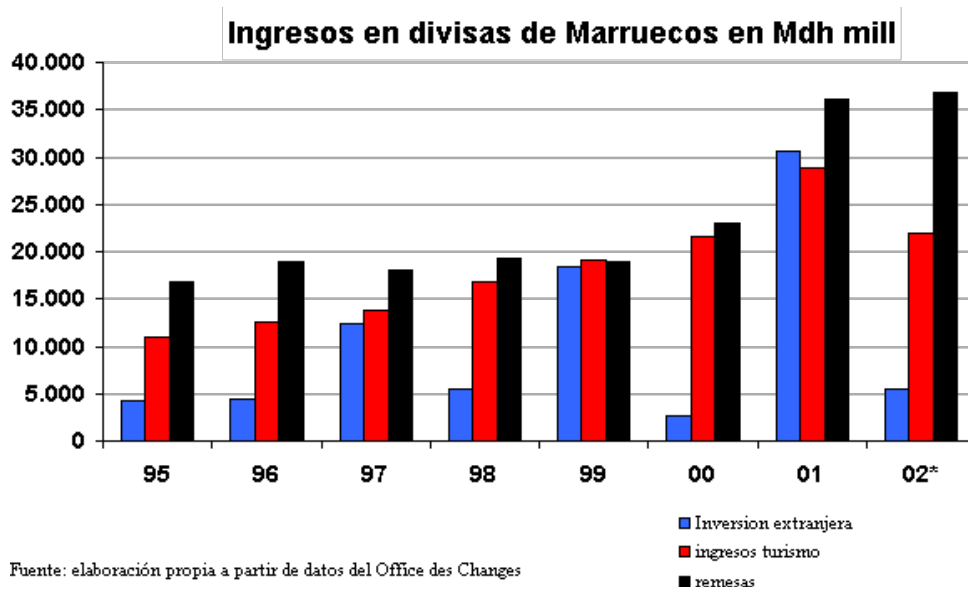
Hay que añadir que las dificultades de Marruecos para proporcionar a estas personas trabajos, viviendas y servicios públicos se verán agravadas por la debilidad del sistema educativo. Según el Banco Mundial, el 36% de la población del Magreb con más de 15 años es analfabeta. Este porcentaje en Marruecos es del 52%, similar al de países extremadamente pobres como Haití o Burundi.

En otras palabras, el número de marroquíes parados tiene muchas posibilidades de crecer y con él, el número de candidatos a la emigración.

Los riesgos del escalón

Los riesgos que se deben afrontar en el futuro son grandes. En el peor de los casos, podría producirse una crisis migratoria como las ocurridas en los 90 entre Italia y Albania o Cuba y Estados Unidos. Un informe del Gobierno de Estados Unidos valoró el coste de la crisis de los balseros cubanos de 1994 en "más de \$497 millones,"^[25] la mayor parte a cargo del Departamento de Defensa. Esta crisis supuso que "cerca de 33.000 cubanos fueron recogidos del mar y trasladados a la base de Guantánamo donde fueron alojados y mantenidos."

Aunque no se produzca una gran crisis migratoria, España se enfrentará a un incremento lineal del número de candidatos a la emigración, o incluso de emigrantes efectivos con origen en Marruecos. No es necesario preguntarse cuántos millones de marroquíes puede acoger España sin que esto suponga un factor desestabilizador. En una situación muy similar, Estados Unidos ha blindado su frontera con México a un coste sorprendente. El organismo que vigila las fronteras de Estados Unidos tiene un presupuesto similar al PIB de Paraguay,^[26] \$6.343 millones. En el anexo se relata la insuficiencia de estos fondos para evitar la emigración ilegal. En todo caso, no parece que Marruecos esté dispuesto a colaborar en limitar este fenómeno, ya que las remesas de los emigrantes son desde hace una década, el principal ingreso neto de divisas del país (recordamos que el país es deficitario en su comercio exterior, ver cuadro más adelante). Entre 1995 y 2001 las remesas aportaron a Marruecos Dh187.934 millones (€18.793 mill), superior a la suma en el mismo periodo de ingresos turísticos (Dh145.667 millones, €14.566 millones) o de las inversiones extranjerías (Dh83, 548 mill, €8.354 millones).



Otros riesgos se derivan de la existencia de millones de personas en Marruecos cuya única actividad es "sostener los muros" de sus ciudades; un grupo de población que hoy supone el principal sostén de los diferentes movimientos islamistas del país, que ofrecen caridad a los miserables y fe a los desesperados. La experiencia de Irán o Argelia hace inquietante esta situación. Sobre todo, considerando factores de aguda dependencia como que una parte sustancial del gas que consume España pasa a través de Marruecos. Eso sin contar con las espoletas que pueden representar las diferentes reclamaciones territoriales entre ambos países.

En muchos sentidos, al caso España-Marruecos le es aplicable la cita clásica del Informe Norte-Sur, elaborado por la Comisión Brandt "The conquest of poverty and the promotion of sustainable growth are matters not just of the survival of the poor, but of everyone."^[27]

Por lo tanto sería conveniente comenzar a buscar soluciones antes de que se llegue a una situación políticamente incontrolable.

Soluciones

Existen dos alternativas posibles. La más fácil es esperar a que Marruecos, de forma espontánea, supere este escalón y vaya recuperando el terreno perdido, lo que frenaría las oleadas de inmigración. Si Marruecos creciera al 2,3% y España al 1%, ambos países tendrían un PIB similar dentro de 130 años, en el año 2132. Para igualar su PIB per cápita habría que esperar quizá 150 años, hasta el 2152. Estas estimaciones asumen que el crecimiento de la población marroquí será más rápido que el español, así como que Marruecos apenas se beneficiará de cambios en la cotización del dirham frente al euro, ya que el tipo de cambio de la divisa marroquí se fija frente a una cesta de monedas en la que el € ya supone más del 40%.

Resulta evidente que la disminución del escalón no se producirá de forma espontánea. Por el contrario, es más probable que el escalón entre España y Marruecos se vaya ampliando de forma paulatina, y con él, los riesgos asociados.

La otra alternativa es tomar medidas activas, considerando que Marruecos, por sí mismo, tendrá pocas posibilidades de superar el escalón que le separa de España. A continuación, apuntamos distintas posibilidades.

En primer lugar, sería razonable preguntar a Marruecos qué tipo de ayuda necesita y actuar en consecuencia. Marruecos y los demás países del Magreb, tienen total conciencia de las dificultades que viven y todos han formulado planes de desarrollo más o menos acertados para intentar generar crecimiento y desarrollo. Por ejemplo, Argelia cifra sus necesidades de crecimiento a medio plazo entre un 7% y un 8% anual para lo que calcula que necesita "una inversión anual del orden de \$10.000 millones."[\[28\]](#) Realizar una acción coordinada es importante porque los programas de desarrollo deben tener en cuenta las peculiaridades locales de cada país. A modo de ejemplo, conviene recordar que algunos países han enfocado el incremento del PIB per cápita no sólo como la necesidad de incrementar el PIB, sino de reducir el incremento de la población. Países como China o Vietnam han impuesto drásticas políticas de natalidad tendientes a mejorar su nivel de vida. Quizá estos modelos no serían aplicables en un país en el que la religión, la musulmana, tiene un papel muy relevante. Sin embargo, no generaría tanto rechazo la información sobre la planificación familiar. Lo que parece poco adecuado es favorecer un incremento aún mayor de la natalidad.

Si se enfoca el problema como la necesidad de un incremento del PIB marroquí, es muy poco probable que se logre si no se incrementan los flujos comerciales y financieros hacia Marruecos y, sobre todo, si no se genera un superávit para el país vecino en la balanza bilateral.

Comenzando por lo más sencillo, se podría intentar incrementar el nivel de remesas que envían los emigrantes marroquíes residente en España. Esta idea tiene la ventaja de favorecer la principal fuente de divisas del país vecino. Pero tiene el inconveniente de que resulta difícil aumentarlas sin que se incremente el número de emigrantes acogidos en el país. Quizá se podría hacer un esfuerzo para educar a los españoles en actitudes más tolerantes, pero hay límites que España no podrá superar fácilmente. Lo que sí se podría hacer es llegar a un acuerdo similar al alcanzado entre Estados Unidos y México para rebajar el coste de enviar estas remesas, que supone una media del 20% de cada una, según cálculo de Rosario Marín, Tesorera de Estados Unidos.[\[29\]](#) Marín calcula que los emigrantes mexicanos tuvieron que pagar sólo en 2001 la cifra asombrosa de "\$1.860 millones" para que sus remesas llegasen a México. Este elevado coste se justifica porque buena parte de estas remesas son "extrabancarias", utilizando servicios especializados y más caros. Sólo una pequeña parte de los mexicanos disponen de cuentas bancarias mientras muy pocos de los que han emigrado a Estados Unidos las tienen (en casi ningún caso, los ilegales). Este plan se instrumentaría en torno a la idea de "bancarizar las remesas" reduciendo su coste. Por un lado, se animará a los bancos a "comercializar agresivamente" la apertura de cuentas en Estados Unidos para emigrantes mexicanos. Por otro lado, los programas de formación del Tesoro de Estados Unidos "Primeras Cuentas" (First Accounts) y "Alfabetización Financiera" (Financial Literacy) permitirán a los emigrantes mexicanos adquirir información sobre qué es un banco. Para aplicarlo, la agencia de cooperación de Estados Unidos, USAID ha destinado \$500.000 reuniendo al *World Council of Credit Unions* y la Caja Popular Mexicana.[\[30\]](#) Un plan similar podría ser una muestra válida de buena voluntad hacia Marruecos que al Estado español, por otro lado, le saldría gratis y no necesitaría de la colaboración de Rabat, pudiendo enfocarse como un gesto unilateral. Además, facilitaría la inserción de la banca española en Marruecos al poder apoyar otras actividades sobre estos flujos.[\[31\]](#)

Para las demás alternativas, es necesario colaborar directamente con el gobierno de Marruecos. En primer lugar, se podría imitar el modelo México-Estados Unidos consintiendo que Marruecos logre un superávit comercial o, al menos, nivelar el sonoro déficit que hasta ahora mantiene con España. Dada la escasa capacidad industrial de Marruecos, esto pasa necesariamente por facilitar sus exportaciones agroalimentarias a España, lo que tiene el inconveniente de que casi todas las fricciones económicas entre los dos países se han dado en este sector donde Marruecos mantiene restricciones a la participación del capital extranjero. Estas limitaciones son bien conocidas en el caso de la pesca, pero también afectan a la agricultura, donde los extranjeros no pueden tener la plena propiedad de tierras cultivables. Además, España tiene un margen limitado en este terreno dada su dependencia de la Política Agrícola Común de la UE. Mientras Estados Unidos tolera un déficit comercial con México superior a \$30.000 millones, la UE tiene una larga tradición superávit con los países del norte de África. Sobre

cuestiones comerciales con Europa, suele ser "*better to argue the case from within*", recordando el consejo de Margaret Thatcher al presidente español Felipe González, frustrado por las duras condiciones comerciales que aceptó para que España ingresara en las Comunidades Europeas.[\[32\]](#)

Una alternativa, sería tratar de favorecer las exportaciones marroquíes de manufacturas. Este sector tiene la ventaja de ser intensivo en mano de obra, y su desarrollo aliviaría la tasa de paro local. No obstante, para lograr esto tendrían que incrementarse las inversiones extranjeras que sólo aumentarán si existen expectativas de estabilidad y rentabilidad suficientes. En el caso de México y Estados Unidos, la estabilidad parece garantizada dado el tradicional apoyo estadounidense ante las dificultades financieras de México. En el caso de Polonia, este papel lo juega su inminente acceso a la UE. Marruecos carece de estos mecanismos, aunque el principal esfuerzo de España frente a Marruecos, y al Mediterráneo, ha sido el impulso del Proceso Euromediterráneo, del que España es el principal impulsor.[\[33\]](#)

Por este camino los países del Este en general, y Polonia en particular, han logrado encontrar una fuente de desarrollo. Parece necesario dotar al Mediterráneo con los elementos de que disfrutaban los países del Este, con programas con el ISPA y SAPARD (ver anexo Polonia) además de programas aplicados con éxito en los países del Este, como el apoyo a la reforma administrativa o la formación de funcionarios[\[34\]](#) y elevar los recursos al nivel que disfrutaban estos países, que desde luego se han beneficiado de la existencia de un banco de financiación al desarrollo propio. Un BERD para el Mediterráneo aportaría además visibilidad al esfuerzo europeo.

Quizá el mayor obstáculo para todo esto sea la falta de un enfoque convincente. Intelectualmente, el programa de los países del Este se formuló como un apoyo al preacceso en la UE, contemplando que serían miembros de pleno derecho en un futuro. Esta justificación sería muy difícil de aplicar en el caso de los países del sur sin levantar debates que llevan cincuenta años acechando a la Unión. Por ejemplo en Francia, a finales de los 50 se discutía sobre si dar la independencia a Argelia o integrarla plenamente, como un Departamento más. De Gaulle rompió aquel debate con una pregunta que aún retumba por Europa. "¿Han pensado ustedes en que los árabes se multiplicarán por dos mientras la población francesa permanece estable? ¿Habrá doscientos diputados árabes en París? ¿Ven ustedes a un Presidente árabe en el Eliseo?".[\[35\]](#) Los ecos de esta pregunta se pueden seguir hasta las recientes declaraciones de Valéry Giscard d'Estaing, ministro de Finanzas con De Gaulle, en las que se pronunciaba en contra de la adhesión de Turquía a la UE "porque el 95% de su territorio está fuera de Europa."

Hoy en día hay 450 millones de habitantes en la UE (sumando los países que accederán próximamente) frente a los 225 millones de los países del sur. Dentro de 20 años, las proyecciones demográficas calculan que el sur tendrá casi 300 millones o, en el contexto de una UE democrática, suficientes votos como para imponer sus decisiones.

Ya que es difícil transplantar la justificación del plan aplicado a los países del Este a Marruecos, se podrían buscar otras fórmulas. Por ejemplo, se podría ofrecer a Marruecos un "todo menos las instituciones" que le facilitara todo los instrumentos que se ofrecen a países de próxima adhesión a la UE, o incluso miembros, especialmente en lo que al apoyo financiero se refiere.

Otras posibilidades para España, cuyo efecto siempre sería muy limitado, estarían en colaborar en el aumento de los ingresos turísticos de Marruecos. Algo que podría plantear similares problemas de competencia que el incremento de las exportaciones. Esta vía requeriría del concurso de las empresas hoteleras españolas, que ahora comienzan a interesarse con intensidad por el mercado marroquí. Una posibilidad interesante sería fomentar el turismo rural en Marruecos. Esto generaría desarrollo en las zonas de las que parte la emigración interna a las ciudades, y quizá tendría sentido comercial hacerlo en pueblos cercanos a las fronteras con España.

Queda por último el recurso de incrementar la oferta de financiación pública y privada. El Estado español podría estimular a sus bancos para realizar préstamos en Marruecos creando pólizas especiales para asumir por cuenta del Estado ciertos riesgos, como el del tipo de cambio. También les podría estimular para que los emigrantes marroquíes en España dirigiesen su ahorro al desarrollo de Marruecos, por ejemplo, articulando un mecanismo para pagar con sus cuentas en España hipotecas realizadas sobre propiedades en Marruecos. Esto tendría la ventaja de estimular un clásico "secante de desempleo", el sector marroquí de la construcción marroquí, al que de paso se podría estimular transfiriendo el *know-how* español para la construcción de viviendas de bajo coste. En este sentido, la empresa española Fadesa promueve la construcción de 1.500 viviendas sociales en Rabat. En el terreno financiero privado, sería de interés para Marruecos compartir los conocimientos españoles de técnicas como el capital riesgo o los fondos de inversión privados.

En cuanto a la financiación pública, el gobierno de España mantenía un programa financiero con Marruecos que caducó en junio de 2001 sin que se haya renovado, mientras existe una línea especial para proyectos en el norte del país que apenas se utiliza. La razón principal es que Marruecos, por un lado, disfruta de financiación Islámica para el desarrollo en condiciones mucho menos onerosas que la española. En cuanto a las líneas concesionales, hay motivos de orgullo nacional para usarlas mínimamente.

Sin embargo, parece obvio que también hay que alistar a los propios magrebíes en la solución del problema. Y no sólo al

gobierno, también a los ciudadanos de a pie, que al fin y al cabo son los principales interesados en mejorar su propio bienestar. Una de las fórmulas más lógicas sería apoyar a las pymes marroquíes que tuvieran proyectos viables. Las pymes son las responsables de la mayor parte de los empleos del mundo.

Por ejemplo, se podría reconvertir parte de las líneas de créditos a estos países, algunas infrutilizadas, en una gran empresa de microcréditos establecida para todo el Magreb, sobre todo en las zonas más pobres y pobladas. En este sentido, El Instituto de Crédito Oficial (ICO) acaba de lanzar una línea de microcréditos en España para desempleados mayores de 45 años, incluyendo a emigrantes. Bastaría ampliar su radio de acción abriendo una oficina en el norte de Marruecos.

Igualmente, podría ser oportuno potenciar la actividad que desarrollan en Marruecos el CDTI (organismo español que financia la innovación tecnológica) y Cofides (empresa estatal que financia la internacionalización coinvirtiéndose con empresarios españoles).

El conjunto

Parece lógico integrar el conjunto en un plan que le daría visibilidad. Un modelo para ello podría ser el *Action Plan for the U.S.-Mexico Partnership for Prosperity*, cuyo objetivo es reducir el escalón México-Estados Unidos incrementando el PIB azteca. Según el propio plan, "la medida fundamental de su éxito estará en si las actividades del *Partnership* contribuyen al incremento de la productividad en las zonas de México donde el crecimiento ha sido menor y que han contribuido a la emigración."[\[36\]](#)

Este programa tiene la particularidad de implicar de forma principal al sector privado por medio de más de cincuenta medidas concretas, identificando a sus actores o responsables para: (1) expandir y ampliar el acceso al capital de personas físicas y jurídicas mexicanas; (2) compartir formas de hacer y conocimientos técnicos; (3) facilitar inversiones en infraestructuras para "construir capacidad de crecimiento futuro"; (4) unir instituciones de México y Estados Unidos que tengan idénticos objetivos; y (5) identificar y financiar proyectos piloto.

Otro modelo con una visión más "estatista" y que implica menos a la iniciativa privada es el Plan Puebla Panamá, aprobado en junio de 2002. Este plan ha sido formulado por México para "estrangular la emigración a través de su frontera sur estabilizando, gracias al desarrollo de las economías centroamericanas, las poblaciones de los países concernidos."[\[37\]](#) En la formulación de este plan ha estado presente desde el primer momento el Banco Interamericano de Desarrollo, su principal financiador. Este consiste en inyectar \$10.000 millones en la zona hasta el 2006 creando 1,8 millones de empleos y fomentando todos los sectores económicos. Las infraestructuras ocupan un papel preponderante y se prevé financiar la construcción de 8.977km de carreteras que unan toda Centroamérica con México, además de rehabilitar otros 5.843km entre otros proyectos.

Por último, sería deseable crear una cultura del estudio de las fronteras y de las políticas que puedan reducir el escalón. Esto generaría conciencia del problema y alimentaría de propuestas y soluciones el debate público sobre esta cuestión, que ya alerta a relevantes instituciones españolas. Jorge Dezcallar, Director del Centro Nacional de Inteligencia, ha calificado la diferencia económica Norte-Sur como un riesgo "que debe preocuparnos de un modo muy especial".[\[38\]](#) El país que más ha reflexionado al respecto de la frontera como concepto de separación económica es México, con el prestigioso Colegio de la Frontera Norte a la cabeza, una inagotable fuente de ideas y propuestas.

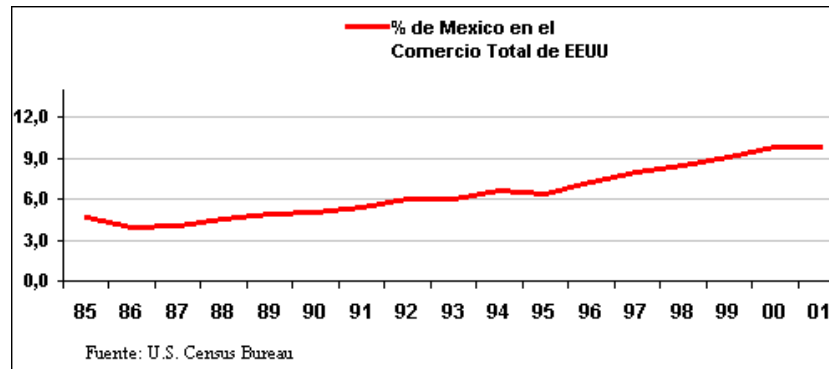
Como decía Churchill en los peores momentos de la Batalla de Inglaterra, "*We are still masters of our fate. We are still captain of our souls.*" Pero España corre un serio riesgo de no poder decir lo mismo en lo que a su frontera sur se refiere dentro de pocos años.

Anexo I

EEUU-México

Comercio e Inversiones

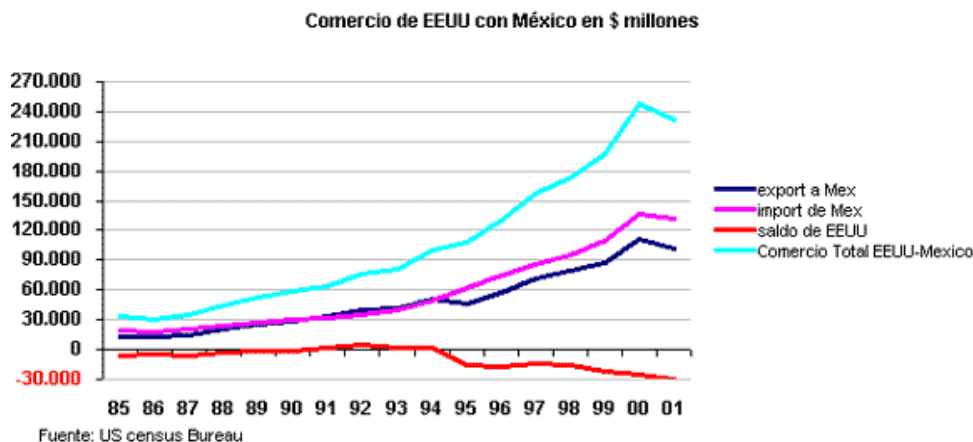
En 1986, punto de máximo escalón entre Estados Unidos y México, el comercio entre ambos países alcanzó los \$29.693 millones. Esto supuso el 3,9% de todo el comercio de Estados Unidos ese año.



Quince años después, este comercio ha crecido de forma exponencial, reduciéndose en paralelo el escalón entre ambos países. En 2001 el comercio México-Estados Unidos ascendió a \$232.634 millones, multiplicando las cifras de 1985 por 7,8. En 2001 México obtuvo un saldo positivo de \$30.041 millones, superior a todo el comercio bilateral de 1985. Este excedente, por cierto, es similar al PIB de Marruecos y superior al de la República Dominicana. El comercio con México supuso para Estados Unidos en 2001 el 9,88% de todo su comercio exterior, lo que significa que multiplicó por 2,5 su cuota de mercado de 1985. Como se puede ver en el gráfico, el escalón disminuye a medida que México gana cuota de mercado en el comercio con Estados Unidos (en escala invertida), pero se incrementa en los dos únicos años en que la pierde (1985 y 1995).

Maquiladoras

Una parte sustancial de este comercio es responsabilidad de las maquiladoras. Como figura legal fueron creadas en 1965, en respuesta a una severa contracción de la economía mexicana y a las limitaciones que ya encontraban los trabajadores temporales para cruzar la frontera. A estas empresas, se les permitía la libre importación de materias primas para su posterior exportación como producto elaborado.



Además, era el único tipo de actividad donde un extranjero podía tener el 100% del capital. La idea era aprovechar los reducidos costes laborales de México para convertir al país en la base manufacturera de Estados Unidos. Inicialmente, se desarrollaron con lentitud, pero han terminado siendo uno de los puntales de la economía mexicana. La Reserva Federal de Dallas califica la importancia de las maquiladoras como "binacional."^[39] Este tipo de empresas ha tenido un crecimiento exponencial, creciendo desde 50 pequeñas empresas en 1965 hasta 2000 (con 460.000 empleados) en 1995. Se considera que éste es uno de los modelos de desarrollo de empleo más exitosos del mundo según la Organización Internacional del

Trabajo.

El impacto de estas entidades en la economía local es considerable. Las exportaciones totales de México en 2001 fueron de \$158.442,9 millones. De éstas, el 48% ó \$76.880,9 millones corrieron a cargo de maquiladoras según calcula el Banco de México. Por compararlo, en el mismo periodo las exportaciones de petróleo supusieron \$12.798 millones[40]. Su peso en el comercio exterior mexicano ha ido creciendo de forma considerable. En 1992, suponían el 30,1% del comercio exterior mexicano. En 2001 las maquiladoras fueron responsables del 41,1%.

El Banco de México calcula que las maquiladoras generaron en 2001 un superávit comercial por valor de \$19.282 millones e inversiones extranjeras por valor de \$11.000 millones. El impacto conjunto en la balanza de pagos mexicana fue de +\$30.000 millones, a los que hay que sumar 1,4 millones de empleos además de los impuestos locales (escasos) que pagan estas industrias.

El fenomenal éxito de este modelo se basa en los bajos costes salariales en México y en la cercanía a Estados Unidos. En 1998 los salarios en Estados Unidos para los fabricantes de automóviles eran de \$22 la hora, pero gracias a las maquiladoras de México se han reducido a \$5 por hora[41].

Estos costes han ido ascendiendo de forma notable. México hoy es la 9º economía del mundo con un PIB de \$617.817 millones en 2001. Forma parte de la OCDE, que reúne a las naciones más desarrolladas del mundo y tiene un GNI per cápita de \$5.540 (el 68º más alto del mundo). No parece que México pueda seguir por mucho tiempo ofreciendo costes laborales reducidos mientras afronta la feroz competencia de gigantes como China en un momento en que Estados Unidos, el sostén de este sistema, está en una recesión. Hoy la maquiladora atraviesa una seria crisis con la primera contracción de empleo desde 1981 con 160.000 despidos en los primeros 9 meses de 2001.[42] Todo ello, hace que México comience a replantearse la viabilidad de este modelo.

NAFTA

Gracias a las maquiladoras, la economía de Estados Unidos y México habían sentado las bases de su integración que fue potenciada a partir de 1994, fecha de entrada en vigor de NAFTA (North America Free Trade Agreement). Desde su entrada en vigor, el comercio bilateral se ha multiplicado por 2,3 generando para México un superávit comercial desde 1994 a 2001 de \$141.150 millones, similar al PIB actual de Turquía. Esta cifra colosal contrasta con el superávit comercial obtenido por México entre 1986 y 1993 que ascendió a unos muy modestos \$6.745 millones.

México representó el 0,8% del déficit comercial total de Estados Unidos entre 1986 y 1993. Sin embargo, México originó el 9,5% del déficit comercial total de Estados Unidos entre 1994 y 2001. El efecto comercial de este acuerdo ha sido potenciar de forma muy notable el superávit mexicano que ya marcaba las relaciones entre Estados Unidos y México.

Además, este acuerdo se dotó con varios instrumentos para potenciar su eficacia y equiparar las dos fronteras. Entre ellos está el *North American Development Bank* (NADB) que aseguraba a los miembros financiación para sus proyectos de desarrollo. En paralelo, se creó la *Border Environment Cooperation Commission* (BECC) considerando que el tratado de libre comercio podía permitir la emigración de las industrias más contaminantes a los países con legislaciones más laxas. La acción conjunta de ambas instituciones ha permitido la creación de sistemas de saneamiento de aguas, recogida y tratamiento de residuos en ciudades de la frontera.

El nivel de los préstamos del NADB es reducido y supuso en 2000 \$276,36 millones.[43] No obstante, estas instituciones conjuntas aportan visibilidad al proyecto y los residentes de la frontera calificaron la actuación de ambas instituciones con un 6,1 sobre 10.[44] Bajo el paraguas del NAFTA fueron creadas otras estructuras que venían a paliar el escalón en la frontera en otros terrenos además del medioambiental y financiero. Entre todas, destaca el *North American Agreement on Labor Cooperation* (NAALC), que permite a los trabajadores mexicanos de empresas de estadounidenses solicitar el amparo de Estados Unidos en caso de abusos laborales. Aunque este acuerdo no equipara los derechos los trabajadores a ambos lados de la frontera, sí reduce de forma sensible el escalón de la protección laboral.

Como es natural, este flujo ingente de exportaciones y maquiladoras esconde otro flujo igualmente dinámico de inversiones estadounidenses. En 2001 el país recibió inversiones de Estados Unidos por valor de \$20.402 millones (totales de \$25.882 millones, cifra superior al PIB de la República Dominicana). Las cifras fueron excepcionales por la inclusión de varias operaciones de gran envergadura y la media de inversiones extranjeras recibidas por México en los tres años anteriores ascendió a \$17.066, de las que Estados Unidos viene aportando el 60%, \$13.633 millones. Se calcula que el stock de inversiones de Estados Unidos en México asciende a \$80.000 millones. En 1985 las inversiones acumuladas de Estados Unidos en México sólo sumaban \$5.100 millones. En 1991 ya ascendían a \$11.600 millones[45]. En 1987 las inversiones acumuladas de Estados Unidos representaban apenas el 4% del PIB mexicano. En 2001 las inversiones acumuladas de Estados Unidos supusieron el 13%. Respecto de la cifra invertida en el año 2001 supone el 3,3% del PIB mexicano mientras que las de 1987 fueron el 0,7%.

Así México figura en los primeros puestos de las instituciones de financiación de exportaciones e inversiones de Estados Unidos. A finales de 2001 México era la segunda concentración de riesgo para el Ex-Im Bank con \$4.324 millones. Por su parte, la *Trade Development Agency*¹⁰ ha concedido a México desde 1992 \$8,321 millones para financiar casi 40 proyectos.

País	US\$ mill
China	4.435,8
México	4.324,0
Turquía	3.143,5
Venezuela	2.526,8

Fuente: Ex-Im Bank Informe Anual FY 2001

Financiación

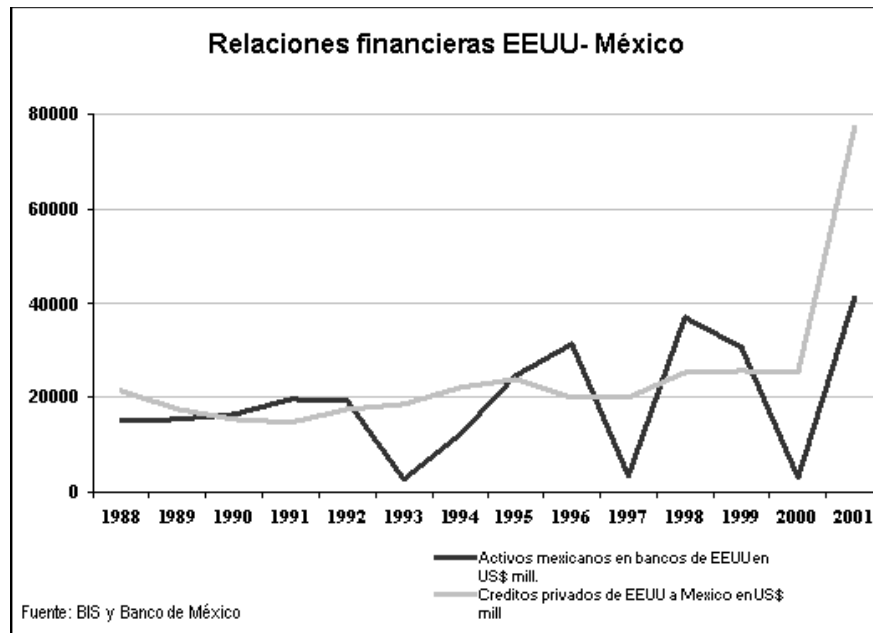
El principal sostén de estas inversiones, y de la relación entre ambos países, ha sido la generosa actitud de Washington frente a las periódicas crisis del peso azteca. Mientras Estados Unidos mantiene una actitud escéptica hacia cualquier crisis financiera exterior, nunca ha dudado en tender redes financieras para evitar el desplome de la economía mexicana.

En 1982, cuando México se declaró incapaz de pagar el servicio de su deuda externa por valor de \$80.000 millones, "Estados Unidos tomó la iniciativa para desarrollar un paquete de asistencia"[\[46\]](#) que permitiría al país remontar el vuelo. De nuevo, en 1994, tras la devaluación del peso, "la respuesta de Estados Unidos e Internacional a la crisis financiera de México fue uno de los mayores paquetes de asistencia extendidos a ningún país."[\[47\]](#) Washington organizó la asistencia financiera a México con un paquete "de hasta \$48.800 millones," de los que Estados Unidos puso hasta \$20.000 millones.

Dejando aparte estas intervenciones puntuales, México siempre ha encontrado en Estados Unidos una asistencia financiera estable. En 1941 se estableció una línea de *swap* de divisas entre México y el Departamento del Tesoro. Esta línea fue utilizada raramente y en 1965 se creó un "acuerdo recíproco de intercambio de divisas" por valor de \$75 millones. Esta línea de *swap* llegó a tener una dimensión de \$3.000 millones en 1994, en que fue integrada en el *North American Framework Agreement*, un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos paralelo a NAFTA. Por otro lado, entre 1980 y 1994, México usó seis veces el *Exchange Stabilization Fund* (ESF) por cantidades de entre \$273 millones y \$1.000 millones. Hay que decir que estas asistencias no revisten la forma de donaciones y siempre se han prestado considerando que serían devueltas. En los casos de 1982 y 1994 se establecieron garantías para la devolución sobre las exportaciones de crudo mexicanas.

En realidad, no está en la tradición de Estados Unidos el realizar donaciones sin más. Sirva de ejemplo el muy modesto nivel de la cooperación que desarrolla en México USAID con \$11,4 millones en 1999, \$16,4 en 2000 y \$20,8 en 2001.

Muy por encima de estas cifras está la financiación que bancos privados y entidades financieras de Estados Unidos ofrecen a México. El BIS informa que los *Consolidated Foreign Claims* (el BIS define los *Foreign claims "cross-border claims in all currencies plus the local claims of their foreign affiliates in both local and foreign currencies)*[\[48\]](#) de entidades de Estados Unidos sobre entidades basadas en México ascienden a \$77.213 millones al final de 2001 y alcanzan una media de \$42.600 millones en los últimos tres años.



Como es natural, habría que valorar la financiación que ofrecen las entidades Mexicanas a Estados Unidos, que es muy limitada, y otros fenómenos que implican flujos desde México a Estados Unidos, como la evasión de capitales. De ello ofrece una idea el propio Banco de México, que en un ejemplo de transparencia, publica los Activos Propiedad de los Residentes en México en Instituciones Financieras de los Estados Unidos.[\[49\]](#) Hay que pensar que la cifra incluye todo tipo de activos, cuentas corrientes, acciones en custodia o bonos. Éstas alcanzaron \$41.000 millones a finales de 2001 y la media de los últimos tres años es de \$34.960 millones. Esto supone que en estos flujos financieros privados, México obtuvo un superávit de \$36.213 millones en 2001 y de una media de \$6.387 millones a lo largo de los últimos tres años.

Remesas y emigración

Otro elemento relevante en la balanza bilateral entre Estados Unidos y México son los emigrantes, principal fuente de las transferencias (remesas) que recibe el país azteca. Según el Banco de México, esta partida se dobló entre 1997 y 2001 pasando de \$4.864,9 millones a \$8.895. Esto refleja el incremento de los mexicanos que residen en Estados Unidos, legal o ilegalmente, y de su participación en la economía del país vecino.

Hoy en Estados Unidos residen 21 millones de personas de origen mexicano. Se estima que entre el 8 y el 8.5% nacieron en México[\[50\]](#). A esta cifra habría que añadir los emigrantes ilegales. El gobierno mexicano da por buena una cifra cercana a 4 millones de personas (1,41% de la población de Estados Unidos). De modo que un cálculo muy conservador podría situar la cifra de 5 millones de mexicanos en Estados Unidos.

Esta cifra ha crecido de forma considerable en los últimos años, sobre todo en lo que se refiere a los emigrantes ilegales. El INS (Immigration and Naturalization Service) calculaba que en 1988, había 1,3 millones de ilegales. Esta cifra se había doblado en 1996, año en que suponían 2,7 millones sobre un total de 5 millones de ilegales.[\[51\]](#) Desde entonces hasta hoy, la cifra se ha doblado.

Legales o ilegales, los emigrantes tienen en común que terminan trabajando en Estados Unidos desde donde envían remesas a su país, \$8.895,3 millones en 2001 según el Banco de México. Ahora bien, el propio banco admite las dificultades en contabilizar estas remesas, sobre todo las que entran en efectivo, posiblemente la mayor parte. "Las que entran al país en documentos sí se pueden cuantificar, aun cuando esto represente un importante esfuerzo metodológico y operativo". El Departamento de Estado calcula que las remesas ascendieron a \$9.300 millones, sin embargo, "dado que los costes de una transacción media consumen aproximadamente el 20 por ciento de cada remesa, se desviaron a pagar costes de \$1.860 millones de dólares, de los 9.300 millones remesados."[\[52\]](#)

Dado el alto coste de enviarlas formalmente, buena parte de las remesas siguen circuitos irregulares y son mandatos personales. Resulta difícil seguirles la pista y diversas fuentes las cifran en más de \$10.000 millones, quizá el punto medio de \$8.000 millones sea una comedia aproximación a la realidad. Esto supondría cada uno de los 5 millones de mexicanos que viven en Estados Unidos envían a sus familias \$1.600 al año.

Para valorar su importancia, hay que considerar que esta cifra supone un regalo, y recibirla no entraña costes adicionales. En términos contables, pasa por entero "al resultado". Las remesas de los emigrantes suponían en 2001, dando por buena la cifra del Banco de México, el 1,44% del PIB mexicano, mientras que nuestra estimación arroja que estaban entorno al 0,7% en 1987.

Hay que decir, que el Gobierno de Estados Unidos no ha facilitado en ninguna medida estos flujos, más bien al contrario, destina recursos ingentes a limitar el flujo de ilegales blindando la frontera. Hace varias décadas se comenzó a vallar una parte de la frontera, construyendo después muros en las zonas más sensibles e incrementando la vigilancia. A la vista del escaso éxito, en 1994, se incrementó la seguridad en la zona con la famosa "Operación Guardián (*Operation Gatekeeper*) que suponía concentrar la vigilancia en las zonas de paso más sencillas donde actualmente existen sofisticadas medidas de seguridad electrónica, que incluyen cámaras de vídeo, cámaras infrarrojas, sensores de movimiento, luces de alta intensidad, y torres de vigilancia.

El resultado es que se incrementó el tránsito por las zonas desérticas y montañosas de Arizona más peligrosas, aumentándose también el número de fallecidos. El Colegio Frontera Norte calcula que casi 400 mexicanos mueren al año intentando cruzar ilegalmente la frontera.[\[53\]](#)

No se han hecho públicos los costes de la Operación Guardián. El principal organismo a cargo de la vigilancia fronteriza es el INS, dependiente de del ministerio de Justicia. Según el presupuesto del INS, la *Border Patrol*, encargada de la vigilancia de la frontera contrató a 1.708 nuevos agentes en 2000, aumentando su plantilla hasta 9.212 agentes. (Elevará a 10.000 sus agentes en 2004. El número total de empleados de la agencia, según el presupuesto de 2003, es de 37.100 y su presupuesto alcanza los \$6.343 millones[\[54\]](#), similar al PIB de Honduras o Paraguay.)

La sociedad está movilizada

El hecho más singular de esta frontera es la movilización de la sociedad civil, tanto mexicana como estadounidense.

La frontera ha calado de forma intensa en la sociedad mexicana. Al asunto dedican sus esfuerzos múltiples instituciones en el país, entre las que habría que destacar el Colegio de la Frontera Norte. Esta institución es la principal guía de propuestas para el desarrollo de fronteras en el mundo.

Además existen decenas de centros de investigación menos ambiciosos, tanto en México como en Estados Unidos, que producen todo tipo de información y análisis sobre la frontera. Estos centros se combinan con infinidad de ONGs dedicadas a velar por los mexicanos que trabajan en Estados Unidos. Fruto de su intensa presión se han creado instituciones oficiales como la *Border Health Commission*, que vigila las cuestiones sanitarias en la frontera.

Turismo

Otra fuente de ingresos para México en su relación con Estados Unidos es el turismo. No obstante, no alcanza niveles muy destacados, en parte porque el principal destino exterior de los mexicanos es Estados Unidos. Esto hace que los flujos turísticos entre ambos países estén mucho más compensados que cualquier otra actividad. México obtuvo unos resultados netos turísticos en 2001 de \$2.698,7 millones, con ingresos turísticos de \$8.400,6 millones y gastos turísticos de \$5.701,9 millones. El saldo positivo para México ha sido a lo largo de los últimos tres años de \$2.724 una cifra marginal frente a las remesas, inversiones, comercio o financiación.

Alemania-Polonia

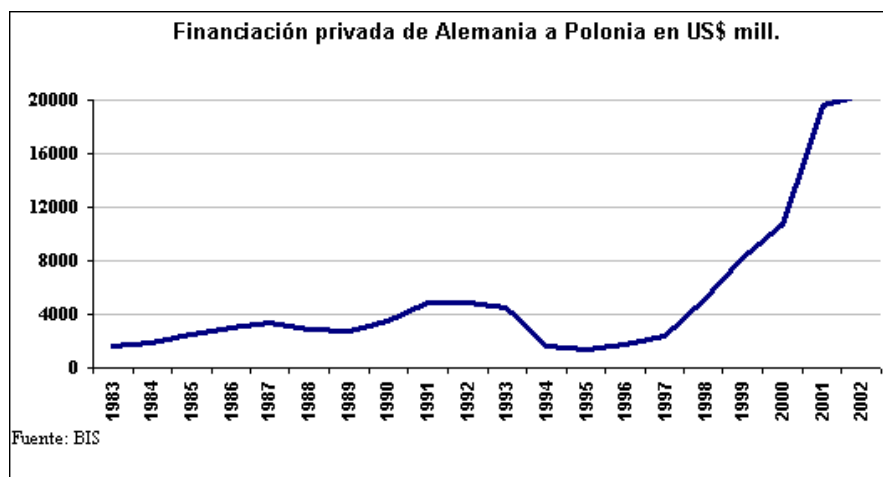
Comercio e inversiones

La reducción del escalón a partir de la caída del muro, coincide con la reorientación del comercio exterior polaco, hasta entonces muy dependiente del Comecon siguiendo el modelo de otros países del Este. Los tres principales socios comerciales de Polonia eran países que ya no existen, la URSS, la República Democrática Alemana y Checoslovaquia. Lentamente, la nueva Alemania fue adquiriendo cuota de mercado en Polonia y hoy es el primer socio comercial del país, con una cuota total ligeramente inferior al 30% de todo el comercio exterior polaco. El 2001 Alemania compró el 34,4% de las exportaciones polacas y aportó el 24.0% de sus importaciones.[\[55\]](#) Alemania es el primer socio comercial de Polonia con notable diferencia sobre los siguientes. El peso de Alemania también es preponderante frente a sus socios de la UE. Alemania es el principal socio comercial de Polonia y supone casi la mitad del comercio de este país con la UE.[\[56\]](#)

En paralelo, Alemania se ha constituido como el principal inversor extranjero en Polonia por número de empresas. Según la Agencia Polaca de Inversión Extranjera (PAIZ) Polonia tenía un stock de inversión extranjera de \$2.800 millones en 1993, alcanzando un stock acumulado de \$61.600 millones en 2001, es decir, el PIB en dólares que tenía el país en 1991. De esta cantidad, Alemania ha proporcionado \$7.138 mientras Francia aportó \$10.220 millones, fundamentalmente debidos a las operaciones de *France Telecom* en el país, donde ha invertido \$3.200 millones. Las empresas alemanas son las primeras en número de operaciones con 212 empresas en el país con inversiones superiores a \$1 millón. El éxito de Polonia en este terreno es sorprendente considerando que supone el 33% de toda la inversión extranjera recibida por los países del Este (Rusia incluida) entre 1990 y 2001.[\[57\]](#)

Finanzas

De nuevo, las relaciones financieras suponen la parte más significativa de la relación con Alemania proporcionando cantidades significativas de fondos que han permitido el despegue económico de Polonia. A finales de 2001 los *Consolidated Foreign Claims*[\[58\]](#) de los bancos Alemanes sobre Polonia ascendían a \$19.576 millones casi el 20% del total que recibe Polonia, convirtiendo a Alemania en su primera fuente de fondos. A finales de 1989 esta cifra era de \$2.879 millones. Los \$19.576 constituyen el 0,88% del total de Alemania.



Otra parte muy relevante lo constituye el sólido apoyo ofrecido por la UE bajo la forma de diversos programas de promoción, que en conjunto inyectaron €1.558 millones en la economía polaca en 2002, bajo la forma de donaciones y créditos a bajo interés. Este es un elemento específico de la actividad exterior de la UE que carece de parangón en Estados Unidos.

Los países del Este disfrutaban de un régimen máximo de la cooperación europea. Para empezar, estos países disponen de su propio Banco de Desarrollo (BERD) que ha financiado proyectos desde su creación en 2001 por valor de €20.218 millones de los que la mayor parte fueron a parar a Europa central (€8.192 millones). De esta cantidad, se financiaron proyectos en Polonia en 2001 por valor de €494,6 millones, el 13,5% del total del año.[\[59\]](#) Un año antes, el BERD concedió préstamos a proyectos realizados en Polonia por valor de €776 millones, un 21,3% del total. Esto suma una media de €635 millones que viene prestando el BERD a este país cada año.

Además, Polonia se beneficia de tres programas de cooperación y desarrollo muy ambiciosos. Tras la caída del muro de Berlín su desarrollo se consideró como crítico y el mismo año 1989 se lanzó el programa Phare, concebido para Polonia y Hungría

inicialmente, aunque luego se extendió a todos los países del Este en transición. Posteriormente se creó el programa Sapard, (que financia el desarrollo rural) y el Ispa (que financia proyectos de infraestructura relacionados con transportes e infraestructuras).

La dotación fue espectacular, y reflejaba el interés estratégico de la UE en atraer a países vecinos para posteriormente integrarlos en la Unión.

Programa	Objetivos Millones de €.
PHARE	398
SAPARD	177
ISPA	348,2
BERD	635
TOTAL	1.558

Fuente: Poland Regular Report 2001, European Comission.

El programa Phare[60]presupuestó compromisos con Polonia por valor de €3.827 millones entre 1990 y 2002, repartidos del siguiente modo: €2.534 millones entre 1992-1999, €484 millones en 2000, €467 millones en 2001 y €342 millones en 2002, además de €56 millones adicionales para un proyecto de cooperación transfronteriza junto a Alemania, la República Checa y Eslovaquia. Sin embargo, hasta 1998 sólo se había entregado realmente €1251 millones, lo que a esta fecha supuso el 22,3% del total del programa.

El programa Ispa generó para Polonia unos compromisos de €1.076 millones entre 2000 y 2002, el 33,4% del total de los fondos de este programa que prevén destinar a Polonia; €2.583 millones entre 2000 y 2006. Polonia también es el principal beneficiario del programa Sapard cuya partida para 2002 ascendió a €177 millones.

En el caso de Polonia el turismo es una actividad marginal que deja un muy escaso rendimiento en su economía. No así las remesas, aunque no sobrepasan unos modestos \$2.000 millones anuales.

Sociedad

En ningún caso existe en la frontera germano-polaca el interés social y la movilización que encontramos en la frontera entre México y Estados Unidos. No existe nada parecido a un Colegio de la Frontera Norte que agrupe a los principales de cerebros del país para reflexionar sobre las relaciones bilaterales y prácticamente no existen iniciativas surgidas "de abajo hacia arriba." Este papel, sin embargo, lo cumplen las instituciones de la UE financiando programas que tienden a suplir el desinterés en esta frontera. Por ejemplo, el "programa de los jumelages" (hermanamientos), en el que ponen en común instituciones con objetivos similares de países de la UE y Polonia para que intercambien, métodos y sistemas de trabajo. Otros programas de cooperación tienen como actores principales a la pareja Polonia-Alemania, países que desarrollan una intensa cooperación bilateral. Por ejemplo, la UE financia con €56 millones un programa de cooperación transfronteriza entre Alemania, Polonia, la República Checa y Eslovaquia, que además prevé acciones especiales en la zona del mar Báltico. En otros terrenos, Polonia firmó a principios de 2000 un acuerdo con Alemania para combatir la criminalidad transfronteriza, que abre la vía para la vigilancia conjunta de sus fronteras. Además, Polonia mantiene una cooperación militar con Alemania y Dinamarca con los que dispone de batallones conjuntos en estado operativo.[61]

Anexo II**Datos y Metodología**

El cálculo del escalón se ha realizado utilizando los datos de GNI per cápita en US\$ del Banco Mundial para 2001, disponibles en su página web (www.worldbank.org). El banco mundial no ofrece datos sobre, entre otros, los siguientes países: Afganistán, Samoa americana, Andorra, Aruba, Emiratos Árabes Unidos, Brunei, Congo, Nicaragua, Bermuda, Islas Cayman, Islas del Canal, Cuba, Islas Feroe, Groenlandia, Guam, Irak, Isla de Man, Korea, Liberia, Libia, Liechtenstein, Mayotte, Mónaco, Myanmar, Antillas Holandesas, Islas Marianas del Norte, Omán, Puerto Rico, Qatar, San Marino, Somalia, Islas Virgín (U.S.). Entre ellos hay varios que tienen un notable escalón como Libia con sus vecinos del sur, Níger Chad y Sudán. Myanmar, cuyo escalón con Tailandia superaría los dos dígitos igual que el que existe entre Corea del Norte y Corea del Sur.

Los gráficos a largo plazo de los escalones de los tres países analizados han sido realizados sobre la serie de PIB per cápita del Banco Mundial, disponible en su página web entre 1970 y 2001. Por supuesto, esta serie estadística es muy criticable, incluso la elección de la propia magnitud del PIB per cápita. No cabe pensar que el aparato estadístico de Alemania sea comparable en su veracidad al de un país en desarrollo como Siria. Desde luego, no lo era en 1970, pero tampoco lo es hoy en día. Uno de los principales programas que la UE desarrolla frente el Mediterráneo es el Medstat, del que ya se han realizado dos partes. Este programa pretende equiparar la calidad de las estadísticas oficiales del sur del Mediterráneo con las del norte. Su existencia revela una crítica obvia a las estadísticas oficiales de estos países, que por otro lado es lógica y comprensible, considerando que la prioridad de los países pobres está más bien en formar médicos o ingenieros que en la estadística o econometría.

Los posibles errores tanto en el cálculo del PIB como en la población se añaden a las distorsiones generadas al trasladar a dólares la moneda local. Frecuentemente, el tipo de cambio oficial al que se hace es una convención que no refleja la paridad real. Una forma de evitarlo hubiera sido utilizar las cifras en Paridad de Poder de Compra. El problema es que las cifras de PPP sólo se producen para los países más avanzados. (En 1986 el semanario británico *The Economist* adaptó esta teoría elaborando su famoso índice "Big Mac")

Hoy el Banco Mundial ofrece anualmente los datos en este formato. Sin duda, si objetivo de este documento hubiera sido exclusivamente analizar las diferencias en frontera habríamos utilizado esta magnitud. Pero el objeto de la presente investigación es analizar la evolución en el largo plazo de un grupo de países y, simplemente, no hay series a largo plazo que abarquen el mundo entero.

Desde luego, las cifras del Banco Mundial también pueden ser criticadas. Existen otras fuentes que puntualmente pueden ser más precisas. Pero hemos utilizado los datos Banco Mundial por la gran extensión geográfica de su base de datos. Esto es así ya que el Banco aplica diferentes condiciones en sus préstamos y operaciones según sea el PIB per cápita del país receptor. Esto hace que eventuales errores sean corregidos rápidamente.

El Banco Mundial obtiene sus datos sobre los países en desarrollo directamente de los gobiernos locales. En lo que se refiere a los países de altos ingresos, utiliza como fuente a la OCDE (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo). Una vez obtenidos los datos, el Banco Mundial reescala los datos sobre precios constantes a un año de referencia común. Esto no significa que los datos estén "homogeneizados," ni que su comparación esté libre de "errores estadísticos." Mientras los países desarrollados suelen elaborar sus datos conforme a las pautas del SNA (System of National Accounts) elaboradas por la ONU en su versión de 1993, existen países que utilizan las SNA de 1968 y aun alguno que se atiene a su versión de 1953.

Anexo III**Ranking mundial de escalón económico entre vecinos**

GNI per cápita			GNI per cápita PPP		
Frontera		Escalón	Frontera		Escalón
Hong Kong	China	29,1	Arabia Saudita	Yemen	14,8
Noruega	Rusia	20,3	Sudáfrica	Mozambique	9,5
Omán	Yemen	18,0	Namibia	Zambia	8,5
Israel	Siria	16,7	Argelia	Níger	6,7
Macao	China	16,4	Argelia	Malí	6,4

Arabia Saudita	Yemen	15,7		Hong Kong	China	6,1
Sudáfrica	Mozambique	13,8		Israel	Siria	5,6
Finlandia	Rusia	13,7		España	Marruecos	5,5
España	Marruecos	12,6		Israel	Egipto	5,1
Israel	Palestina	12,4		Argentina	Bolivia	4,9
Israel	Egipto	10,9		Rusia	Mongolia	4,8
Argelia	Níger	9,6		Swazilandia	Mozambique	4,7
Grecia	Albania	9,6		Grecia	Albania	4,6
Djibouti	Etiopía	8,9		Namibia	Angola	4,3
Venezuela	Guayana	8,2		Guinea	Senegal	4,1
Argelia	Malí	7,8		Tailandia	Laos	4,1
Botswana	Zimbabwe	7,6		Sudáfrica	Zimbabwe	4,1
Grecia	Bulgaria	7,6		R. Dominicana	Haití	4,0
Argentina	Bolivia	7,4		EEUU	México	4,0
Congo	Burundi	7,0		Chile	Bolivia	4,0
Grecia	Macedonia	7,0		Botswana	Zimbabwe	3,8
Singapur	Malasia	6,8		China	Tayikistán	3,7
Hungría	Ucrania	6,7		Grecia	Macedonia	3,7
Tailandia	Laos	6,4		Sudáfrica	Lesotho	3,6
EEUU	México	6,3		Noruega	Rusia	3,5
Swazilandia	Mozambique	6,2		Gabón	Camerún	3,3
Namibia	Zambia	6,1		Irán	Pakistán	3,2
Sudáfrica	Zimbabwe	6,0		Brasil	Bolivia	3,1
Polonia	Ucrania	5,9		Argelia	Mauritania	3,1
Alemania	Polonia	5,6		Hungría	Ucrania	3,0
Gabón	Camerún	5,5		Rusia	Georgia	3,0
Argentina	Paraguay	5,4		Grecia	Bulgaria	3,0
Sudáfrica	Lesotho	5,3		Salvador	Honduras	3,0
China	Tayikistán	5,2		Singapur	Malasia	3,0
Eslovaquia	Ucrania	5,1		Djibouti	Etiopía	3,0
Hungría	Yugoslavia	5,1		Zimbabwe	Zambia	3,0
Austria	Hungría	5,0		China	Nepal	2,9
Argelia	Mauritania	4,7		Finlandia	Rusia	2,9
R. Dominicana	Haití	4,6		Rumania	Moldavia	2,9
Grecia	Turquía	4,6		Camerún	Congo	2,9
Egipto	Sudán	4,6		Rusia	Azerbaiyán	2,9
Chile	Bolivia	4,6		China	Bután	2,8
Austria	Rep Checa	4,5		Congo	Sudán	2,8
Rumania	Moldavia	4,5		Alemania	Polonia	2,8
Alemania	Rep Checa	4,5		Venezuela	Guyana	2,7
Rusia	Mongolia	4,4		Grecia	Turquía	2,7
Irán	Pakistán	4,2		Angola	Congo	2,7
Líbano	Siria	4,0		Argentina	Paraguay	2,7
Namibia	Angola	3,9		China	Laos	2,6

Brasil	Guayana	3,6		Ucrania	Rumania	2,6
Polonia	Bielorrusia	3,6		Malí	Guinea	2,4
China	Nepal	3,6		China	Mongolia	2,4
Kenia	Etiopía	3,4		Egipto	Sudán	2,4
México	Guatemala	3,3		Zimbabwe	Mozambique	2,3
Sudán	Etiopía	3,3		Tanzania	Uganda	2,3
Brasil	Bolivia	3,3		México	Guatemala	2,3
Congo	Ruanda	3,2		Sudán	Etiopía	2,3
China	Kirguistán	3,2		Brasil	Surinam	2,3
Irán	Armenia	3,1		Polonia	Ucrania	2,2
Ucrania	Rumania	3,1		China	Pakistán	2,2
Costa Marfil	Malí	3,0		Irán	Armenia	2,2
Costa Marfil	Burkina	3,0		Uganda	Congo	2,2
China	Laos	2,9		Austria	Hungría	2,2
Guinea	Senegal	2,9		Mauritania	Malí	2,1
Camerún	Chad	2,9		Rusia	Ucrania	2,1
Rusia	Georgia	2,8		Irán	Azerbaiyán	2,1
Hungría	Rumania	2,8		RCA	Congo	2,0
Tanzania	Burundi	2,7		Rusia	China	2,0
Rusia	Azerbaiyán	2,7		Sudáfrica	Swazilandia	2,0
Irán	Azerbaiyán	2,7		Chile	Perú	2,0
Congo	RCA	2,6		Camerún	Nigeria	2,0
Congo	Tanzania	2,6		China	Vietnam	2,0
Turquía	Siria	2,5		Brasil	Guyana	2,0
Congo	Uganda	2,5		Perú	Bolivia	2,0
Kuwait	Arabia Saudita	2,5		Angola	Zambia	2,0
Venezuela	Colombia	2,5		Colombia	Ecuador	1,9
Pakistán	Tayikistán	2,5		Ghana	Burkina	1,9
Austria	Eslovenia	2,4		Turquía	Siria	1,9
Rusia	Ucrania	2,4		Senegal	Malí	1,9
Brasil	Paraguay	2,4		Kenia	Tanzania	1,9
Senegal	Malí	2,3		Mozambique	Tanzania	1,9
Zimbabwe	Mozambique	2,3		Ruanda	Tanzania	1,9
Sudáfrica	Swazilandia	2,2		Costa Marfil	Malí	1,8
China	Mongolia	2,2		Hungría	Rumania	1,8
Estonia	Rusia	2,2		Camerún	Chad	1,8
Congo	Zambia	2,2		China	India	1,7
Chile	Perú	2,2		Sudan	Chad	1,7
Costa Marfil	Ghana	2,2		Ruanda	Congo	1,7
China	Vietnam	2,2		Ucrania	Moldavia	1,7
Perú	Bolivia	2,1		Brasil	Paraguay	1,7
Congo	Sudán	2,1		India	Nepal	1,7
China	Pakistán	2,1		Pakistán	Tayikistán	1,7
Camerún	RCA	2,1		Sudán	Eritrea	1,7
Salvador	Honduras	2,1		Kuwait	Arabia Saudita	1,6
Rusia	China	2,0		México	Belice	1,6

Camerún	Nigeria	2,0		Turquía	Jordania	1,6
China	India	1,9		Mozambique	Malawi	1,6
Guinea	Malí	1,9		Brasil	Perú	1,6
México	Belice	1,9		Sudán	Kenia	1,6
Eritrea	Etiopía	1,9		China	Kirguistán	1,6
Suiza	Italia	1,9		Perú	Ecuador	1,5
Ucrania	Moldavia	1,9		Kazajstán	China	1,5
Letonia	Rusia	1,9		Austria	Eslovenia	1,5
Malawi	Zambia	1,9		India	Bangladesh	1,5
Uruguay	Brasil	1,9		Costa marfil	Burkina	1,4
Botswana	Namibia	1,9		Kenia	Etiopía	1,4
India	Nepal	1,8		Sudáfrica	Namibia	1,4
Brasil	Surinam	1,8		Camerún	RCA	1,4
Irán	Turkmenistán	1,8		Costa Rica	Panamá	1,4
Jordania	Siria	1,8		Vietnam	Camboya	1,4
Belice	Guatemala	1,7		Argelia	Marruecos	1,4
Sudán	Eritrea	1,7		Ghana	Togo	1,4
Bután	Bangladesh	1,7		Burkina	Togo	1,4
Panamá	Colombia	1,7		Belice	Guatemala	1,4
Burkina	Benin	1,7		Benin	Togo	1,4
Nigeria	Níger	1,7		Indonesia	Papúa Nueva Guinea	1,4
Mauritania	Malí	1,7		Eritrea	Etiopía	1,4
Sudán	Chad	1,7		Sudán	RCA	1,4
EEUU	Canadá	1,6		Zambia	Congo	1,4
Suiza	Francia	1,6		Irán	Turkmenistán	1,4
Perú	Ecuador	1,6		Rusia	Kazajstán	1,4
Brasil	Colombia	1,6		Líbano	Siria	1,3
Argentina	Chile	1,6		Ghana	Costa Marfil	1,3
Tanzania	Malawi	1,6		Argentina	Uruguay	1,3
Angola	Zambia	1,6		Vietnam	Laos	1,3
Suiza	Alemania	1,6		Botswana	Namibia	1,3
Venezuela	Brasil	1,6		Sudán	Uganda	1,3
Suiza	Austria	1,5		Suiza	Italia	1,3
Colombia	Ecuador	1,5		India	Pakistán	1,3
Brasil	Perú	1,5		Malawi	Zambia	1,3
Kazajstán	China	1,5		Guinea	Senegal	1,3
Francia	España	1,5		RCA	Chad	1,3
Zambia	Mozambique	1,5		Mozambique	Zambia	1,3
Vietnam	Camboya	1,5		Bahrén	A. Saudita	1,3
Zimbabwe	Zambia	1,5		Brasil	Venezuela	1,3
Noruega	Finlandia	1,5		Burkina	Malí	1,3
Sudáfrica	Namibia	1,5		Francia	España	1,3
Rusia	Bielorrusa	1,5		Túnez	Argelia	1,3
Turquía	Irán	1,5		EEUU	Canadá	1,3
Turquía	Jordania	1,5		Brasil	Colombia	1,2

Nigeria	Chad	1,5		Argentina	Chile	1,2
Congo	Angola	1,4		Nigeria	Benin	1,2
Noruega	Suecia	1,4		Suiza	Francia	1,2
España	Portugal	1,4		Noruega	Suecia	1,2
China	Bután	1,4		Suiza	Alemania	1,2
Argelia	Marruecos	1,4		Uganda	Kenia	1,2
Ghana	Burkina	1,4		Noruega	Finlandia	1,2
Senegal	Mauritania	1,4		Chad	Níger	1,2
RCA	Chad	1,4		Jordania	Siria	1,2
Togo	Benin	1,3		Polonia	Lituania	1,2
Vietnam	Laos	1,3		Uruguay	Brasil	1,2
Alemania	Holanda	1,3		Salvador	Guatemala	1,2
Dinamarca	Alemania	1,3		España	Portugal	1,2
Bahréin	A. Saudita	1,3		Estonia	Rusia	1,2
Rusia	Kazajstán	1,3		Suiza	Austria	1,2
Burkina	Togo	1,3		Polonia	Bielorrusa	1,2
Tanzania	Mozambique	1,3		Malawi	Tanzania	1,1
Polonia	Lituania	1,3		Chad	Nigeria	1,1
Túnez	Argelia	1,3		Bélgica	Francia	1,1
Kenia	Tanzania	1,3		Rusia	Letonia	1,1
Botswana	Sudáfrica	1,3		Bangladesh	Bután	1,1
India	Bangladesh	1,2		Dinamarca	Alemania	1,1
Rep. Checa	Polonia	1,2		Burundi	Tanzania	1,1
Nigeria	Benin	1,2		Rusia	Bielorrusia	1,1
Malí	Níger	1,2		Sudáfrica	Botswana	1,1
Mozambique	Malawi	1,2		Nigeria	Níger	1,1
Congo	Camerún	1,2		Mauritania	Senegal	1,1
Salvador	Guatemala	1,2		Congo	Tanzania	1,1
Argentina	Uruguay	1,2		Turquía	Irán	1,1
Tanzania	Ruanda	1,2		Austria	Alemania	1,1
Sudán	RCA	1,2		Malí	Níger	1,1
Kenia	Uganda	1,2		Colombia	Panamá	1,0
Costa Rica	Panamá	1,2		Francia	Italia	1,0
Senegal	Guinea	1,2		Holanda	Alemania	1,0
Sudán	Uganda	1,2		Holanda	Alemania	1,0
Chad	Níger	1,2		Finlandia	Suecia	1,0
Indonesia	Papúa Nueva Guinea	1,2		Burundi	Congo	1,0
Francia	Italia	1,2		Colombia	Venezuela	1,0
Polonia	Eslovaquia	1,1		Alemania	Francia	1,0
India	Pakistán	1,1		Benin	Burkina	1,0
Ghana	Togo	1,1			Media	2,237
Suecia	Finlandia	1,1				
Alemania	Francia	1,0				
Tanzania	Uganda	1,0				
Bélgica	Francia	1,0				

Holanda	Alemania	1,0			
Austria	Alemania	1,0			
Malí	Burkina	1,0			
Sudán	Kenia	1,0			
	Media	3,514			

Fuente: elaboración propia basada en datos del Banco Mundial

Referencias

Allen Tim, 2001. Expanding EU trade with Poland, Statistics in focus external trade theme 6, 0-2001.Eurostat.

Banco de México, Informes anuales 1990-2001.

Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD), Informe anual 2001 y 2000.

Bouteflika, 2002. Abdelaziz, Allocution a l'ouverture du forum économique algero-espagnol, Imprimerie Officielle

BIS consolidated international banking statistics for the fourth quarter of 2001, www.bis.org

Comisión Europea, 2002. Regular Report on Poland's progress towards accession.

Comisión Europea,2000 Informe MEDA.

Dezcallar, Jorge. 2002. "Riesgos y Amenazas en el mundo actual" Real Instituto de Estudios Estratégicos Elcano

INS, 2000. Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service

Keane, Michael P. y Eswar S. Prasad, 2001. Poland: Inequality, Transfers, and Growth in Transition Finance and Development, IMF, March 2001, Volume 38, Number 1.

Keller, Jennifer y Mustapha K. Nabli 2002. The macroeconomics of labor market outcomes in Mena over the 1990s: How Growth Has Failed To Keep Pace With A Burgeoning Labor Market. Wold Bank, June, 2002.

Martín Iván, "Globalización, asociación euromediterránea y desarrollo", en La Asociación Euromediterránea: un proyecto europeo para el sur del Mediterráneo.

MINEFI - DREE/TRÉSOR, Pologne: fiche signalétique. 4 septembre 2002.

MINEFI - DREE / TRÉSOR Vincent Aussilloux, Une évaluation économique des accords euro-méditerranéens, Marchés Émergents Revue Économique, n° 15

MINEFI - DREE/TRÉSOR, CHAFFAT, Christophe y Michel Naudy, LE PLAN PUEBLA-PANAMA, Octubre de 2002.

MINEFI - DREE Les maquiladoras dans l'économie mexicaine, Septiembre de 2001

Montobbio, Manuel 2002, "La presidencia española del Consejo de la Unión Europea 2002 y el relanzamiento del proceso de Barcelona", Real Instituto de Estudios Estratégicos Elcano.

Moré, Iñigo, 2002. "El efecto Perejil.", Real Instituto de Estudios Estratégicos Elcano.

National Bank of Poland. Annual Report 2001. Balance of payments of the Republic of Poland. www.nbp.pl

North American Development Bank, Annual Report April 2000 - March 2001

Peyrefitte, Alain, C'était de Gaulle. La France redeviendra la France, pág 74, Livre de Poche.

Sala-i-Martin, Xavier, 2001. The World Distribution of Income, Columbia University.

Thatcher, Margaret , The Downing Street Years, Harper Collins, pág. 546

US General Accounting Office, Mexico's Financial Crisis: Origins, awareness, assistance and initial efforts to recover. GAO/GGD-96-56,1996.

US General Accounting Office US-Mexico trade. The Maquiladora Industry vs. U.S. Employment, GAO/GGD-96-56,July 1993 .

US General Accounting Office CUBA, U.S. Response to the 1994 Cuban Migration Crisis, GAO Report to Congressional Requesters September 1995.

Vargas, Lucinda, The binational importance of the maquiladora industry, Southwest Economy, dic 99, Federal Reserve Bank of Dallas, www.dallasfed.org/html/pubs/pdfs/swe/swe99_6.pdf.

Willy Brandt Commission, North-South Report, MIT Press, 1980

World Investment Report 2002, UNCTAD.

Iñigo Moré, de la consultora Mercados Emergentes, e-mail: mercadoemergentes@hotmail.com

[1] Casi todos los Human Development Report de las Naciones Unidas, pero particularmente el de 1999. www.un.org

[2] Xavier Sala-i-Martin, *The World Distribution of Income*, 2002. Columbia University.

[3] En este documento, se puede considerar GNI casi como un sinónimo del PIB. Aunque son conceptos distintos, respecto a los escalones de renta per cápita estudiados aquí, las diferencias suelen ser mínimas, ya sean medidas en GNI o en PIB. Para clarificar, todos los gráficos históricos utilizan cifras del PIB. Sólo esta tabla – una foto fija de los rankings de escalones entre vecinos en el año 2001 – y la tabla completa de rankings entre vecinos que se encuentra en el Anexo III, utilizan cifras de GNI (un equivalente a Gross National Product o Producto Nacional Bruto).

[4] Nota metodológica: Este artículo se basa en estimaciones de la balanza de pagos bilateral de varios grupos de países. Ninguna fuente oficial ofrece este tipo de datos y sólo Marruecos los publica de forma parcial. Los datos, por tanto, son estimaciones, en las que hemos utilizado las estadísticas oficiales de diversas fuentes. Todas las naciones desagregan el comercio por países. Ocasionalmente, también se hace lo mismo con las inversiones extranjeras, aunque los datos siempre ofrecen la sospecha de que los capitales provenientes de Suiza, paraísos fiscales y los Países Bajos en realidad tienen otro origen. Estos datos oficiales en algunos casos son parciales y en otros carecen de fiabilidad. Las cifras oficiales de comercio entre España y Marruecos son distintas de las reales. No obstante, no realizamos correcciones sobre estas cifras oficiales. Los restantes conceptos que formarían parte de una balanza bilateral no suelen desagregarse por países. En parte, porque es muy difícil conocer con detalle el origen de los ingresos turísticos de un país, a no ser que se siga a cada uno de los turistas (anotando su nacionalidad) para ver cuánto gastan en su alojamiento. Ni siquiera está garantizado que todos los turistas que vienen desde el mismo país tengan idéntica nacionalidad debido a fenómenos como la proliferación de "hubs" aeroportuarios para la distribución del tráfico aéreo. Tampoco se suelen desagregar los "regalos" (remesas y en menor medida ayuda al desarrollo) ni es habitual explicitar el origen de los capitales prestados. Hay que aclarar que no existen cifras oficiales de ingresos turísticos por países, o de remesas y préstamos. Las cifras globales, que sí se ofrecen, están igualmente sometidas a sospecha. Una cosa son los fondos netos que recibe oficialmente México y otra la realidad, considerando la fuga de capitales que se produce en este país. En estos casos, ofrecemos una aproximación a la cifra neta. Así, las cifras de ingresos turísticos son una estimación realizada dividiendo los ingresos totales por el número de turistas de cada país. Igual ocurre con las remesas, que extraemos de la balanza de pagos. Por último, la financiación no es una estimación a partir de la balanza de pagos, sino los créditos privados que ofrece un país al otro y de los que el Banco Central del país grande (EEUU, Alemania, España) informan al BIS (Bank for International Settlements). Aquí recogemos lo que el BIS define como foreign claims "cross-border claims in all currencies plus the local claims of their foreign affiliates in both local and foreign currencies".

[5] Este plan fue presentado en la United Nations Conference on Financing for Development, celebrada en Monterrey, México el pasado mes de marzo. <http://usinfo.state.gov/topical/global/develop/02032204.htm>

[6] U.S.-MEXICO TRADE. The Maquiladora Industry vs U.S. Employment, US General Accounting Office GAO/GGD-96-56, July 1993 .

[7] Informe 2001, Banco de México. www.banxico.org.mx

[8] *ibíd* 6.

[9] El informe 2001 del Banco de México afirma que los Activos Propiedad de los Residentes en México en Instituciones

Financieras de los Estados Unidos ascendían a \$41.200 millones al cierre de 2001. En la misma fecha, el BIS reporta unos Consolidated foreign Claims de bancos privados de EEUU frente a México de \$77.213 millones

[10] En general, los países del Comecon, calculaban su producción siguiendo la ortodoxia soviética que imponía

macromagnitudes como el Producto Social Global en lugar del Producto Interior Bruto. Habitualmente, las cifras de PIB son traducciones o interpretaciones del PSG, aparte, claro está, de la sospecha que siempre recayó sobre la fiabilidad de las estadísticas del bloque soviético. A pesar de la tradicional eficacia estadística alemana, hay que considerar las distorsiones que planteó la adición de las provincias del Este.

[11] Pologne : fiche signalétique. 4 septembre 2002. MINEFI - DREE/TRÉSOR

[12] Michael P. Keane and Eswar S. Prasad Poland: Inequality, Transfers, and Growth in Transition Finance and Development, IMF, March 2001, Volume 38, Number 1.

[13] National Bank of Poland. Annual Report 2001. Balance of payments of the Republic of Poland. www.nbp.pl

[14] Agencia de inversiones polaca, www.paiz.gov.pl

[15] 20.-World Investment Report 2002, UNCTAD.

[16] Iván Martín, GLOBALIZACION, ASOCIACION EUROMEDITERRANEA Y DESARROLLO, en "La Asociación Euromediterránea: un proyecto europeo para el sur del Mediterráneo. Cuadernos Internacionales de Información Sindical de la Confederación Sindical de Comisiones Obreras. 2002.

[17] El efecto Perejil. Iñigo Moré, Real Instituto de Estudios Estratégicos Elcano.

[18] Informe MEDA 2000, Comisión Europea.

[19] Fuente: BEI, <http://www.eib.org/lending/med/>

[20] Ibíd 15

[21] Ibíd 15

[22] Vincent Aussilloux, Une évaluation économique des accords euro-méditerranéens. Marchés Émergents Revue Économique, nº 15, MINEFI - DREE / TRÉSOR

[23] L'Economiste 17 octubre de 2002.

[24] Jennifer Keller y Mustapha K. Nabli: THE MACROECONOMICS OF LABOR MARKET OUTCOMES IN MENA OVER THE 1990S: How Growth Has Failed To Keep Pace With A Burgeoning Labor Market. World Bank, June, 2002

[25] CUBA, U.S. Response to the 1994 Cuban Migration Crisis, United States General Accounting Office GAO Report to Congressional Requesters September 1995.

[26] Immigration and Naturalization Service. Presupuesto: <http://www.usdoj.gov/jmd/2003summary/pdf/INS-BAR>.

[27] North-South Report, Willy Brandt Commission, Pag. 75, MIT Press, 1980

[28] Abdelaziz Bouteflika, Allocution a l'ouverture du forum économique algero-espagnol, Imprimerie Officielle, 2002

Bilateral Initiative Seeks to Lower Costs of Remittances from U.S. to Mexico, May 2002

<http://usinfo.state.gov/regional/ar/mexico/02052401.htm>

[30] USAID Announces Program to Support Remittances from U.S. to Mexico, September 2002 <http://usinfo.state.gov/regional/ar/mexico/02093002.htm>

[31] Entre el 6% y el 15% de aquellas remesas es absorbido por las entidades encargadas de las transferencias. Según el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), en 1999 se enviaron a América Latina un total de 23.000 millones de dólares, de los cuales, 3.000 se retuvieron como comisiones en bancos y empresas encargadas de las transferencias.

[32] Margaret Thatcher, The Downing Street Years, Harper Collins, pág. 546

[33] Manuel Montobbio, La presidencia española del Consejo de la Unión Europea 2002 y el relanzamiento del proceso de Barcelona, Real Instituto de Estudios Estratégicos Elcano, 2002

[34] ibíd 22

[35] Alain Peyrefitte, C'était de Gaulle, (La France redeviendra la France), pág 74, Livre de Poche.

- [36] Action Plan on U.S.-Mexico Partnership for Prosperity. Plan seeks to expand jobs to poor regions in Mexico, Mazo 2002. <http://usinfo.state.gov/topical/global/develop/02032204.htm>
- [37] Christophe CHAFFAT y Michel NAUDY, LE PLAN PUEBLA-PANAMA, MINEFI - DREE/TRÉSOR, Octubre de 2002.
- [38] Jorge Dezcallar, **Riesgos y Amenazas en el mundo actual**. Real Instituto de Estudios Estratégicos Elcano
- [39] Lucinda Vargas, THE BINATIONAL IMPORTANCE OF THE MAQUILADORA INDUSTRY, Southwest Economy, dic 99, Federal Reserve Bank of Dallas, www.dallasfed.org/htm/pubs/pdfs/swe/swe99_6.pdf.
- [40] Banco de México, ibíd 6
- [41] Ibid. 38
- [42] Les maquiladoras dans l'économie mexicaine, MINEFI - DREE, Septiembre de 2001
- [43] Annual Report April 2000 - March 2001, The North American Development Bank
- [44] Public Assessments Regarding the Performance of the Border Environment Cooperation Commission (BECC.& North American Development Bank NADB) realizado en mayo julio de 2001 por el Border Information & Outreach Service.
- [45] Ibid 5
- [46] Mexico's Financial Crisis: Origins, awareness, assistance and initial efforts to recover. US General Accounting Office GAO/GGD-96-56,1996.
- [47] Ibid. 45
- [48] BIS consolidated international banking statistics for the fourth quarter of 2001, www.bis.org
- [49] Banco de México, ibid 6
- [50] Census Bureau; Consejo Nacional de Población
- [51] INS, 2000 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service). www.ins.usdoj.gov
- [52] Ibid 29
- [53] "400 mexicanos mueren cada año al intentar entrar en EE UU". El País, 4 de octubre de 2002
- [54] www.usdoj.gov/jmd/2003summary/pdf/INS-BAR
- [55] National Bank of Poland. Annual Report 2001. Balance of payments of the Republic of Poland. www.nbp.pl
- [56] Tim Allen, Expanding EU trade with Poland, Statistics in focus external trade theme 6, 0-2001.Eurostat.
- [57] World Investment Report 2002, UNCTAD, citado en www.paiz.gov.pl
- [58] BIS consolidated international banking statistics for the fourth quarter of 2001, www.bis.org
- [59] Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD), Informe anual 2001 y 2000.
- [60] 2002 REGULAR REPORT ON POLAND'S PROGRESS TOWARDS ACCESSION, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES
- [61] 2002 REGULAR REPORT ON POLAND'S PROGRESS TOWARDS ACCESSION, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES

El Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos es una fundación privada e independiente cuya tarea es servir de foro de análisis y discusión sobre la actualidad internacional, y muy particularmente sobre las relaciones internacionales de España. El Real Instituto Elcano no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los documentos firmados por sus analistas o colaboradores y difundidos en su página web o en cualquier otra publicación.

[Subir ▲](#)