

Asociación y Codesarrollo como Alternativas a la Globalización

*Lecciones y alternativas del
Euromediterráneo*

Bruno Amoroso - Andrea Gallina

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

**Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas
de la Agroindustria y la Agricultura Mundial**

El CIESTAAM realiza y fomenta la investigación económica, sociológica y tecnológica referida a la agroindustria y la agricultura mexicana e internacional. Desarrolla funciones académicas en la formación de investigadores y docentes de alto nivel en los campos de la Economía, Sociología y Desarrollo de Tecnología Agropecuaria y Agroindustrial. Igualmente realiza acciones de extensión y servicio, que lo vinculan con instituciones públicas y privadas, así como con productores rurales organizados de distintos lugares del país y le permite contribuir al progreso material y cultural de los mismos.

Asociación y Codesarrollo como Alternativas a la Globalización

Lecciones y alternativas del Euromediterráneo

Bruno Amoroso¹

Andrea Gallina

Comité Editorial

Rita Schwentesius Rindermann

Manuel Ángel Gómez Cruz

Claudio Flores Valdez

Elba Pérez Villalba

Jorge G. Ocampo Ledesma

Miguel Ángel Leal Menchaca

Traducción: *Carlos Cano*

Cuidado de la edición: *Rita Schwentesius, Salvador Bravo y Gloria Villa*

Primera edición en español, Año 2001

ISBN: 968-884-715-1

© Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas
de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (PIAI-CIESTAAM),
Universidad Autónoma Chapingo km. 38.5 Carretera México-Texcoco,
C.P. 56230, Chapingo, México. Tel. y Fax: (01-5)955-02-79, Fax (01-5)952-16-13
e-mail: ciestaam@taurus1.chapingo.mx

Derechos reservados conforme a la ley
Impreso y hecho en México.

¹ Federico Caffé Centre, Roskilde University, Dep. of Social Sciences, HUS 22.1, P.O. box 260 DK-4000 Roskilde, Denmark, Tel.: 0045 4674 2162, Fax: 0045 4674 3083, e-mail: amoroso@ruc.dk and agallina@ruc.dk.

Asociación y Codesarrollo como Alternativas a la Globalización

Lecciones y alternativas del Euromediterráneo



Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y
Tecnológicas de la Agroindustria
y la Agricultura Mundial (CIESTAAM)



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

Febrero de 2001

Asociación y Codesarrollo como Alternativas a la Globalización

Lecciones y alternativas del Euromediterráneo

Bruno Amoroso

Andrea Gallina

ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	7
Barcelona: ¿El momento crucial?	7
¿Existe el Mediterráneo?	9
Del codesarrollo a la asociación	12
El Área de Libre Comercio Euromediterránea	14
Las experiencias de la integración y modernización del mercado.....	18
Características estructurales de los mercados de los PMA	20
La renovación de los sistemas de producción y la cooperación intercompañías.....	23
Empresas pequeñas y empresas micro y familiares en los países mediterráneos.....	24
Innovación en el sector manufacturero de los PMA.....	25
La disputa teórica sobre el libre comercio.....	28
El relanzamiento del proceso de Barcelona y la redefinición del papel del Área de Libre Comercio	31
Conclusiones e implicaciones para una futura investigación	34
Bibliografía	37

Introducción

La iniciación de la Asociación¹ Euromediterránea (AEM) en 1995 ha creado grandes esperanzas en los países europeos y en los países mediterráneos asociados (PMA). Con ello, la Unión Europea dio un enfoque global a la política mediterránea, preparando el terreno para la creación de una región integrada, en la que los productos podrían circular libremente y donde la armonización puede ser realizada gradualmente.

La integración de mercados entre países con grandes desequilibrios socioeconómicos plantea nuevos retos a enfrentar con medidas graduales transitorias. El establecimiento del libre comercio debe tomar como punto de partida las diversidades en estructuras de mercados, demanda, fuerza laboral y sistemas de producción que existen en el área.

Las asimetrías verticales y horizontales pueden reducirse si estas diversidades se toman en cuenta en la formulación de políticas macroeconómicas y también políticas sectoriales.

Barcelona: ¿El momento crucial?

La Conferencia Intergubernamental Euromediterránea tuvo lugar en Barcelona durante los días 27 y 28 de noviembre de 1995. Por lo tanto, hoy es posible revisar y valorar las expectativas suscitadas por la conferencia, la consistencia de las propuestas políticas, las recomendaciones y comentarios que resultaron de la misma, así como los impactos de las políticas llevadas a cabo.

El alcance de las expectativas concernientes a la conferencia fue atestiguado por el número y nivel de los participantes. La delegación de la Unión Europea (UE) fue dirigida por el vicepresidente Manuel Marín; el Consejo de Europa fue representado por el Presidente Javier Solana; los 15 miembros de los estados de la UE y 12 países del mediterráneo—Argelia, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Malta, Marruecos, Siria, Túnez y Turquía, fueron represen-

¹ Los autores utilizan en inglés la palabra "partnership".

tados por sus ministros de relaciones exteriores, y la autoridad palestina, por Yasser Arafat—.

Esta extensa participación reflejó también las inquietudes y la percepción de nuevas oportunidades, inquietudes creadas por la marginación económica e inestabilidad política, debido a la creciente presión de la globalización sobre estos países,² y las oportunidades producidas por los intereses renovados de la UE en establecer una mayor cooperación mesorregional.

Los resultados de la marginación económica, medida por la falta de inversión extranjera directa (IED), la fuga de capitales y por el creciente retraso de la región en términos de tecnología y producción. Los resultados fueron el aumento de la deuda externa, el decaimiento dramático de los ingresos y empleos, y el aumento de la pobreza y migración.

La desestabilización política ha sido provocada por el surgimiento de nuevos movimientos sociales y religiosos, y la intrusión de países occidentales en el área hacia la dominación económica y política.

La percepción de nuevas oportunidades se puede encontrar en el carácter de la nueva etapa de la política mediterránea. Esto fue puesto de relieve por un número de planteamientos. El Consejo de Europa declaró que:

“La Conferencia de Barcelona marca el comienzo de una etapa en la cual la seguridad de paz, estabilidad y prosperidad en el Mediterráneo se vuelve una tarea colectiva para todos los partidarios del nuevo grupo euromediterráneo. El “espíritu de Barcelona” es inspirar la continuidad de este proceso, el cual es concluir en un acuerdo para el Mediterráneo”.

La importancia de la conferencia puede encontrarse en su intento de vencer la antigua tradición de la política mediterránea de la UE, de más de un cuarto de siglo, la cual había estado basada en relaciones bilaterales y la política tradicional de cooperación, así como en la ayuda dirigida hacia los países mediterráneos asociados (PMA). La proclamada sociedad euromediterránea y su estrategia

² Amoroso B., 1998.

basada en su programa de tres puntos de: (i) política y seguridad, (ii) economía y finanzas, (iii) asuntos humanos, sociales y culturales, representan un punto de viraje de la política pasada.

Sin embargo, numerosas preguntas fueron planteadas poco después de la conclusión de la conferencia. Además de una consideración cuidadosa de las muchas y peligrosas asimetrías regionales, muy conocidas, un examen crítico de la coherencia y credibilidad del proyecto europeo fue solicitado por muchos sectores.³

Entre las muchas preguntas planteadas, tres de ellas son recordadas aquí para continuar con una elaboración adicional.

¿Existe el Mediterráneo?

La primera pregunta, hecha por Edgard Pisani, se refiere a la percepción del Mediterráneo desde un punto de vista regional y geopolítico. Pisani impugna la idea del Mediterráneo como una "región" y considera cualquier percepción o aspiración para crear instituciones políticas conforme al proceso de integración europea y la Unión Europea como ilusiones peligrosas.

En sus propias palabras:

"Sería peligroso considerar el concepto "Euro-Mediterráneo" como la expresión de una realidad buscada. Europa es un continente y un complejo político en formación, el Mediterráneo es un mar hecho por una alianza de tres continentes Mediterráneos, cada uno de ellos con una función específica, y cada uno de ellos indispensable para el futuro de toda el área del Golfo".

"Sería peligroso debido a un camuflaje irresponsable o a un sueño incontrolado para planear la construcción de un agregado económico y político en línea con la que se desarrolla en Europa, ignorando las muy distintas realidades que rodean el mar común. Los países que participaron en la Conferencia de Barcelona, y que pueden estar en el proceso, nunca crearán una realidad comparable al para-Estado (*para-state*) buscado. En la construcción lenta del mundo de grandes regiones para la regulación inter-planetaria, el Me-

³ Bistolfi R., 1995; Balta P., ed.; Amato A., 1996; Amoroso B., 1997.

diterráneo nunca será una región. Podría volverse una interregión, un lugar de tensiones controladas, ahí donde los problemas más difíciles son resueltos y la historia se forma: pacífica o conflictiva, dependiendo del punto de vista y de las acciones asumidas".⁴

Esta pregunta puede ser contestada formulando una nueva: ¿existe Europa? El mismo argumento planteado por Pisani del Mediterráneo puede plantearse para Europa. Europa no es un continente, es un espacio virtual inventado por "europeos" para eludir la marginalidad dada por su ubicación periférica al Occidente Lejano del continente asiático. Europa es, como el Mediterráneo, el punto de encuentro de por lo menos cinco culturas principales: la de Europa Occidental, la del Mediterráneo, la nórdica, la de europea central y la europea oriental.

Edgar Pisani tiene razón cuando declara que tal aglomeración no puede ser nunca reducida o unificada a una forma integrada de *quasi-Estado* al modelo de la UE. Nunca funcionará, dice él. Pero este es el caso del Mediterráneo y la UE también. El modelo monocéntrico de integración de la UE hubiera tenido algo de legitimidad durante el periodo de la división del Este-Oeste y mientras los miembros de la UE eran principalmente antiguos países industriales occidentales. Pero con la ruptura de la división Este-Oeste, sería peligroso, como dijo Pisani, continuar con un modelo monocéntrico de integración.

La base para un nuevo modelo policéntrico de integración de Europa ha sido elaborada a través de un gran número de investigaciones durante la segunda mitad de los 90, y este modelo es mucho más apropiado también para el Mediterráneo.

La policéntrica Europa debería estar basada en las cuatro mesoregiones principales: Europa Báltica, Europa Central, Europa Occidental-UE y Europa Mediterránea. Ello sustituirá una estrategia integrada basada en la extensión progresiva del aro existente ("la Europa de aros concéntricos", una expresión acuñada por Jacques Delors) de la Unión Europea, por una basada en cuatro círculos olímpicos traslapados, e integrados por una estructura federal ("los cuatro círculos de solidaridad").

⁴ Pisani E., 1995; Pisani E., 1992, en: Balta, 1992, ed.

Es un modelo que da una mejor respuesta al propósito de integración manteniendo la diversidad, que la que se esfuerza por estandarización, en economía y en cultura, y también en instituciones.⁵

Distintos acercamientos e iniciativas políticas en el Mediterráneo han indicado que un papel especial en el proceso de creación de una región euromediterránea pertenece a las áreas ubicadas entre las mesorregiones principales. Estas áreas pueden convertirse en puentes entre dos mesorregiones o sus fronteras, con un gran potencial de inestabilidad y conflicto como consecuencia. En cuanto a la región Mediterránea, el papel enlazador de la Europa Mediterránea (Francia, Grecia, Italia, Portugal y España) debe ser obvio. Así como el de la Europa Báltica (Dinamarca, Suecia y Finlandia) debe serlo para la región Báltica, y así sucesivamente.

El papel de crear áreas de integración subregional en el Mediterráneo también ha sido subestimado. La Unión Árabe Maghreb (UAM, 1989) fue rápidamente desestabilizada por presiones occidentales en la región y el escaso apoyo de la UE.

Este también fue el caso de otras iniciativas similares en la región, como el Consejo para la Cooperación en el Golfo (1981) y el Consejo para la Cooperación Árabe (1989).

El mantenimiento de la diversidad de culturas en el proceso de integración europea es recordado en los documentos principales de la UE. Esta diversidad se entiende no solamente con referencia a la cultura o la diversidad institucional, sino también respecto al mantenimiento del binomio de los sistemas cultura-producción. La diversidad está reflejada tanto en los mercados como en los sistemas de producción. Por lo tanto, un modelo diversificado europeo de integración no se puede basar en normas de estándares y estandarizados (normas de calidad, normas de productividad, reglamentos de mercado, etc.) que son iniciados en el contexto de medidas generales de liberalización, como áreas de libre mercado, globalización, etc.

⁵ Amoroso B., 1996.

ción de los acuerdos fue presentada por los políticos como un abandono de la fragmentación de los acuerdos bilaterales y como la imposición de una perspectiva global con respecto a las relaciones entre la Comunidad y toda la cuenca mediterránea.⁷

- ii. La Política Mediterránea Renovada (PMR), 1992-1995, en la cual las innovaciones principales son la introducción de cooperación financiera horizontal concerniente a todo el grupo de PMA, y la introducción de los protocolos financieros de medidas para apoyar reformas económicas. Por primera vez la UE interviene en el campo del ajuste estructural.⁸
- iii. La Asociación Euromediterránea (AEM), desde 1995. Se considera en este apartado el significado del cambio de la PMR a AEM, en atención a la política económica implementada.

El concepto de cooperación en la política económica determinó el intento de aumentar y fortalecer las relaciones entre los asociados existentes y su presente capacidad de producción y formas de consumo. La cooperación podría incrementar el desarrollo económico de ambas partes, pero sin cuestionar sus posiciones respectivas y su rol en el desarrollo.

El nuevo concepto de codesarrollo, introducido durante el periodo de Política Mediterránea Renovada, enfatiza la importancia de un crecimiento económico que puede cambiar las posiciones respectivas de los asociados y mover sistemas de producción hacia una calidad más alta y nuevas formas de producción y consumo. El concepto de codesarrollo cuestionó y desafió los patrones existentes de distribución y consumo, dirigido a una distribución y especialización más armónica del trabajo entre los países del norte y del sur.

Es, por lo tanto, sorprendente que después de más de una década de política mediterránea, durante la cual el codesarrollo fue enfatizado y recordado, este concepto nunca se mencionó en la Declaración de Barcelona. Correctamente se ha expresado que:

“La asociación es el antecedente del codesarrollo, siendo ello un acercamiento a las relaciones que pone a todos sus socios en pie de

⁷ *Ibid*, p. 3.

⁸ Amato A., 1991. 34-35.

igualdad. Como hemos visto, el codesarrollo va más allá de eso. Pero aun aparte de su título, los contenidos de la Declaración están todavía lejos del nivel de los puntos que el codesarrollo plantea, empezando con la meta asignada a la asociación Euromediterránea – establecer un Área de Libre Comercio (ALC)”–.⁹

El Área de Libre Comercio Euromediterránea

La tercera pregunta tiene que ver con el establecimiento del Área de Libre Comercio (ALC) Euromediterránea dada a conocer como la clave para la construcción de una zona de prosperidad compartida en el Mediterráneo. El énfasis y la atención puestos sobre esta iniciativa en la Conferencia de Barcelona deben entenderse en el proceso general de liberalización de comercio reclamado por las triadas (TNC) y las instituciones (BM, FMI, WTO, OCDE). Marruecos fue el primer país mediterráneo en proponer la introducción de un área de libre comercio con la UE, en 1991. Para escapar de un aislamiento relativo en la UE, causado por las críticas de violaciones a los derechos humanos, Marruecos se convirtió en un ferviente sostén de la ideología liberal y fue pronto seleccionado como “el mejor alumno del Banco Mundial.” La propuesta fue aceptada con entusiasmo por la Unión Europea y se ha desarrollado desde entonces en un compromiso general afectando a todos los PMA. El ALC tiene que ser establecida para el año 2010.

Las negociaciones concernientes al ALC para Marruecos y Túnez comenzaron en 1993, concluyendo en julio 1995 las de Túnez (para entrar en vigor a partir del 1° de marzo de 1998), y en febrero de 1996 las de Marruecos (para estar vigentes desde marzo del 2000). En febrero de 1997 el acuerdo fue firmado con la autoridad palestina para las regiones del West Bank y Gaza (con entrada en vigor en julio de 1997). Los acuerdos de la asociación fueron firmados también con Israel en noviembre 1995 y con Turquía (Unión Aduanera) en marzo 1995. Se han concluido las negociaciones con Egipto y están en curso las de Argelia, Siria y Líbano.

⁹ Amato A., 1996.

El posible impacto de estos acuerdos en las economías mediterráneas del sur y del oriente, en términos de oportunidades y riesgos, ha sido desde entonces motivo de animadas discusiones.

Eberhard Rhein, director de la Comisión Europea y bien conocido experto en la política mediterránea, escribió:

“Concebir y poner en su lugar una red de ZLC es una cosa y tener éxito en el reto de la apertura económica es otra. ¿Qué seguridad se tiene en cuanto a la posibilidad para los PSEM de hacer triunfar el reto sobre la transformación económica y la competitividad industrial? ¿No arriesgan, dentro de algunos años, verse enfrentados con una doble crisis, marcada por una parte por la destrucción de su frágil sector artesanal-industrial y, por otra, por las dificultades profundas y duraderas de la balanza de pagos? ¿Los escenarios preventivos establecidos para Marruecos y Túnez por el BM no hacen temer lo peor? ¿De dónde vendrá la dinámica de las exportaciones, que ha sido una carencia y que es indispensable para ganar el reto de la apertura?

Nadie se atreverá a dar respuestas seguras a tales interrogantes. Las experiencias históricas no nos enseñan gran cosa (...). He aquí el verdadero nudo gordiano de la futura asociación. O los PSEM tienen éxito en transformar y modernizar profundamente sus sectores industriales o toda la bella construcción de un espacio de libre intercambio euromediterráneo va a ensombrecerse y los PTM apelarán al auxilio de la Unión Europea”.¹⁰

Las preguntas planteadas aquí han sido ensombrecidas por la retórica oficial de las organizaciones Triada, pero han encontrado apoyo en otros estudios y evaluaciones. El estímulo para crecimiento económico (PIB) como resultado del Área de Libre Comercio (ALC) debería ser el 1.5 por ciento en Marruecos y el 0.7 en Túnez.¹¹ ¡Muy poco, por cierto!

EL ALC excluye en el corto plazo la liberalización de productos agrícolas e impone límites en los servicios, las únicas exportaciones que podrían beneficiar a los PMA, como ya las disfrutaban los fabricantes.

¹⁰ Rhein E., 1995, pp. 28-29.

¹¹ Rutherford F. T., et al., 1993; Ennaifer-kebaddjian, 1994.

Sin embargo, no deberíamos subestimar que el verdadero impacto esperado de liberalización en las economías de los PMA sería su rápido aumento en modernización y productividad, de acuerdo con los mercados internacionales. Una esperanza que es muy difícil de medir y valorizar de antemano.

La multicitada suposición optimista no es mucho peor que aquella que declara que una modernización y liberalización rápida de las economías mediterráneas podría llevarlos a un desplome general.

La dinámica de los nuevos mercados, introducida por la globalización, parece confirmar la predicción de esta suposición. Se ha observado que "la sola mención de ajuste estructural en la Declaración de Barcelona otra vez fue expresada en términos de repartos de ayuda para mitigar los costos de rupturas sociales causadas por la liberalización del comercio"; esto está de acuerdo con la aprobación común de la ideología del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM)¹²

También está claro que las suposiciones positivas están hechas, desde un punto de vista ideológico, a favor de un modelo de desarrollo basado en exportaciones. Un punto de vista que considera al mercado mediterráneo principalmente como un proveedor de mercancía barata a los mercados ricos del norte, en vez de una base para la aparición de sistemas productivos capaces de sostener el crecimiento de mercados locales y de consumo.

El apoyo a esta idea no puede ser dado por la experiencia exportadora conducida en el Este Asiático. Primero, porque, como es a menudo recordado en muchos estudios, el modelo asiático oriental es el resultado de un modelo mixto más complejo entre actores privados y públicos, economías de mercado y economías planificadas. También, porque la condición de exportación inducida de éstas economías fue lograda después de largos periodos de sustitución de importaciones.¹³ Además, las ideas concernientes a la liberalización completamente descuidan el hecho de que todas las economías asiáticas orientales han desarrollado un enorme mercado doméstico, en paralelo con el empuje de la exportación inducida. Ellos han

¹² Amato A., 1996, p. 21.

¹³ Turnham D., 1993.

creado una gran clase media de consumidores, mientras las economías de los PMA deberían implementar el ALC en un contexto de rígidas restricciones presupuestarias que están echando hacia atrás los pequeños avances de bienestar logrados durante los decenios anteriores. Finalmente, la crisis financiera del Asia Oriental, de fines del 1997, ha mostrado que los países que estaban más expuestos a sus políticas de liberalización y exportación a los mercados internacionales son también los que más han sufrido a causa de la crisis.¹⁴

Está claro que el problema no es ni promover un desarrollo auto-centrado basado en la sustitución de importaciones y altas barreras proteccionistas, ni de crear un sector fuerte de exportación inducida.

El problema es más bien crear una base doméstica sana para la economía nacional que sea capaz de lograr un buen nivel de calidad y productividad y de participar en algún sector de la división internacional de trabajo. El beneficio principal de la exportación debe ser el de ampliar y mejorar el mercado doméstico. Pensar en el aumento de exportaciones sobre el costo del mercado doméstico sería volcar todos los objetivos y los medios.

Para enfrentar el periodo de transición hacia la “liberalización total” se han señalado algunas medidas: (i) incremento de la competitividad; (ii) aumento en la inversión extranjera directa; (iii) políticas macroeconómicas expansivas. La Declaración de Barcelona no ofrece mucho para resolver estos problemas. Una manera podría ser disminuir las estrategias proteccionistas de la UE en el sector agrícola, eliminando la alta carga en precios a la oferta de alimentos del Mediterráneo. La otra manera sería introducir alguna modificación en el comportamiento de la UE, concerniente a la inversión extranjera directa y el apoyo a las políticas de ajustes estructurales. Hasta ahora, el comportamiento de la UE está acorde con la Triada y, por lo tanto, no a favor, ciertamente, de la creación de una nueva mesorregión fuerte, influyente y rica.

Enfrentar estos problemas significaría volver a discutir los modelos de desarrollo de los Países Mediterráneos Asociados, también

¹⁴ Amoroso B. 2000.

el modelo de desarrollo de la UE. Como Andrea Amato, del Consejo Europeo Económico y Social, dice:

“La Conferencia de Barcelona ni siquiera aludió a estos problemas. Entonces, también, habiendo rechazado el punto de codesarrollo en su plataforma, obviamente tampoco tocó el tema de colocar las inversiones domésticas y europeas en el contexto de una división de trabajo intrarregional distinta. Una clave característica del codesarrollo es el enlace de la complementariedad intra-industrial de la UE-PMA (por extensión del término, agricultura), la cual está basada en un despliegue de especialización distinta y se supone un tema de estudio detallado y, más tarde, respaldado por medidas políticas, económicas e industriales en la UE y los PMA”.¹⁵

Las experiencias de la integración y modernización del mercado

Es sorprendente la escasa referencia que se ha hecho a previas experiencias históricas de la modernización e integración del mercado. Una mayor referencia hubiera ayudado a explicar la actitud que considera al mercado y a la integración como asunto técnico de financiamiento, normas y precios. Esta carencia es más seria cuando nos enfrentamos a mercados distintos, y no solamente a diversidad en términos históricos y culturales.

Este ha sido el caso durante el proceso de la formación de mercados nacionales en Europa durante el siglo XIX. La integración ha ocurrido donde las diferencias culturales eran pequeñas o donde la resistencia a la modernización pudo ser derribada por “revoluciones culturales”. Pero estas operaciones no siempre fueron acertadas, como lo demuestran los casos de Italia, España, Gran Bretaña, etc. Después de más de un siglo, y a pesar de los muchos esfuerzos, existen todavía disparidades regionales y mercados distintos en estos países.

La Unión Europea también debería reflexionar sobre sus propias experiencias. Las disparidades regionales y nacionales dentro de la UE se mantienen altas y el fortalecimiento de la competitividad del

¹⁵ Amato A., 1996, p. 23.

mercado de la Unión en el contexto de la globalización más bien ha aumentado que debilitado problemas, como la disparidad y la pobreza. El caso de Alemania, donde todos los "obstáculos" para la integración fueron eliminados y ningún medio fue escatimado en el esfuerzo de la reunificación, está ahí para indicar que los mercados podrían ser más que números y dinero.

Para evitar la ampliación de la brecha entre la UE y los PMA, medidas transitorias para la liberalización han sido introducidas en la SEM. Sin embargo, el corto lapso de tiempo (10 años) durante el cual estas medidas debieran producir sus efectos no parece ser consistente con los problemas que aspiran a resolver.

Primeramente se debe considerar que durante el periodo de transición los PMA tendrán una dramática pérdida fiscal de los ingresos por impuestos perdidos (recaudación de aranceles). Para Marruecos, al fin de la transición esto totalizará más del 13 por ciento de los ingresos del presupuesto, equivalente a más del 3 por ciento del PIB. En Túnez se estima que como el 68 por ciento de los aranceles al comercio se perderá, esto es, hasta la pérdida de una quinta parte de los ingresos totales del gobierno.¹⁶

Segundo, las medidas de integración pronosticadas para la Asociación Euromediterránea están concentradas en la relación norte-sur, mientras la integración horizontal de mercados es respaldada de una manera muy marginal. El resultado será una creciente asimetría entre los mercados mediterráneos y una creciente competencia entre los PMA para lograr mejores tratos con la UE, especialmente en el sector agrícola, comprometiendo el futuro de una asociación sur-sur, necesaria para complementar la AEM y crear mercados horizontales integrados.

Además, dentro de los PMA los mercados y los sistemas de producción varían sustancialmente, y existen diferencias notables en términos de riqueza, especialización productiva y vínculos comerciales. Los PIB per cápita de Egipto y Siria varían entre US \$1,000 y \$1,200, siendo de US \$3,000 los de Turquía y el Líbano, y hasta de US \$16,000 el de Israel. La mitad de la población de Egipto, Siria, Marruecos y Argelia vive en áreas rurales y se emplea en el sector

¹⁶ Economic Research Forum, 1997, p. 38-39; in Holland S. 1999, p. 11.

agrícola, mientras los otros países tienen una participación más alta de población urbana, que significa patrones distintos de consumo y producción.

En la región, países como Argelia son sumamente dependientes del petróleo y su sector industrial está organizado de acuerdo con ello. Otros países exportan principalmente productos agrícolas, particularmente fruta y verduras.¹⁷ Los alimentos básicos son importados, ya que en muchos países la producción por hectárea de cereal es comparable con la de Europa del período industrial, con excepción de Turquía, que es un neto exportador de cereal.

Por el lado del comercio, los países Maghreb presentan una estructura comercial que está fuertemente orientada hacia la UE, tanto en importaciones como en exportaciones, mientras los países Mashreq tienen socios de comercio más diversificados y las relaciones con la UE son más débiles. El sector manufacturero aporta una pequeña parte del total del valor agregado industrial. Con excepción de Israel, el patrón de especialización está orientado hacia sectores tradicionales de baja tecnología, tales como textiles, calzado y ropa. En los países petroleros, las industrias “pesadas” y refinerías dan razón de la mayor parte del sector industrial.

Estas consideraciones generales significan que los PMA no son una unidad homogénea, y existen fuertes asimetrías no sólo con la UE, sino también entre los PMA.

Características estructurales de los mercados de los Países Mediterráneos Asociados

Además de las asimetrías horizontales en la región, las dificultades a enfrentar para integrar los mercados empeoran por la situación interna general que caracteriza cada país.

1. La proporción de la población menor de 15 años se reducirá en los próximos 10-15 años; por lo tanto, la proporción de la población en edad de trabajar crecerá más rápidamente que la población total. Esto implica migración y una necesidad dramática de creación de empleos. En los próximos 40 años, los países del

¹⁷ Gómez y Palomas S., 1992; Gallina A., 1998.

norte de África necesitarán crear alrededor de 100 millones de empleos, simplemente para mantener la presente proporción apenas tolerable de desempleo y subempleo.¹⁸

2. Las medidas de ajustes estructurales han reducido el poder adquisitivo de la población, y aumentado la desigualdad social y la pobreza. Esto ha resultado en una tensión social creciente en varios estados de la región, notablemente en Egipto, Marruecos y Jordania.¹⁹ Además, la disminución del consumo privado afecta el volumen del abastecimiento local. La reducción cuantitativa de la demanda está vinculada con la diferenciación cuantitativa del patrón de consumo hacia las mercancías importadas, que contribuye a reemplazar las mercancías locales.
3. La estrategia dual de liberalización-exportación prescrita por los planes de ajuste estructural da preferencia al ascenso de modernos proveedores, generalmente controlados por capital extranjero, y obligan a la demanda y a la producción local a alcanzar segmentos mayores del mercado. Esto significa que la producción se desvía hacia mercados distintos y los mercados locales se quedan con productos de calidad inferior, o sin productos.
4. La composición de importaciones de la UE cada vez más se compone de mercancías de consumo, lo que ha expuesto a presión competitiva a las industrias locales durante las etapas iniciales de liberalización completa.²⁰
5. A la vez, la marginalización de los productores locales los lleva hacia el sector informal. Las estadísticas indican un aumento notable del empleo en el sector informal de los PMA²¹, al cual le será ahora reconocido su importancia para la estabilidad social y el crecimiento económico. Esto implica que una reestructuración de mercados hacia formas menos institucionalizadas se está llevando a cabo, a pesar del intento de las autoridades por reducir el sector informal. Ello también subraya la existencia de una cre-

¹⁸ Amoroso A. 1996, Parte V; Romero, p. 9, en: Holland S. 1999.

¹⁹ George S., 1996.

²⁰ Chevalier A. y M. Freudenber, 1999, p. 4.

²¹ Economic Research Forum, 1998, p. 133.

ciente demanda de mercancía de sectores inferiores y un dinamismo empresarial muy alto.

6. La demanda local de mercancías y servicios es así abastecido por el estrato mayoritario de las empresas micro y familiares (EMF), las cuales están basadas en la familia y con baja proporción de inversión de capital.²² El sector de las EMF es responsable en muchos países de la región del 20 al 25 por ciento del PIB y del 30 al 40 por ciento de creación de empleos,²³ excluyendo el sector informal. Ellas representan no sólo una estructura productiva, sino también un sistema social en el cual la reproducción está basada en una frágil interconexión de prácticas sociales, valores culturales y estructuras de poder. Así, la demanda y producción están fuertemente conectadas y se moldean una a otra.
7. A pesar de la presencia general de bloques de empresas en el mismo sector, el nivel de especialización es muy bajo entre compañías que producen los mismos artículos acabados para el mismo mercado. La competencia con el vecino no es un trato, en lugar de eso la proximidad significa intercambio de conocimientos (know-how) y de información acerca de los mercados y la nueva tecnología en un completo "ambiente de compartimiento".²⁴
8. Por lo tanto, los mercados son moldeados como el bazar tradicional, donde la compra, venta, producción y consumo son funciones sociales y socializantes fuertemente influenciadas por la familia y las relaciones interpersonales. Esto significa también que los comportamientos oportunistas son limitados y la información acerca de los precios está generalizada.

Estos elementos muestran un complejo cuadro de las economías de los países del sur que es imposible evitar. Los proveedores y mercados locales no representan una visión romántica, sino una fuente importante de ingresos y estabilidad. El crecimiento de la población trabajadora, y por ende de los trabajadores migrantes, acentúa la importancia de los mercados y sistemas de la producción endógena local. Debido a estas características estructurales, el

²² Amoroso A., 1999b; Gallina A., 1999b.

²³ Economic Research Forum, 1998, p 133.

²⁴ Gallina A., 1999b.

ajuste estructural y la liberación sin control de las importaciones de la UE obstaculizan el desarrollo de los mercados de los PMA y los sistemas de producción. Además, las herramientas para establecer una incisiva cooperación interindustrias, que permita una modernización gradual del sector de los PMA, son todavía débiles.

Una mirada más de cerca a las características estructurales del sector que estarán más expuestas al proceso de liberalización nos permitirá entender las áreas en las que las políticas de cooperación norte-sur pueden proveer un marco sustentable de intervención. Sin embargo, el conocimiento de los efectos de la cooperación interindustrias Euromediterránea todavía está limitada, y se necesita más investigación.

La renovación de los sistemas de producción y la cooperación intercompañías

Como una precondition para el establecimiento del ALC, una estrategia de desarrollo para el sector privado de los PMA ha sido concebida dentro de la sección económica y financiera de la Declaración de Barcelona. Esto incluye un conjunto de acciones, como Med-partenariat, Med-interprise, BC-Net (Redes de Cooperación de Negocios) y BRE, Centro de Correspondencia Euro-info, Centro de Negocios. Desde 1995 las compañías Mediterráneas pueden también participar con las Euro-partenariats. Estos instrumentos están dirigidos a fortalecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PME) de los socios del Mediterráneo, a través del establecimiento de sociedades con las PME europeas, que transferirían capital, experiencia (know-how) y tecnología.

En conjunto, desde fines de 1992, más de 4000 representantes de compañías de los socios del Mediterráneo han podido reunirse con sus contrapartes de la Unión Europea para discutir métodos de cooperación, que van desde la distribución, subcontratación, transferencia de *know-how* y participación equitativa, hasta la constitución de *joint-ventures*.²⁵

²⁵ Sociedad Euro-Mediterránea, *Nota de Información*, Instrumentos de Unión Business-to-Business, <http://www.euromed.net/>

A pesar del alto número de participantes, tanto de la UE como de los países del Mediterráneo, pocas sociedades han sido establecidas.

Este marco de cooperación puede representar una importante herramienta para realzar el intercambio de *know-how*, y mejorar las habilidades técnicas y de mercado de las compañías del Mediterráneo, si ellas pudieran responder a:

- 1) La demanda de una creciente población con patrones de consumo diferentes a los establecidos por firmas globales; y
- 2) La estructura del sector manufacturero que existe en la mayoría de los países.

Algunos de los aspectos estructurales concernientes al sector industrial de los PMA son examinados en la siguiente sección.

Empresas pequeñas y empresas micro y familiares en los países mediterráneos

La investigación realizada para el Consejo Italiano de Economía y Trabajo por los autores sobre los sistemas mediterráneos de producción ha documentado el rol desempeñado por el sector manufacturero en los PMA y ha intentado mostrar las potencialidades de la cooperación norte-sur en este campo como una estrategia para el desarrollo. El interés de la investigación fue subrayar las necesidades del sector manufacturero y del contexto socioeconómico en el cual está enclavado, con un enfoque que desde el fondo podría extrapolar los límites y potencialidades del sistema de producción.

Si en Europa las pequeñas empresas (PE) y las empresas micro y familiares (EMF) son factores importantes de la vida socioeconómica, en el Mediterráneo representan la base productiva de la cual depende la estabilidad social y económica. La relación existente entre empleo y las EMF es tan profunda que ellas desempeñan un rol estratégico en la estabilidad, tanto del sector formal como del informal. La estructura económica de los PMA presenta históricamente una escasez de grandes empresas y tienen una naturaleza diferente, en comparación con la de los países europeos, debido al hecho de que la burguesía nacional ha jugado un modesto papel en la vida económica de los países mediterráneos. Este papel ha sido

reemplazado por el aparato económico-militar y por unas cuantas transnacionales. Estos procesos, junto con la reducción del sector público con su rol de creador de empleos e ingresos, pueden llevar a prevenir un creciente papel de las EMF en la región.

Las EMF pueden dividirse en tres categorías principales: venta al menudeo, proveedores de servicios a otras empresas y manufactura. Es particularmente sobre esta última cuestión que centraremos nuestra atención.

Las EMF manufactureras con menos de diez empleados representan en Egipto el 95 por ciento, en Jordania el 93, en Líbano el 88, en los Territorios Ocupados del West Bank y Gaza el 89, en Túnez el 42 y en Marruecos e Israel el 50 por ciento del total de unidades industriales. Su contribución al empleo varía entre un 20 y un 45 por ciento y al PIB entre el 10 y el 25 por ciento. Dentro del sector manufacturero la concentración de las EMF es más fuerte en los sectores tradicionales, tales como textiles, vestido, agroalimentos, cuero y calzado, muebles y artículos de madera, etc. Las características que tienen en común son el bajo nivel de inversión de capital, el uso de la mano de obra familiar, el crédito informal, el uso de baja tecnología, una administración con base en la familia y una baja división del trabajo dentro de la empresa.

Por lo tanto, su estrategia productiva está basada principalmente en el uso de insumos locales y endógenos, aunque en varios países de la región hay una fuerte dependencia de materias primas importadas. La existencia de estas empresas también se debe a una red de relaciones estrechas y de un conocimiento técnico específico que permite la creación de "capital de relación" y acumulación del conocimiento práctico (know-how).

Innovación en el sector manufacturero de los PMA

La investigación sobre los aspectos estructurales de los sistemas de producción manufacturera permitió identificar algunos de los "cuellos de botella" y de los "fondos estratégicos" que tienen, de los que pueden sacarse las implicaciones políticas para el sector y para el modelo de codesarrollo norte-sur. En particular, si ocurriera un proceso de integración con mercados de diferentes estructuras productivas, habría necesidad de identificar la manera en que los

sectores tradicionales de los PMA pueden modernizarse sin 'fracturas'. Esto presupone un conocimiento de las capacidades técnicas y tecnológicas que se tienen y de los tipos de innovaciones que son necesarias para elevar el sector, manteniendo un equilibrio entre los diferentes elementos que caracterizan los sistemas de producción, el territorio y la población. Este tipo de análisis también toma en cuenta el contexto institucional, cultural y social que debería adoptar, absorber y redistribuir los efectos del cambio tecnológico.

Muchos de los problemas confrontados por las EMF en la rutina productiva cotidiana están relacionados con la carencia de infraestructura y provisiones, como electricidad y telefonía, o carencia de espacios adecuados. Estos pueden atacarse con las formulaciones políticas de los gobiernos. Otros problemas tienen que ver con la adaptación a nuevas competencias y con la disminución de la demanda de sus productos, debido a la pérdida del poder de compra de la población. Poner claridad sobre la forma en que estas empresas operan, puede contribuir a entender cómo reaccionan a las condiciones de cambio y dónde se necesita la modernización de las técnicas.

La gran utilización de los recursos locales y la concentración en las subdivisiones de trabajo intensivo pueden conducirnos a imaginar a estas empresas como una forma atrasada, impermeable e inmóvil de organización. En el caso del estudio sobre el sistema de producción de los PMA, la reconsideración del paradigma y los marcos conceptuales que se han utilizado para aplicar el análisis de la experiencia Europea es un ejercicio necesario.

El primer elemento sorprendente es que en la pequeña empresa, de los PMA la innovación es un proceso continuo y con una naturaleza creciente. No contempla la organización de la empresa en particular, ya que ella representa una forma bastante estable. La innovación significa principalmente una adaptación creciente a nuevos materiales y a nuevas técnicas, y se basa en la utilización y desarrollo de factores intangibles, tales como las relaciones personales y el conocimiento tácito. El cambio llevado por el proceso es funcional para los sistemas de producción y no crea desequilibrios en el uso de los recursos locales. Por lo tanto, es fácil encontrar empresas trabajando con la misma tecnología desde hace más de cincuenta

años. Esto no plantea problema alguno para su capacidad, y el producto suministrado puede todavía venderse en el mercado local.

Pero el sistema no está aislado y la presión externa aumenta con el tiempo. La existencia de redes socioeconómicas informales altamente desarrolladas suple la carencia de un sistema de innovación formal y desarrollado, y reduce las quiebras del mercado y la información asimétrica. A través de redes sociales está garantizado un proceso de aprendizaje interactivo y la creación de un "ambiente compartido local", en el cual hay un acceso a recursos e información con barreras muy bajas. De esta manera se logra la sustentabilidad de la empresa y la competencia se reemplaza, en muchos casos, por cooperación, manteniendo la unidad de la "comunidad" de productores en lugar de fragmentarla por un proceso de exclusión.

Al mismo tiempo, la estructura típica de la pequeña empresa en los PMA puede crear situaciones de "cerramiento" y la actitud negativa hacia las fuentes externas de información y conocimiento. La profunda distancia entre las instituciones que trabajan para el desarrollo industrial y el submundo de las pequeñas industrias no ayuda a reducir la resistencia de las empresas hacia la introducción de medidas que las afecta directamente.

Las formas en las cuales la apertura de la "actitud de absorción" de los productores y el mantenimiento de la coherencia del sistema pueden ser manejados, se dan si diferentes niveles de integración, entre autoridades públicas locales y grupos privados interesados son apoyados. Esto puede contribuir a crear cohesión y solidaridad entre los diferentes elementos del medio ambiente, así como a realizar valores colectivos y normas.

Un activo central es la existencia de un conocimiento tácito que poseen los productores y los trabajadores empleados. Hacer que este factor esté disponible para la comunidad que vive de ese sistema específico de producción significa integrar las redes informales sociales y la comunidad de productores.

Lo mismo se aplica para los problemas relacionados con los esquemas de entrenamiento profesional y vocacional. Se debería enfatizar la importancia del sistema informal "intramuros". Los esquemas profesionales de entrenamiento y este sistema deberán interactuar uno con otro. El primer sistema puede proveer al segundo,

proporcionando las destrezas relacionadas con un desarrollo más reciente en el diseño y materiales. Una vez reconocida la importancia de este sector para la estabilidad socioeconómica de la región y para el proceso de codesarrollo euromediterráneo, se deberían hacer mayores esfuerzos para una mayor investigación en este sector.

La disputa teórica sobre el libre comercio

Los efectos del Área de Libre comercio de la región euromediterránea sobre los flujos intercomerciales, la producción y el crecimiento económico han sido extensamente documentados por varios autores²⁶ y por la extensa documentación producida por las redes especializadas.²⁷ Por el momento, solamente el sector manufacturero está en el centro del proceso de liberalización, pues el “archivo agrícola” todavía está cerrado.

A partir de estos estudios se deduce que, a pesar de los acuerdos preferenciales, las exportaciones mediterráneas no se adaptan a la cambiante demanda mundial y, en particular, a la demanda europea de importaciones.²⁸ El principal elemento es el modelo colonial de comercio que caracteriza a la región (comercio de una sola vía). Los países mediterráneos exportan principalmente productos primarios y bienes de consumo a la UE, e importan bienes intermedios, combinados y equipos.

El comercio intraindustrial es particularmente relevante en las nuevas empresas, las cuales, en los PMA, han empezado a exportar (aparatos eléctricos y electrónica). La industria textil es responsable de una gran parte de las exportaciones mediterráneas, pero la alta protección doméstica ha causado una profunda dicotomía entre las empresas de exportación y aquellas que venden en el mercado nacional. El sector de exportación ha sido controlado por las empresas

²⁶ La conferencia del Banco Mundial, la OCDE y la ERF y la VI Conferencia Anual de la ERF, realizada en el Cairo durante Febrero y Octubre 1999 han producido extenso material de investigación y descubrimientos empíricos sobre este tema. Algunos autores: Chevalier A. y M. Freudenburg, 1999; Buiges P. y C. Martinez-Mongay, 1999; Hoekman B. y D. E. Konan, 1999. Ver también a Hoekman B. y S. Djankov, 1997.

²⁷ El Instituto Mediterráneo en Marsella, el CNEL, Reporte Mediterráneo en Italia, y el Foro de Investigación Económica en el Cairo.

²⁸ Garson J. P. 1999; Chevalier A. y M. Freudenburg, 1999, p. 21.

europas que estaban interesadas en importar el segmento de baja calidad de la producción.

Así, una integración más profunda puede parcialmente reactivar el proceso de una especialización "natural" de los países y no pueden excluirse las economías de aglomeración. Al mismo tiempo, se ha señalado que a un lado de los efectos positivos producidos por el crecimiento del comercio de dos vías, que ha generado interesantes lazos industriales entre empresas europeas y mediterráneas, está la aparición también de un gran número de problemas. La OCDE estimó que el 60 por ciento de las empresas industriales de Marruecos y Túnez no sobrevivirán ante los competitivos productos europeos libremente importados.²⁹ El estudio concluye que esto no ocurrirá si se hacen mejoras tecnológicas y de mercado apropiadas hasta el año 2010,³⁰ pero no se especifica el tipo de mejoramiento que debería introducirse.

También, en cuanto a los aspectos del crecimiento, las evidencias que muestran las estadísticas elaboradas por analistas no son muy convincentes de los beneficios que puede traer la liberalización.

Durante los años recientes, el debate sobre los acuerdos comerciales regionales y los acuerdos multilaterales comerciales ha sido promovido fuertemente por los políticos y los economistas académicos.³¹ En particular, el Banco Mundial y la OCDE han tenido un papel influyente, realizando una investigación extensiva sobre el tema de la liberalización y los acuerdos regionales de comercio.³² Lo que surge de estos estudios es la creciente complejidad de la relación entre la liberalización multilateral, los acuerdos regionales de comercio y los nuevos regionalismos policéntricos.

La clasificación tradicional de los acuerdos de integración regional en Área de Libre Comercio (ALC), Unión Aduanera, Unión Económica y Mercado Común, está volviéndose más compleja. Aun un ALC, el tipo de acuerdo más "superficial" puede ir mucho más

²⁹ OECD. 1997.

³⁰ *Ibid*, p. 16.

³¹ Vea por ejemplo las contribuciones en las revistas *World Economy* y la *World Bank Economic Review*.

³² Oman C., 1994; Schiff M. y A. Winters, 1998.

adelante en el proceso de integración si se incluyen medidas paralelas en el acuerdo, por ejemplo, el derecho al establecimiento, estandarización y armonización, o imposición de estrictos controles sobre reglas de origen. Al mismo tiempo, las uniones aduaneras, como el Mercosur, no pueden constituir áreas muy integradas si el establecimiento de la tarifa externa común no es acompañada por una completa liberalización interna del comercio y factores. Así, una mejor clasificación de los acuerdos comerciales regionales debería estar en concordancia con el tipo y número de temas incluidos en los marcos de cooperación.

La “profundidad” o “intensidad” de los acuerdos regionales es de hecho un tema importante, pues una integración más profunda se percibe generalmente como un tratado para la liberalización comercial multilateral.³³

En la práctica, las preocupaciones de los “multilateralistas” no están justificadas, porque los nuevos acuerdos comerciales regionales son superficiales y están limitados al establecimiento del ALC y generalmente no van más allá del GATT. Esto significa que no representan un trato serio al multilateralismo, y puesto que “el comercio es bastante libre en las principales ciudades comerciales, pocas liberalizaciones regionales son capaces de crear fuerzas importantes de antiliberalización (las excepciones van a ser probablemente el ALC Sur-Sur)”.³⁴

El debate entre los políticos sobre la liberalización y los acuerdos regionales comerciales sufre el vicio de compartir la misma meta, por lo que se volvió un asunto técnico. Ya sea a través de la WTO—Organización Mundial del Trabajo, por sus siglas en inglés— o a través de áreas de libre comercio, el objetivo es lograr un mercado global no discriminante y no controlado, en el cual se cree que los bienes estandarizados y los sistemas homogéneos de producción, eliminando las diversidades, pueden lograr una mejor asignación de los recursos.

El análisis de las “diversidades”, en el sentido de cómo los sistemas de producción están organizados, la influencia de límites

³³ Vea la discusión en Baldwin, 1997.

³⁴ *Ibid*, p. 866.

culturales en los patrones de consumo y organizaciones institucionales, y las diversidades en las necesidades sociales de ciertas comunidades colocan el peso sobre la necesidad de tener un diferente enfoque para la integración de los mercados. Las políticas y medidas económicas recomendadas por el “modelo policéntrico” responden a esta necesidad.

La posibilidad de tal enfoque puede ser redirigida a dos principales consideraciones: por una parte, la integración entre las áreas con marcadas brechas socioeconómicas necesita tener marcos reglamentarios transitorios que permitan un apropiado “mise-a-niveau” de los sectores económicos, con los cuales ocurrirá la integración. Esto significa que la innovación y la transformación de los sistemas de producción, industrial y agrícola, deberán ser graduales y contextuales. Por otra parte, deberán introducirse consideraciones sociales y macroeconómicas, para evitar efectos de desestabilización e inducir un crecimiento endógeno que esté basado en la adaptación gradual de la sociedad y los mercados en diferentes contextos. Esto requiere una edificación institucional que supere los límites nacionales y se oriente hacia una dimensión mesorregional. El caso de la Unión Árabe Magherb, por sus siglas en inglés— debería otra vez examinarse cuidadosamente desde esta perspectiva.

En la siguiente sección se subraya la importancia de la perseverancia de la UE para incluir otras cláusulas y no sólo la liberalización del mercado en el proceso de integración.

El relanzamiento del proceso de Barcelona y la redefinición del papel del Área de Libre Comercio

La necesidad de “asegurar coherencia en las etapas de la construcción europea”,³⁵ para indagar “la coherencia socioeconómica y, por lo tanto, política del proyecto”³⁶ y la existencia de “una cierta ambigüedad estratégica” en el plan político y cultural,³⁷ han sido declaradas por muchos de los autores que han analizado el proceso de

³⁵ Bistolfi R., 1995, p. 14.

³⁶ *Ibid*, p. 16.

³⁷ *Ibid*, p. 18.

Barcelona. Para contribuir con esta discusión, es importante empezar desde una consideración crítica de los elementos básicos que caracterizan toda la estrategia de la UE, a partir de los cuales pueden deducirse metas y medios.

Los elementos básicos de esta estrategia descansan en las políticas de “cohesión económica y social” en la UE y en “la cooperación económica en la Europa más amplia”.

“La cohesión económica y social” llegó a ser parte del Tratado de Roma en 1986, con la meta: “disminuir la distancia entre los niveles de desarrollo de varias regiones y el último retraso de las regiones menos favorecidas, incluyendo las áreas rurales”. Los mismos problemas ya fueron mencionados en el Tratado de 1957. El nuevo Tratado intentaba “crear una política ‘común’ completamente nueva, provista de instrumentos específicos y con una posición precisa en las prioridades de los valores de la comunidad, y orientada completamente a la promoción del ‘desarrollo armónico’ de la Comunidad, que incluya todos los aspectos”.³⁸ Del Tratado de Roma, en 1957, al Tratado de Maastricht en 1992, dos principios importantes han dominado la construcción europea: la libre competencia y la cohesión económico-social. Dos principios que contienen el valor principal de la construcción del Estado de bienestar: eficiencia y calidad.

Por lo tanto, puede decirse que el proceso de integración europea ha sido inspirado por un modelo europeo de sociedad basado en la “economía social de mercado”. Bajo este entendimiento, la libre competencia y la cohesión económico-social no son antagónicas en una verdadera situación de mercado, porque la carencia de la primera debilita los principios funcionales de la segunda.

Los dos instrumentos principales puestos en uso para lograr el objetivo de “convergencia” han sido la Política Social de la Comunidad y la Política Regional, más tarde transformados en los Fundamentos Estructurales.

Una evaluación de la situación en la Unión Europea con respecto a la “cohesión económico-social” fue elaborada en 1997. Se puso de

³⁸ Triulzi U., 1999, p. 226.

relieve que la ampliación de la Comunidad de 6 a 15 países con el relativo aumento de la población, de 175 a 365 millones, ha ocurrido junto con una ampliación de la brecha económica y social entre los estados miembros. Además de las tradicionales áreas atrasadas, como el "Mezzogiorno" de Italia, un cuarto de la población está situada en regiones con un PIB per cápita correspondiente a dos tercios del promedio de la Comunidad. Esto implica también que la gran parte de países como Italia, España, Portugal, Grecia e Irlanda, tienen una capacidad de producción subexplotada.

A pesar de las importantes sumas invertidas en estas áreas, parece que ni las políticas correctivas de distribución ni los esfuerzos para mover las actividades de producción de norte a sur, o dirigir parte de la estructura de producción del sur hacia los mercados del norte, han producido resultados significativos.³⁹

Es posible que las mejoras en la infraestructura y la educación, nuevos nichos en actividades de servicio, pudieran producir algunos resultados positivos. Pero es obvio que la dimensión de los problemas que se van a enfrentar, en términos de ingresos y desigualdades de empleo, requiere el reconocimiento de la importancia de los nuevos mercados que existen alrededor de la UE, la Europa más Remota. La ejecución de todos los mecanismos posibles de codesarrollo entre la estructura de producción de las regiones europeas "atrasadas" y los nuevos mercados del Este y el Sur, parecen ser la respuesta más apropiada y sustentable al problema.

Moverse en esta dirección con un nuevo enfoque, desde el tradicional enfoque basado en la creencia dogmática e interpasiva sobre la liberalización y competencia, requiere nuevos estudios de la naturaleza, comportamiento y dinámica de los nuevos mercados. Claramente, el problema no es el de adaptar estos nuevos mercados a nuestra producción y estructuras de consumidores, sino a analizar sus necesidades, funcionamiento y potencialidades. El codesarrollo entre el norte y el sur no pueden basarse en un concepto vacío de solidaridad, sino en contenidos específicos que pueden sólo deducirse por medio de un análisis a profundidad de su funcionamiento.

³⁹ *Ibid*, pp. 318-319.

Conclusiones e implicaciones para una futura investigación

La propuesta expuesta en esta contribución toma en cuenta la dimensión macroeconómica representada por el ingreso, empleo, brecha de necesidades y la dimensión microeconómica representada por las necesidades de miles de unidades de producción: las pequeñas empresas (PE) y las empresas micro y familiares (EMF).

En el contexto de la creciente liberalización es necesaria una doble estrategia: por una parte, sostener y mejorar las condiciones de las PE y EMF para aumentar su adaptabilidad a las necesidades cambiantes del mercado. Estas empresas tienen un efecto tremendo de estabilización sobre estas economías y cualquier medida para desestabilizarlas debe considerarse como un terrorismo económico. Por otra parte, debido a la dimensión del problema relacionado con el desempleo, las inmensas necesidades para satisfacerse en estos países y regiones no pueden ser resueltas por el sector de las PE y EMF. El mantenimiento de la empresa sólo es posible ahí donde una estructura familiar u otras relaciones sociales estrechas todavía están vivas. Pero, la creciente urbanización y la migración rural han causado que un inmenso número de jóvenes y obreros rurales vivan en ciudades y en situaciones completamente desligadas de sus anteriores sistemas sociales o propiedades.

Por lo tanto, existe la necesidad de introducir nuevas formas de redes o sistemas socioeconómicos. Éstas pueden tomar las formas de unidades de producción e iniciativas basadas en empresas medias y de gran tamaño, con fundamento en la participación y la co-participación, y capaces de recrear en un ambiente de producción mayor, en un nuevo contexto de solidaridad y productividad, el "espíritu de empresa".

Las bases materiales de este nuevo codesarrollo entre empresas del norte y el sur deben encontrarse en estudios que resalten la creación del valor agregado en la cadena de producción, bajo ambientes diferentes. Estos estudios deben señalar los cuellos de botella que crean pérdidas por la ineficacia en la producción o por la posición monopolística de otras empresas o instituciones.

Estas situaciones pueden verificarse en las siguientes áreas de actividad:

- i. Los canales de abasto de materias primas;
- ii. El proceso de transformación de las materias primas;
- iii. El suministro de equipo de capital;
- iv. Las diversas etapas de transformación dentro de los mismos sistemas de producción o dentro de los sistemas de producción en el mismo territorio o en otros;
- v. El acceso a los mercados de consumidores y canales de exportación;
- vi. La organización administrativa, la infraestructura, el aparato judicial y las políticas concernientes al sector;
- vii. La cooperación horizontal y vertical, intra e interempresas.

Los estudios de la cadena de valor agregado también deberán tomar en cuenta que la compañía sola no constituye una cadena entera, sino que es sólo un segmento de ella. La misma cadena está hecha de una constelación de empresas de diferentes sectores y tamaños. Este tipo de análisis puede identificar los factores que pueden contribuir a desarrollar la cooperación entre las empresas, y entre ellas y el medio ambiente circundante, en el cual los actores políticos y los consumidores interactúan. También puede contribuir a identificar los modos de creación y apropiación del valor agregado y su acumulación en el territorio o su salida hacia contextos externos.

Para ser explicados los sistemas de producción mediterránea se necesitan diferentes criterios, en comparación con los análisis tradicionales basados en las ventajas competitivas. Sin embargo, la cuestión de identificar la trayectoria evolutiva que permite valorizar de una forma productiva las fuertes relaciones sociales existentes y los correspondientes criterios de eficiencia, sin desestabilizar los factores positivos de cohesión, está todavía abierta.

Este mundo mediterráneo de la producción, cuidadoso en evitar toda forma de desperdicio, enlazado con sentimiento a su maquinaria y su experiencia (know-how), orgulloso de su producción y de sus clientes, es una realidad ontológica y sentimental que realza to-

da la tristeza de aquéllos que predicán aumentos en la productividad e innovación de productos y procesos no para satisfacer la necesidad de los productores o consumidores, sino para lograr objetivos que sean cuantificables, aunque abstractos para el hombre.

Bibliografia

- Amato, A. 1996. The European Union and a New Mediterranean Policy. In: Amoroso, B. and Gómez y Paloma S. (1996) *From Eurocentrism to Polycentrism-The Challenge of Globalization*. Federico Caffè Centre, Roskilde, Denmark.
- Amato, A. 1991. La Politiche della CEE per i paesi del Mediterraneo: dall'Eurocentrismo alla cooperazione regionale. In: Amoroso, B. (1991).
- Amoroso, B. 2000. Economics and Politics in the East Asian crisis. In: Masina, P. (2000). *Rethinking Developmet in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*. Cruzon Press, Richmond, United Kingdom.
- Amoroso, B. 1999b. *V Rapporto sul Mediterraneo. Economie Mediterranee. Sistemi Produttivi locali tradizionali e di nuova formazione. Cooperazione Sud-Sud e Nord-Sud*. CNEL, Rome, Italy.
- Amoroso, B. 1998. *On Globalization*. Macmillan, London, United Kingdom.
- Amoroso, B. 1997. A cura di, *Il contributo italiano alla costruzione dello spazio Euro-Mediterraneo*. Ed. Lavoro, Rome, Italy.
- Amoroso, B. 1996. *The Mediterranean Region*. Federico Caffè Center, Roskilde University, Denmark. Fast Proyect.
- Amoroso, B. 1991. *Primo Rapporte sul Mediterraneo, Nuove prospettive di cooperazione economica, tecnologica ed istituzionale*. Federico Caffè Centre, Roskilde University, Roskilde, Denmark and CNEL, Rome, Italy.

-
- Baldwin. 1997. The Causes of Regionalism, *World Economy*. Vol. 20, N. 7, November 1997, Blackwell Publishers, Oxford UD and Cambridge MA, United Kingdom.
- Balta, P. 1992. (ed.) *La Méditerranée Réinventée*. La découverte, Paris, France.
- Bistolfi, R. 1995. Ed., *Euro-Méditerranée. Une région à construire*. Publisud, Paris, France.
- Buigues, P. and C. Martinez-Mongay. 1999. EU-CEECs Free Trade agreements and the Euro-Mediterranean Partnership. Are there any Domino Effects? Paper presented at the ERF Sixth Annual Conference "Regional Trade, Finance and Labour". Cairo, Egypt. 28-31 October 1999.
- Chevalier, A. and M. Freudenberg. 1999. The Nature of the Euro-Mediterranean Trade and the Projects for Regional Integration, Paper presented at the ERF-OECD-World Bank Workshop on "The Dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership agreements & After". Cairo, Egypt. 6-7 February 1999.
- Ennaifer-Kebaddjian. 1994. *Etude prospective de l'impact sur l'économie tunisienne de la mise en place d'une zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union européenne*. Comete Engineering, Tunis, Tunisia.
- ERF(Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey). 1998. *Economic Trends in the MENA Region*. ERF, Cairo, Egypt.
- ERF(Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey). 1997. *Economic Trends in the MENA Region*. ERF, Cairo, Egypt.
- Euro-Mediterranean Partnership, *Information Note*. Business-to-Business Linkage Instruments, <http://www.euromed.net/>.
- European Commission. 1993. *The Mediterranean Policy*. EC, Luxembourg, p. 3.

-
- Gallina, A. 1999. Economie Mediterranee: Ricerca sui Sistemi Produttivi Locali, Parte IV, Medio Oriente. In: Amoroso, B. (1999) (ed.).
- Gallina, A. 1999b. Innovation and Diffusion of Knowledge in Micro and Small Enterprises, Background Paper at the ERF Sixth annual Conference "*Regional Trade, Finance and Labour*". Cairo, Egypt. 28, October 1999.
- Gallina, A. 1998. Small Enterprises and Endogenous Development in the Mediterranean. Federico Caffè Centre Research Report No. 2/1998, Roskilde University, Roskilde, Denmark.
- Garson, J. P. 1999. Regional Economic Integration, Employment & Migration in the Mediterranean Basin, Paper presented at the ERF-OECD-World Bank Workshop on "*The Dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership Agreements & After*". Cairo, Egypt. 6-7 February 1999.
- George S. 1996. La Dette Exterieur des Pays du Bassin Méditerranéen, CNEL, Rome, Italy.
- Gómez y Paloma, S. 1992. *Mediterranean and Baltic Essay on Contemporary Agricultural Systems*. Center for Sydeuropaeiske Studier, Roskilde University, Roskilde, Denmark.
- Hoekman, B. and D. E. Konan. 1999. Deep Integration, Nondiscrimination and Euro-Mediterranean Free Trade, Paper presented at the ERF-OECD- World Bank Workshop an "*The Dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership Agreements & After*". Cairo, Egypt. 6-7 February 1999.
- Hoekman, B. and S. Djankov. 1997. The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative. *World Economy*, Vol. 19, No. 4, July 1997, Blackwell Publishers, Oxford UK and Cambridge MA, United Kingdom.
- Holland, S. 1999. The Euro-Mediterranean Agreement. An Alternative Agenda. Federico Caffè Centre. Research Report N., Roskilde University, Roskilde, Denmark.

-
- OECD. 1997. *The EU an the Maghreb*. OECD, Paris, France.
- Oman, C. 1994. *Globalisation and regionalisation: The challenge for developing countries*. OECD, Paris, France.
- Pisani, E. 1995. Préface. In: Bistolfi, R. (1995).
- Pisani, E. 1992. En quête d'un avenir. In: Balta, P. (1992), (ed.).
- Rhein, E. 1995. Le Pari Euro-Méditerranéen. In: Bistolfi, R. (1995).
- Rutherford, F. Thomas et al. 1993. Morocco's Free Trade Agreement with the European Community: A Quantitative Assessment, *Working Papers*. World Bank, Washington, USA.
- Schiff, M. and A. Winters. 1998. Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: A Introduction. *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 2, May 1998. Washington, USA.
- Triulzi, U. 1999. *Dal mercato comune alla moneta unica*. Edizioni SEAM, Milano, Italy.
- Turnham, D. 1993. *Emploi et développement. Un nouveau Bilan*. OECD, Paris, France.

LISTA DE ABREVIATURAS

AEM	Asociación Euromediterránea
ALC	Área de Libre Comercio
BM	Banco Mundial
CE	Comunidad Europea
EMF	Empresas Micro y Familiares
FMI	Fondo Monetario Internacional
IED	Inversión Extranjera Directa
PE	Pequeñas Empresas
PGM	Política Global Mediterránea
PMA	Países Mediterráneos Asociados
PME	Pequeñas y Medianas Empresas
PMR	Política Mediterránea Renovada
UAM	Unión Árabe Maghreb
UE	Unión Europea
WTO	Organización Mundial del Trabajo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO
CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, SOCIALES Y
TECNOLÓGICAS DE LA AGROINDUSTRIA Y LA AGRICULTURA MUNDIAL
(CIESTAAM)

DIRECTORIO DE LA UACH

Dr. José Reyes Sánchez
Rector

Dr. Clemente Villanueva Verduzco
Director General Académico

Ing. Antonio Arroyo Guadarrama
Director de Administración

Ing. José Luis Aragón Villatoro
Director de Difusión Cultural

Ing. Raúl Reyes Bustos
Director de Patronato Universitario

Dr. Gustavo Almaguer Vargas
Subdirector de Investigación

Dra. Rita Schwentesius Rindermann
Directora del CIESTAAM

Asociación y Codesarrollo como Alternativas a la Globalización.
Lecciones y alternativas del Euromediterráneo

Edición del Área de Publicaciones del CIESTAAM a cargo de Gloria Villa H.

Corrección de estilo: Salvador Bravo G.

Formación: Ma. Lidia Ordaz G.

Se imprimieron 500 ejemplares más sobrantes para reposición.

Se terminó de imprimir en marzo de 2001

Otras publicaciones del CUESTAAM

Libros

- Internacionalización de la horticultura
- Desafíos de la agricultura orgánica. *Certificación y comercialización.*
- Ganar-Ganar en el medio rural. *El arte de la venta de servicios profesionales con valor agregado.*
- Agricultura de exportación en tiempos de globalización. *El caso de las hortalizas, frutas y flores.*
- La destrucción de las Indias y sus recursos renovables.
- Los directores de la Escuela Nacional de Agricultura. *Semblanzas de su vida institucional.*
- TLCAN y agricultura - NAFTA and agriculture. Experiencia a cinco años. *Memoria del Seminario.*
- Análisis de la Alianza para el Campo. *Memoria del Seminario Nacional.*
- TLC y agricultura ¿Funciona el experimento? - NAFTA and agriculture. *Is the experiment working?*

Reportes de Investigación

- La Agroindustria Azucarera de México: *reformas estructurales y sus implicaciones para el mercado de los edulcorantes.* Reporte 55.
- Fisiología y tecnología postcosecha del fruto de tuna y del nopal verdura. Reporte 54.
- TLCAN y medio ambiente; *Algunas consideraciones básicas para su análisis.* Reporte 53.
- Impacto del TLCAN en el sistema productivo porcino mexicano. Cinco años y medio de operación. Reporte 52.
- Competitividad de los principales productos agropecuarios mexicanos en el mercado estadounidense. Reporte 51.
- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y lácteos. Reporte 50.
- Tendencias actuales y futuras en el procesamiento del nopal y la tuna. Reporte 49.
- El TLCAN y la inocuidad alimentaria en la industria cárnica mexicana. Reporte 48
- Estructura básica de la citricultura argentina. Reporte 47.