

Estrategia de crecimiento para el norte de África

Paul Chabrier

SI BIEN los países del norte de África lograron notables progresos en la estabilización de sus finanzas a mediados de los años ochenta y durante los noventa en el marco de los programas apoyados por el FMI, su crecimiento se ha mantenido por debajo de su capacidad potencial. No obstante sus considerables esfuerzos en materia de educación, ni Argelia ni Marruecos, ni siquiera el más próspero Túnez, han logrado resultados tan satisfactorios como los países que se han integrado a la economía mundial. Por ejemplo, en el período 1970–99, la tasa de crecimiento anual media del PBI real per cápita fue levemente negativa en Argelia, 1,5% en Marruecos y 3,2% en Túnez. Como resultado de ello, el desempleo aumentó de un promedio del 12%, registrado en 1990, al 18,8% en 2000, variando entre el 15% en Túnez y el 30% en Argelia. La pobreza es de gran alcance y persistente: en los años noventa, su incidencia aumentó en Argelia y Marruecos, manteniéndose estacionaria en Túnez.

Hay varias razones que explican el magro crecimiento de la región, entre ellas la lentitud de las reformas estructurales y las débiles políticas macroeconómicas, que originaron problemas de balanza de pagos y deuda en Marruecos a fines de los años ochenta y en Argelia a principios de los noventa. Uno de los factores principales del lento crecimiento ha sido el escaso progreso de estos países en la apertura de su economía al comercio y la inversión. La estrecha base de sus exportaciones sigue constituyendo una traba. Más aun, el comercio bilateral entre estos países es limitado y muy inferior a sus posibilidades ya que representa sólo una pequeña porción del comercio total de cada uno.

Considerados por separado, estos mercados son pequeños y sumamente protegidos. En el comercio de bienes, por ejemplo, el proteccionismo toma diversas formas: elevados aranceles, problemas de valoración, barreras no arancelarias y barreras físicas en la frontera. Según encuestas independientes de empresas, los inversionistas privados estiman que la actividad empresarial

en estos países padece graves problemas, por ejemplo, la excesiva burocracia y la debilidad de las instituciones internas (en particular, los sistemas legal y judicial). Como resultado de ello, la inversión extranjera directa (salvo la asociada a las privatizaciones) se mantiene baja. Sin embargo, se produce una situación paradójica pues, una vez establecidos, los inversionistas extranjeros informan favorablemente sobre las condiciones laborales.

La persistencia del crecimiento económico insuficiente podría romper el delicado equilibrio social de estos países, con posibles repercusiones en los países vecinos, incluidos los países de la costa norte del Mediterráneo, sobre todo si se tiene en cuenta que la población del Magreb ha aumentado rápidamente, pese a una reciente desaceleración. Como consecuencia del rápido crecimiento demográfico, la población activa aumenta alrededor del 2,5% anual en Túnez y poco más del 3% en Argelia y Marruecos, otra razón de las altas tasas de desempleo.

Afortunadamente hay amplio consenso entre las autoridades del Magreb en cuanto a la necesidad de acelerar el crecimiento para reducir el desempleo, aunque no están muy de acuerdo con respecto a la manera de lograrlo. Cabe destacar, sin embargo, que las condiciones actuales del norte de África



son favorables: la inflación es baja en los tres países, hay una holgada situación de reservas internacionales, la deuda se ha reducido a niveles más aceptables y se ha avanzado sustancialmente en las reformas estructurales (sobre todo en lo que se refiere a las privatizaciones y desregulación de precios). Lo que estos países necesitan ahora es una estrategia de reformas que permita mejorar la asignación de recursos y crear instituciones que faciliten un crecimiento acelerado. Esta estrategia podría basarse en cuatro pilares.

Primer pilar: mantenimiento de una política macroeconómica sólida que permita frenar la inflación y evitar que se repitan los problemas de balanza de pagos. Afortunadamente, hay amplio acuerdo en este sentido. La situación fiscal de estos países es básicamente sana y hay un consenso en cuanto a la necesidad de una adoptar una política monetaria activa, una política cambiaria más flexible (aunque con importantes diferencias entre los tres países) y políticas de tasas de interés y de precios basadas en el mercado.

Segundo pilar: liberalización de los mercados internos y mayor apertura. Para aumentar la competencia y mejorar la asignación de recursos, es necesario reformar aun más el mercado interno y el sector externo. Hay considerable margen en cada país para liberalizar el sector de servicios (en particular el transporte, las telecomunicaciones y el sector financiero, que afectan directamente los costos de producción en otros sectores), mejorar los sistemas legal y judicial, reducir el sector público mediante privatizaciones y reformas en la función pública, y simplificar la burocracia. Por ejemplo, la masa salarial de la función pública en estos países (que representa 10% o más del PBI) es mucho mayor que en los otros países con un nivel de desarrollo similar. Estas iniciativas deberán ir acompañadas de una liberalización del comercio (reducción de aranceles y barreras no arancelarias), una racionalización de las normas que regulan la inversión extranjera directa, y otras medidas que faciliten el intercambio comercial.

Tercer pilar: convenios de cooperación con la Unión Europea que ofrezcan a los países del norte de África la oportunidad y el incentivo necesarios para avanzar en la liberalización del comercio y la reestructuración industrial. Esencialmente hay tres caminos para abrir estas economías. El primero es que cada país se ocupe de abrir su economía unilateralmente. El segundo es un enfoque multilateral: liberalización del comercio bajo la égida de la Organización Mundial del Comercio, lo cual contribuiría a evitar algunas distorsiones (por ejemplo, la desviación de las corrientes comerciales). El tercero es que los países negocien acuerdos con la Unión Europea, su principal socio comercial. Marruecos y Túnez ya han firmado acuerdos con la Unión Europea, y hay negociaciones en marcha entre la UE y Argelia.

Los tres países han considerado este último camino como el más adecuado a corto plazo porque les proporciona un marco común de reformas. Por ejemplo, los acuerdos de cooperación con la Unión Europea exigen reformas en el mercado interno, como la armonización de los marcos normativos y



Paul Chabrier es Director del Departamento del Oriente Medio del FMI.

reglamentarios. Estas reformas son necesarias a fin de eliminar las prácticas que distorsionan el comercio, como los monopolios, los subsidios estatales y los privilegios de las empresas públicas. De este modo, los acuerdos con la Unión Europea darán un vigoroso ímpetu a los países del norte de África para llegar a un régimen comercial abierto con sustanciales beneficios en términos de crecimiento e inversiones, pero estos beneficios se obtendrán con el tiempo y solo si se llevan a cabo las principales reformas complementarias señaladas como primer y segundo pilar. Este enfoque "bilateral" debe considerarse como un primer elemento catalizador, al que deberá seguir rápidamente la

liberalización multilateral.

Cuarto pilar: medidas regionales que complementen los acuerdos de cooperación con la Unión Europea. Si bien los acuerdos de cooperación con la Unión Europea serán sin duda provechosos para los países del Magreb, también pueden tener algunas desventajas. Por ejemplo, a un inversionista extranjero le puede resultar más rentable instalar un negocio en Europa y producir bienes para exportar a cada uno de los países del norte de África, en lugar de invertir en forma directa en la región, y el flujo de inversión extranjera directa podría agotarse. La liberalización del comercio dentro de la región ayudaría a los países a sortear este escollo reemplazando los pequeños mercados nacionales por un mercado regional mucho más amplio, con 70 millones de consumidores. La liberalización estimularía así el comercio intrarregional, actualmente insignificante; los modelos gravitacionales (que vinculan los flujos comerciales bilaterales a la magnitud de la economía de los países y la distancia entre ellos) indican, por ejemplo, que el comercio bilateral entre Argelia y sus vecinos está muy por debajo de su potencial.

Los países del Magreb también podrían aprovechar la oportunidad que les ofrecen los convenios con la Unión Europea para profundizar la cooperación regional en su propio beneficio. Por ejemplo, podrían intercambiar ideas acerca de sus respectivos programas de reforma, tratar asuntos de interés común y compartir prácticas óptimas. También podrían pensar en coordinar reformas fiscales, como la incorporación de exoneraciones temporales de impuestos y otros incentivos en sus normas sobre inversión, y armonizar la regulación de los servicios a fin de limitar la fragmentación del mercado. La cooperación regional prepararía el camino para la cooperación en otras áreas, como el transporte y las telecomunicaciones regionales, la infraestructura financiera (fusionando bolsas de valores, por ejemplo), la armonización de los derechos de propiedad y las leyes sobre inversiones, la adopción de posiciones comunes en las negociaciones comerciales y los esfuerzos por obtener financiamiento externo para el desarrollo de la infraestructura. Si bien la cooperación regional no es un sustituto de una política macroeconómica sólida ni de la reforma estructural, eliminaría la fragmentación del mercado que actualmente hace que la región no sea atractiva para los inversionistas, y permitiría que los países del norte de África realicen su formidable potencial económico. **F&D**