

Cambio político y economía en el mundo árabe: algunas implicaciones para España

*Gonzalo Escribano **

Tema: La ola de cambio político en el Norte de África y Oriente Medio supone una reconfiguración geo-económica mundial y un nuevo escenario de interacción entre la economía y la política en la región con profundas implicaciones para España.

Resumen: Los actores que finalmente emerjan como gestores de los necesarios y largamente esperados cambios políticos en la región deberán afrontar una situación económica muy compleja a corto plazo, al menos en algunos países. De hecho, la gestión de la economía es vital para la propia viabilidad interna de los cambios. Por otro lado, la región proyecta implicaciones específicas sobre la economía mundial, como la producción y tránsito de los recursos energéticos, el comercio y la inversión extranjera, entre otras. Estas implicaciones globales tienen una mayor proyección regional en la UE, sobre todo en la Europa Mediterránea y, aún en mayor medida, en España. Aunque la incertidumbre a corto plazo está en aumento, a largo plazo la relación de riesgos y beneficios esperados parece equilibrada.

Análisis: Las páginas que siguen no pretenden elaborar un informe detallado, país por país y sector a sector, del impacto de los acontecimientos en el Mundo Árabe sobre los intereses económicos españoles en la región. Por el contrario, su objetivo es esbozar algunas grandes líneas estratégicas que ayuden a informar las expectativas de los agentes económicos españoles. En él se analizan, primero, los principales componentes de los nuevos escenarios económicos en la región, concluyendo que la ola de cambio altera de manera fundamental dichos escenarios, pero que a largo plazo los beneficios económicos esperados están a la altura de los riesgos a corto plazo. En segundo lugar, se analizan la intensidad y naturaleza de las relaciones comerciales y de inversión con el conjunto de la región, concluyendo que en la medida en que éstas son más intensas con España que con el conjunto de la UE suponen un choque asimétrico para la economía española, en la cual generan una mayor incertidumbre pero para la cual también entrañan mayores oportunidades; el apartado también se detiene en las implicaciones para España en materia energética, para apuntar que la importancia estratégica de Oriente Medio y el Norte de África aumenta en todos los escenarios previsibles.

La alteración de los escenarios geo-económicos

Nadie podía haber anticipado que la inmolación de Mohamed Bouazizi, un vendedor de frutas callejero tunecino humillado por la policía y la burocracia, iba a precipitar las mayores revueltas populares experimentadas por la región desde su independencia y la caída de los regímenes de Ben Alí y Mubarak. Mohamed Bouazizi representa la figura del

* *Profesor titular de Economía Aplicada, UNED*

micro-empresario informal, frustrado por el subempleo y la corrupción, joven y capacitado pero incapaz de acceder a un mercado de trabajo estrecho y copado por las redes de unas élites tradicionales carentes de renovación. Simboliza también el fracaso del denominado “milagro tunecino”, aunque retrospectivamente el verdadero milagro más bien podría consistir en cómo una población con una importante clase media urbana educada y un nivel de desarrollo económico relativamente elevado ha podido soportar la dictadura de Ben Alí durante tanto tiempo, y haya necesitado el empuje de los estratos más desfavorecidos del sur del país para sumarse a las protestas.

Más allá del símbolo, su figura también indica las transformaciones socio-económicas que se han producido en la región durante las últimas décadas. Tal vez las más estables sean las tendencias demográficas, las sociales y las económicas, todas ellas tendencias a largo plazo y, por tanto, de carácter cuasi estructural. Probablemente, todas han sido subestimadas en su alcance y en sus sinergias, pero ayudan a conceptualizar algunos de los vectores de cambio en la región y permiten proyectarlos a futuro. Los párrafos siguientes apenas se limitan a apuntar las tendencias demográficas y sociales, sin entrar en una discusión detallada de las mismas, para centrarse en las económicas. Aunque estas tendencias pueden matizarse mucho por países, proporcionan una versión estilizada de algunas grandes tendencias de fondo.

En primer lugar, la demografía de la región muestra una población en plena transición demográfica entre altas y bajas tasas de fertilidad, especialmente en el medio urbano, donde se aproximan a las tasas europeas. Esta transición ha originado una generación de familias más reducidas y mononucleares, con bajas cargas familiares: pocos ancianos para cuidar entre muchos descendientes, y pocos y tardíos hijos a su cargo. Ese dividendo demográfico supone mayores tasas de inversión en capital físico y humano, siempre que se proporcione una ocasión para traducir ese potencial a una mayor productividad del trabajo. Por otro lado, ha alumbrado una generación más individualista y menos susceptible a someterse a la tradición y a las jerarquías familiar y social. La tensión entre unas élites envejecidas con una generación de jóvenes que domina (y dominará) la pirámide de población tenderá a resolverse a largo plazo en favor de la segunda. Aunque la represión puede retardar el desenlace y las élites actuales pueden reproducirse, la demografía parece jugar en su contra.

En segundo lugar, se ha producido una transformación social fruto de un conjunto de vectores de modernización, como la urbanización, mayores niveles de educación, acceso a las telecomunicaciones y a las nuevas tecnologías de la información, o la aparición de una sociedad civil y una clase media más o menos nacientes. Este proceso de modernización no debe confundirse, desde luego, con una mera occidentalización. Aunque algunos académicos hablen de post-islamismo para definir a las sociedades de la región, por ello entienden una modernización del islam y no necesariamente un paso hacia la laicidad tal y como se entiende en Occidente. Ese proceso entrañaría la transición hacia sociedades de consumo con preferencias diferentes a las occidentales, pero no totalmente ajenas a las mismas. Así, si bien la modernización de las sociedades de la región está resultando lenta y compleja, con muchos obstáculos difíciles de superar, la tendencia parece consistente en el largo plazo. Puede que todos los pre-requisitos de la modernización, cualquiera que sea su validez teórica, no estén disponibles, pero sí se cuenta con algunos componentes importantes de la misma, aunque sea de manera incipiente.

Finalmente, aunque lentas, las transformaciones económicas han sido también importantes y, al igual que las anteriores, posiblemente sigan infravaloradas. Los países de la región han conseguido estabilizar sus economías en materia macroeconómica y de crecimiento, y han aplicado reformas importantes, siquiera de manera fragmentaria e incompleta y, sobre todo, muy diferenciadas por países. Pero en mayor o menor medida, casi todos los países se han abierto a la economía internacional, han liberalizado sus economías, se han diversificado, han modernizado sus infraestructuras y muchos de ellos se han insertado en las redes industriales internacionales. También se han acometido, de manera aún más tímida, reformas institucionales que, en aquellos países en que se han introducido y aplicado, han mejorado la protección de los derechos de propiedad, aunque este sigue siendo uno de los puntos más débiles de la región.

La apertura económica, desde luego, ha tenido efectos ambivalentes. De un lado ha generado una nueva clase media, compuesta por pequeños y medianos empresarios y profesionales, pero también en un segmento más bajo por micro-empresas semi-formales. De otro, ha sido incapaz de elevar la actividad económica hasta los niveles necesarios para absorber al gran número de nuevos entrantes en el mercado de trabajo, conduciendo a elevados niveles de desempleo juvenil e informalidad. Pero, en lo bueno y en lo malo y en grados diferentes según los países, ha diversificado los actores económicos y descentralizado en parte el poder económico. Aunque en mucha menor medida, este proceso también se ha dado en algunas economías dominadas por los hidrocarburos. Las elites económicas, por su parte, han mostrado su disposición a sustituir sus alianzas con los regímenes por otras con diferentes actores, emergentes o no (como el ejército), cuando la presión social hacía inviable la pervivencia de aquéllos.

Un elemento indicativo del dinamismo económico de una sociedad a nivel micro es su grado de 'espíritu empresarial' (*entrepreneurship*). Aunque se mantiene en niveles muy bajos en el conjunto de la región, algunos países como Marruecos o Túnez han visto como se doblaba entre 2004 y 2008 y alcanzado niveles homologables a economías como Turquía o Corea del Sur. Hay un potencial empresarial importante constreñido por las barreras de entrada y salida que imponen los regímenes en el poder: allí donde esas barreras se relajan, la creación de empresas aumenta con rapidez. Aprovechar ese potencial es imperativo para crear empleo y aumentar la productividad y, con ello, los niveles de vida. En general, las empresas tienen edades medias elevadas, al igual que sus gestores, que además tienden a estar menos cualificados que sus subordinados e imponen un rígido orden jerárquico para impedir la movilidad social. Esta tensión generacional y de aumento de la competencia entre nuevas y viejas empresas puede ser un vector importante de modernización y transformación social.

Estas tendencias de fondo subyacen a una coyuntura económica difícil en los países no exportadores de hidrocarburos, que tenderá a agravarse a corto plazo mientras se mantenga la incertidumbre en la región. Sus equilibrios externos e internos son frágiles y el espacio de política económica cada vez es más reducido. Las tensiones exteriores proceden de la caída de ingresos por turismo, exportaciones, flujos de inversión y remesas, y fuga de capitales; y por pagos en aumento por la subida de los precios de los alimentos y la energía. Los saldos presupuestarios están fragilizados por el aumento de los gastos en subsidios a alimentos y energía, y será difícil soportar presiones adicionales en favor de un mayor gasto social. El crecimiento se va a ver afectado y con él los ingresos fiscales y la deuda. Los *ratings* de los países están bajando y el contexto financiero internacional, con un previsible endurecimiento del crédito en la Eurozona, no

va a facilitar la satisfacción de las necesidades de financiación que supone el deterioro de los equilibrios macroeconómicos, internos y/o externos.

Los grandes exportadores de hidrocarburos tienen más espacio de política fiscal, aunque en países de población importante en relación a sus recursos, como Argelia, ese espacio es más limitado. Es cierto que el equilibrio externo parece asegurado mientras lo esté la exportación de sus recursos y que cuentan con un importante colchón de reservas en divisas, pero la presión social puede hacer que unas nuevas preferencias fiscales, en respuesta a las demandas de un nuevo modelo de reparto y uso de las rentas del petróleo, alteren los equilibrios en favor de precios más altos del crudo. En los países del Golfo, la subida de los precios puede suponer también un aumento de su capacidad de financiación y adquisición de compañías extranjeras. La experiencia de los fondos soberanos con sus inversiones en cartera ha sido muy negativa debido a la crisis financiera, por lo que el aumento de las rentas de los hidrocarburos puede canalizarse hacia inversiones directas. Aunque la incertidumbre puede frenar estos movimientos a corto plazo, parece que esta tendencia podría mantenerse en el futuro, reforzando el papel de la región en la escena económica mundial.

En suma, a largo plazo las tendencias parecen favorables y alineadas con los riesgos. La gestión económica del corto plazo, en cambio, parece más complicada, sobre todo en países no exportadores de petróleo y económicamente más sensibles a las revueltas (países turísticos). Parece, por tanto, imprescindible la consecución de pactos internos con compromisos económicos entre los principales actores, incluyendo a los agentes emergentes. Aunque esos pactos serán de carácter eminentemente endógeno, pueden acompañarse facilitando la transición a corto plazo con mecanismos financieros e incentivos comerciales y de apoyo a las reformas, por ejemplo. En la coyuntura actual el contexto internacional no resulta favorable para “financiar” este tipo de procesos complejos e inciertos, pero las expectativas a largo plazo parecen estar a la altura de los riesgos a corto plazo. España cuenta en este plano con el acervo de una transición exitosa en lo político y lo económico en condiciones económicas internacionales adversas, y su sociedad es consciente de la importancia del pacto y el consenso. El modelo de la transición española sugiere, por tanto, elementos interesantes que, desde luego, no pueden aplicarse mecánicamente, pero sí inspirar algunos compromisos.

Implicaciones para España: comercio, inversiones y energía

La alineación de riesgos y oportunidades resulta especialmente relevante para España, sobre todo cuando se compara su posicionamiento económico con el de la UE como grupo. El conjunto de Oriente Medio y Norte de África¹ representó en 2009 el 4% de las exportaciones y el 3% de las importaciones de la UE-27, con un saldo a favor de la UE de unos 37.000 millones de euros. En cambio para España el peso comercial de la región es muy superior: con datos provisionales de 2010, la región supuso más del 6% de las exportaciones y casi el 10% de las importaciones españolas, con un saldo desfavorable para España de 11.000 millones de euros (véase la Tabla 1). El mayor peso de las importaciones españolas de la región, y el déficit consiguiente, se explican por las importaciones de hidrocarburos.

Para la UE, el principal destino de las exportaciones es el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) (1,7%), seguido del Magreb (1,2%) y el *Mashrek* (0,7%). El saldo comercial

¹ La suma de Magreb (Marruecos, Argelia, Túnez y Libia), *Mashrek* (Egipto, Líbano, Siria, Palestina y Jordania), CCG (Arabia Saudí, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Omán) y Yemen, Irak e Irán (datos de DataComex, www.datacomex.comercio.es).

sólo es desfavorable para la UE con Argelia (unos 2.600 millones de euros), Libia (unos 14.500 millones de euros) e Irak (3.600 millones de euros). Para España, en cambio, el principal destino de las importaciones y exportaciones españolas es el Magreb (3,6% y 4,7%, respectivamente), seguido del CCG (1,5% de las exportaciones españolas y 2,2% de sus importaciones). Los principales socios comerciales de España en la región son Argelia, Marruecos, Arabia Saudí, Irán, Libia, Egipto, Túnez y Qatar. España registró en 2010 déficits comerciales con el Magreb, *Mashrek* y el CCG, destacando los registrados con Libia, Irán, Argelia, Arabia Saudí, Qatar, Irak y Egipto. A título comparativo, para España el Magreb tiene un mayor peso comercial que la suma de México y Brasil, Marruecos o Argelia tienen un peso superior al de Polonia y semejante al de Turquía, Egipto un peso similar a Corea del Sur, y el conjunto de la región un peso superior al de China.

Tabla 1. Comercio de España con Oriente Medio y Norte de África, 2010

	Exportaciones (%)	Importaciones (%)	Saldo (€ mn)
Marruecos	1,86	1,15	704,24
Argelia	1,10	1,91	-2514,23
Túnez	0,48	0,26	267,46
Libia	0,14	1,41	-3093,28
Maghreb	3,57	4,74	-4635,81
Egipto	0,49	0,57	-433,71
Líbano	0,15	0,01	253,62
Siria	0,09	0,07	-15,50
Palestina	0,00	0,00	3,72
Jordania	0,07	0,01	103,23
Mashrek	0,79	0,66	-88,65
Arabia Saudí	0,56	1,49	-2493,82
Kuwait	0,09	0,06	15,68
Bahrein	0,03	0,03	-15,84
Qatar	0,07	0,54	-1147,82
EAU	0,51	0,05	825,36
Omán	0,19	0,02	309,66
CCG	1,46	2,19	-2506,79
Yemen	0,01	0,03	-46,67
Irak	0,04	0,36	-787,86
Irán	0,27	1,44	-2934,55
Oriente Medio y Norte de África	6,15	9,42	-11000,33
Polonia	1,50	1,28	-260,53
Turquía	2,02	1,29	687,32
México	1,51	1,23	-131,73
Brasil	1,15	1,24	-803,40
Corea del Sur	0,41	0,69	-894,27
China	1,43	7,92	-16219,00

Fuente: DataComex, www.datacomex.comercio.es.

El peso de las inversiones extranjeras en la región es, en cambio, comparativamente muy reducido. La inversión extranjera directa española bruta acumulada entre 2000 y septiembre de 2010 en la región apenas supuso el 1% de las inversiones extranjeras españolas totales del período (unos 4.600 millones de euros), casi todas ellas concentradas en el Magreb y más específicamente en Marruecos (0,75% de las inversiones españolas en 2000-2010). Las inversiones en el Mashrek fueron muy bajas (0,2% de las totales) y en el CCG casi inexistentes. Aunque hay que ser cauteloso en el análisis de estos porcentajes, puesto que algunas empresas españolas invierten en estos países mediante filiales en el extranjero, el contraste entre la relevancia comercial y el peso marginal en la inversión española en el exterior resulta interesante. Comparativamente, la inversión española directa en Brasil y México superó el 6% y el 5% del total, respectivamente; la inversión española en Polonia supuso alrededor de la mitad

de la realizada en el total de la región, y sólo Marruecos supone porcentajes importantes, superiores a los de Polonia, Turquía y China.

En sentido inverso, durante el mismo período 2000-septiembre de 2010, las inversiones de la región en España alcanzaron el 2,2% de la inversión extranjera bruta recibida, si bien ese porcentaje relativamente elevado se explica por las inversiones de los EAU (1,9% del total). Para el período considerado, el segundo inversor de la región en España fue Libia con apenas el 0,17% de las inversiones totales recibidas por España.

Tabla 2. Inversiones extranjeras directas españolas en Oriente Medio y Norte de África, 2000-septiembre de 2010 (en % del total de inversiones brutas)

	(%)	€ mn
Marruecos	0,75	3.182,60
Argelia	0,06	246,01
Túnez	0,07	290,61
Libia	–	13,30
Magreb	0,81	3.732,51
Egipto	0,16	694,16
Siría	–	0,64
Jordania	0,02	69,31
Líbano	–	0,72
Mashrek	0,18	764,84
Arabia Saudí	0,01	35,87
Kuwait	–	10,12
Bahrein	–	1,33
Qatar	–	5,6
EAU	0,02	71,20
CCG	0,03	76,80
Irán	–	1,33
Yemen	–	8,66
Oriente Medio y Norte de África	1,03	4.631,45
Polonia	0,47	1.992,15
Turquía	0,67	2.845,00
México	5,28	22.317,06
Brasil	6,67	28.190,35
Corea del Sur	0,04	153,04
China	0,58	2.455,96

Fuente: DataInvex, www.datainvex.comercio.es.

La estructura comercial de España con la región difiere por tanto bastante de la europea, especialmente en lo que se refiere a las importaciones de hidrocarburos. Además, el peso de la inversión española no sólo es desproporcionadamente reducido en relación al peso del comercio, la cercanía geográfica y las ventajas comparativas de las empresas españolas; además, España recibe flujos de inversión importantes del CCG, con tendencia a canalizarse de manera creciente en inversiones directas, incluyendo adquisiciones, como ha ocurrido recientemente con Cepsa.

Evidentemente, el impacto varía mucho por países y sectores. A nivel agregado, para España es más relevante el Magreb que el Golfo, y éste más que el *Mashrek*, pero por sectores el mapa de intereses no resulta tan claro. Por ejemplo, el sector financiero español tiene una exposición menor a la región (Marruecos) que el conjunto de la UE, y muy inferior al de Francia (con Egipto y Marruecos), Italia o Grecia (sobre todo con Egipto). En cambio, las implicaciones para la industria textil española (que usa el Norte de África como plataforma de sus estrategias de *short fashion*), la automovilística (que se abastece en Marruecos de *inputs* importantes), la agroalimentaria o la de materiales de construcción sí resultan muy relevantes. Lo mismo puede aducirse del turismo, el

transporte, la obra civil y los servicios públicos, donde también hay una presencia notable de empresas españolas. Como ya se ha apuntado, tal vez uno de los principales factores de diferenciación española respecto al conjunto de la UE radica en las implicaciones energéticas, por lo que parece oportuno desarrollar siquiera brevemente dicho vector, si bien limitado al aspecto más concreto de la interdependencia energética de España con la región.²

Oriente Medio y el Norte de África concentran más del 60% de las reservas mundiales probadas de petróleo y el 36% de la producción. Aunque hasta la fecha los países afectados por la ola de cambio en la región suponen porcentajes relativamente reducidos de la producción mundial (Egipto 0,9%, Yemen 0,4% y Libia 2%; Bahrein apenas produce petróleo), las tensiones en el mercado del crudo han ido en aumento por las mayores percepciones de riesgo. La producción libia (unos 1,5 millones de barriles/día –mbd– y unos 15.300 millones de metros cúbicos –bcm– por año) se ha visto gravemente afectada y se ha producido una interrupción del suministro por gasoducto a Italia. Oriente Medio y el Norte de África cuentan también con el 45% de las reservas probadas de gas y alrededor del 20% de la producción. La suma de la producción de Egipto, Libia y Bahrein representa el 3% de la producción mundial.

Estas cifras son importantes, aunque se pongan en perspectiva. La capacidad ociosa (*spare capacity*, capaz de ponerse en el mercado en días) de Arabia Saudí es superior a 1 millón de barriles/día, casi equivalente a la producción de Libia. En cuestión de semanas podría supuestamente alcanzar entre 3 millones y 5 millones de barriles/día, cantidad similar a la producción de Irán. Arabia Saudí ha anunciado estar dispuesta a aumentar su producción para compensar cualquier caída en la de Libia (de hecho, ya ha comenzado a hacerlo) y la OPEP ha dado garantías similares. En principio, Arabia Saudí no está interesada en perjudicar la recuperación económica internacional, que se estima en riesgo con precios por encima de los 80 dólares por barril. Sin embargo, como ya se ha indicado, no está claro que Arabia Saudí no pueda preferir márgenes de precios más amplios en el contexto de mayores demandas sociales internas. El rey Abdullah acaba de prometer un paquete de 36.000 millones de dólares que incluye 10.000 millones de dólares en créditos para que los jóvenes puedan casarse y alojarse, y previsiblemente aumentará el crudo destinado a la industria petroquímica en un intento de crear nuevos puestos de trabajo.

El resto de actores en el mercado no tiene la capacidad de Arabia Saudí para satisfacer las necesidades mundiales de crudo. Egipto y Túnez pueden fácilmente restaurar sus niveles de producción a las cifras previas a las revueltas, pero su producción es muy modesta y bastante harán con garantizar el tránsito por sus territorios. Irán no cuenta con las capacidades técnicas para aumentar la producción, que sigue muy por debajo del pico alcanzado antes de la revolución de 1979 (apenas 4 mbd por los más de 6 mbd en 1979), e Irak sigue anclado en los 2,5 mbd, por debajo de su producción antes de la primera guerra del Golfo (2,8 mbd en 1991) y, por supuesto, del objetivo de los 4 mbd apuntado por el Departamento de Energía de EEUU tras la invasión del país.

Esta situación supone un cambio fundamental del panorama energético mundial y probablemente el final del orden petrolero internacional tal y como lo conocemos. Hay dudas sobre la capacidad de los regímenes de la región y de EEUU para mantener el

² Los párrafos que siguen desarrollan la nota nº 10 para el *Observatorio: Crisis en el mundo árabe*, “Cambio en el mundo árabe y seguridad energética: el corto y el largo plazo”, 24/II/2011.

statu quo energético consistente en proporcionar hidrocarburos a precios asumibles a cambio de apoyo político. En consecuencia, será cada vez más difícil mantener los precios del petróleo a niveles compatibles con los intereses de los países industriales en desconexión de las demandas internas a favor de un reparto más justo y una utilización más social de los ingresos de los hidrocarburos. Las preferencias de las poblaciones de la región pueden empezar a tener más peso que los intereses de gobiernos y *majors* occidentales, y eso puede conducir a una situación de mayor incertidumbre en los mercados a corto y medio plazo.

El resultado es que los precios del crudo se han situado en máximos desde el inicio de la crisis económica, haciendo retroceder las bolsas por temor a que se pudiera retrasar, o incluso inhibir, la incipiente recuperación económica. La crisis libia ha supuesto la primera interrupción seria del suministro desde que se inició la ola de cambio en la región, y constituye un *shock* de oferta que ha deteriorado las expectativas en los mercados energéticos, puesto que se produce en un mercado ya tensionado por la demanda de los países emergentes. Estos choques externos desplazan la relación precio-riesgo al alza y la presión de demanda impide caídas inmediatas incluso si el *shock* se mitiga o compensa. La subida de los precios de la energía añade tensiones inflacionistas e impulsa las expectativas sobre subidas de tipos, que son ya evidentes y anticipadas por el propio BCE. Los precios también subieron antes de la crisis en Libia por el riesgo de perturbaciones en el Canal de Suez, por donde transitan unos 2 mbd/año, que sumados al oleoducto Sumed (más de 1 mbd/año) representan alrededor de un 5% del comercio mundial de petróleo. Hasta la fecha no se ha producido ningún incidente, aunque sí hubo sabotajes en un gasoducto que transporta gas egipcio a Israel.

Como el mercado del petróleo es fungible, puede acudir a otros proveedores y el impacto tiende a reflejarse en aumento de los precios y no en desabastecimiento. Por ello, aunque el 85% de las exportaciones libias de crudo vayan a Europa, y la tercera parte a Italia, son sustituibles antes de agotar los *stocks*. España importó en el último año de Libia el 13 % de sus importaciones de crudo y el 1,7% de las de gas natural, que se importa como Gas Natural Licuado, más flexible que los gaseoductos. Estas cantidades son gestionables, aunque suponen una alteración de la cadena para la industria (caso de Repsol): si bien el peso de Libia para los operadores españoles es reducido, las refinerías españolas (y europeas) están adecuadas al refinado de crudo del Norte de África, más ligero y adecuado por ejemplo para obtención de gasóleo. Si bien los tipos de crudo son sustituibles, no son perfectamente sustitutivos y entrañan costes de transacción para la industria energética. Italia, en cambio, importa su gas libio por el gasoducto GreenStream (unos 9 bcm/año), que ha sido cerrado.

En todo caso, con datos de CORES, España importó en el último año de la región cerca del 50% de su petróleo y del 60% de su gas, porcentajes muy superiores a los del conjunto de la UE. Además, más del 30% del gas procede de Argelia, parte del mismo por el gasoducto Maghreb-Europa, y la entrada en funcionamiento del Medgaz aumentaría ese porcentaje. Es cierto que las importaciones españolas están más diversificadas que las del conjunto de la UE, pero también que esa diversificación se produce en buena medida *dentro* de la región de Oriente Medio y el Norte de África, donde también hay importantes intereses españoles en exploración y producción.

Por tanto, aunque la situación no supone una amenaza a corto plazo para la seguridad de abastecimiento energético española ni europea (con la importante excepción de Italia en materia de gas: un 13% de sus importaciones proceden de Libia), el riesgo se está

trasladando a los precios, y la incertidumbre aumenta por el riesgo de contagio a productores de mayor importancia y/o por las medidas que actores clave como Arabia Saudí puedan aplicar. Que la región tenga más reservas probadas que producción actual (y por tanto mayor capacidad de producción esperada futura) indica que su importancia estratégica es mayor a largo que a corto plazo. De hecho, todos los escenarios energéticos apuntan a la predominancia en el largo plazo de los suministros de Oriente Medio, al tiempo que los nuevos escenarios geopolíticos tienden a reflejar una inevitable reconfiguración del papel internacional de la región. El orden petrolero tradicional parece en cuestión y la emergencia de un nuevo modelo promete ser complicada y, en todo caso, presionar los precios al alza.

Conclusión: Las especificidades españolas mencionadas resultan relevantes en al menos tres aspectos. Primero, la exposición de la economía española a los acontecimientos en la región es sustancialmente mayor que la del conjunto de la UE. Segundo, ello implica que para España la actual situación en la región constituye un choque asimétrico, sin que pueda esperarse por parte de la UE una respuesta a la altura de las preferencias españolas. Tercero, ese choque asimétrico actúa tanto desde la perspectiva de los riesgos como de las oportunidades: al igual que la actual situación de incertidumbre afecta más a España, una evolución favorable de la región a largo plazo tendría también un impacto comparativamente más positivo para nuestro país que para el conjunto de la UE.

La incertidumbre afecta sobre todo a la relación entre cambio político y riesgo, es decir si el cambio político puede aumentar la prima de riesgo de la región. La respuesta es: a corto plazo sí; a largo plazo, no necesariamente, porque un Mundo Árabe democrático ofrece más garantías de estabilidad y crecimiento económico, y menores riesgos geopolíticos. Ese dividendo democrático, en caso de producirse, sería más favorable para aquellos países con un posicionamiento económico más intenso en la región, caso de España; en sentido contrario, su ausencia supondría mayores costes para esos mismos países. La reconfiguración geo-económica de la región es especialmente relevante en el plano energético, en la medida en que pone en cuestión el orden petrolero en vigor desde la Segunda Guerra Mundial, e introduce numerosos interrogantes sobre qué características puede revestir el nuevo modelo energético que parece abocado a emerger como consecuencia de los cambios políticos en la región.

En este contexto, las implicaciones para la economía española son de mayor alcance que para el resto de la UE. Esto obliga a nuestro país a trabajar más a nivel bilateral y, sobre todo, a impulsar una toma de postura por parte de la UE favorecedora de los cambios, pero que acompañe económicamente la asunción de los costes de las transiciones políticas. Una conclusión parece clara: no será la Unión por el Mediterráneo la que proporcione instrumentos operativos para ello. En cierta medida parece imponerse el retorno a la lógica del Proceso de Barcelona, con ese u otro nombre, y la conclusión de acuerdos económicos relevantes con los países del Golfo, que llevan casi dos décadas negociando un Acuerdo de Asociación con la UE que no acaba de cerrarse. En suma, a largo plazo los beneficios para España pueden ser inmensos, pero la transición promete ser compleja y no coge a la economía mundial (y menos a la española) en su mejor momento para asumir costes adicionales a corto plazo.

Gonzalo Escribano
Profesor titular de Economía Aplicada, UNED

