

253
JULIO
2021

ESPAÑA Y EL MAGREB: vecindad, *nearshoring* y pospandemia

Eduard Soler i Lecha, investigador sénior, CIDOB. @solerlecha

Martina Valls, asistente de investigación, CIDOB. @valls_martina

Este artículo es una versión actualizada de un documento de trabajo inspirado en las discusiones del diálogo sobre política exterior organizado por CIDOB y CITPAX con el apoyo de la Secretaría de Estado de la España Global del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, que tuvo lugar el 19 de febrero de 2021 bajo el título «La deslocalización cercana (*nearshoring*) en el Magreb: prioridades e impacto en España».

El contexto de pandemia y la irrupción de una crisis bilateral con Marruecos son una invitación a revisar las prioridades e instrumentos de la política exterior española en el Magreb.

Cualquier vecino de la UE podría beneficiarse de la voluntad de diversificar proveedores y recortar las cadenas de suministro. Por lo tanto, los países del Magreb tendrán que competir con otros candidatos a acoger estas inversiones y para España es estratégico que lo consigan.

La política de *nearshoring* puede completar y contribuir a repensar una política basada en la proximidad, el colchón de intereses y una fuerte europeización.

A pesar de las tensiones recurrentes, Marruecos seguirá ocupando una posición preeminente en la agenda política y económica de España. Sin embargo, hay margen para desarrollar una visión regional que incorpore a Argelia y Túnez.

Para que esta apuesta sea exitosa, se necesita un fuerte respaldo por parte de las instituciones europeas y, sobre todo, mayores esfuerzos por parte de los socios magrebíes para aumentar su atractividad en un contexto de fuerte competición.

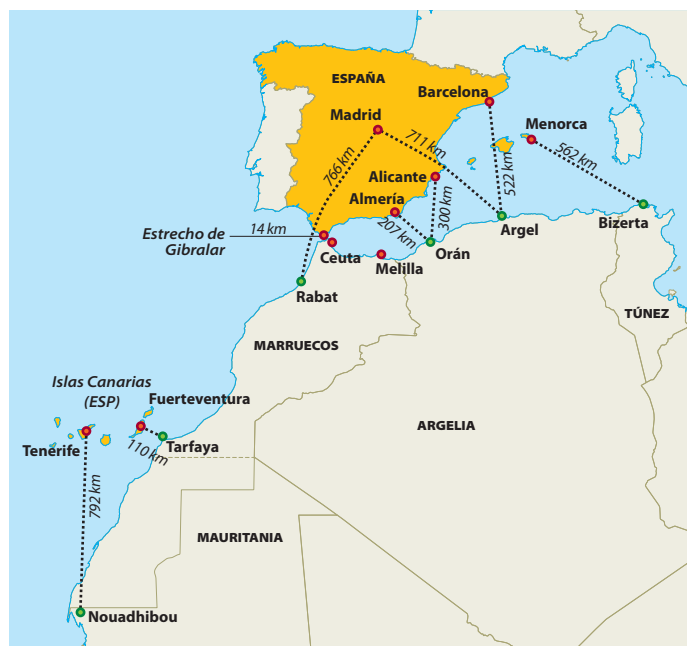
¿ Puede la cercanía geográfica dejar de ser un factor irritante para generar oportunidades compartidas? Esta es la posibilidad que se ha abierto para España y sus vecinos del Magreb con la discusión global sobre la necesidad de redimensionar las cadenas de suministro. Es una apuesta económica y a la vez geopolítica. La crisis bilateral entre Marruecos y España que estalló en mayo de 2021 ha dado más trascendencia todavía a este tema, ya que ha puesto de manifiesto los puntos débiles de la estrategia, pero también la urgencia de generar agendas positivas. No obstante, las oportunidades también pueden desaprovecharse. Que eso suceda o no dependerá de lo que hagan o dejen de hacer muchos actores, y no sólo en España sino también en la UE y, sobre todo, en los países del Magreb.

La arquitectura conceptual de la política española hacia el Magreb

Uno de los pocos temas que no debería admitir debate en la política exterior española es el papel prioritario del Magreb y, en un sentido más amplio, la vecindad mediterránea. Esta relación es fruto de una historia de lazos intensos, aunque no siempre fáciles y, sobre todo, de la proximidad geográfica. No son solo los 14 km del Estrecho de Gibraltar, sino la existencia de una frontera física con las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, los 500 km entre Barcelona y Argel –la misma distancia que entre la capital catalana y Madrid–, los 300 km que separan Orán de Alicante o los 560 km entre las costas del norte

de Túnez y las Baleares. En la vertiente atlántica, hay que añadir los escasos 100 km entre las Canarias y el sur de Marruecos y, abriendo el foco, los 800 km de travesía marítima entre Mauritania y Tenerife. París puede parecer una capital cercana a Madrid, pero tanto Rabat como Argel están todavía más cerca de la capital española. Por consiguiente, en la política exterior española no cabe discutir si el Magreb importa, sino sobre cómo deberían ser estas relaciones, quiénes son los socios prioritarios y qué instrumentos pueden ayudar a alcanzar estos objetivos.

Figura 1. España y el Magreb: múltiples cercanías



Las fronteras representadas en este mapa no implican posicionamiento o reconocimiento de estatus legal y de fronteras por parte de CIDOB respecto a aquellos países o territorios disputados. **Elaboración:** CIDOB.

Una de las ideas que ha hecho fortuna para conceptualizar la política española hacia el Magreb es la del «colchón de intereses». Se acuñó en la década de los ochenta y ha sido adoptada por ejecutivos de distinto color político. Se podría resumir como la voluntad de intensificar el comercio y la inversión entre España y sus vecinos del sur, para así disminuir el riesgo de que las tensiones bilaterales escalen. El concepto del «colchón» remite a la idea que estos lazos de interdependencia amortiguan las crisis, aunque solo sea porque aumentan los costes para ambas partes en caso de explorar la vía de la confrontación.

El colchón de intereses se pensó, primordialmente, para Marruecos, el país con el que hay más contenciosos de soberanía latentes y con una convulsa historia compartida. Esta voluntad de densificar y diversificar las relaciones bilaterales se puso negro sobre blanco en 1991 con la firma del Tratado de amistad, buena vecindad y cooperación. Un modelo que sirvió de referente para el resto de los tratados

que se firmaron con Túnez (1995), Argelia (2002) y Mauritania (2008).

Junto con la idea del colchón de intereses, el otro pilar de la política española hacia el Magreb es la europeización. España entiende que bajo el paraguas europeo puede defender mejor sus intereses que no actuando unilateralmente. En esa línea, España ha reiterado en múltiples ocasiones que sus relaciones, buenas o malas, con sus vecinos magrebíes tienen una fuerte trascendencia europea. En este proceso de lo que la literatura ha llamado «europeización vertical ascendente» destacan tres temas: la soberanía española de Ceuta y Melilla, el control migratorio en el Mediterráneo y el Atlántico, y los acuerdos pesqueros.

España no ha trasladado sólo *problemas* a la agenda europea sino también soluciones. En este sentido, la diplomacia y la sociedad española han desempeñado un papel activo y constructivo en el impulso de iniciativas mediterráneas. El clímax de este activismo fue la creación, en 1995, del partenariado euromediterráneo, también conocido como Proceso de Barcelona, y ha continuado siendo uno de los principales valedores de la Unión por el Mediterráneo (UpM). Junto con estos marcos de cooperación regional, España ha promovido unas relaciones bilaterales entre la UE y sus vecinos magrebíes más intensas, impulsando nuevos ámbitos de cooperación, sofisticando los acuerdos de asociación existentes y dotándolos de mayores recursos.

¿Un cambio de colchón?

Los principios del colchón de intereses y de la europeización siguen siendo válidos, pero el contexto creado con la pandemia, primero, y la crisis bilateral con Marruecos, después, acelera la necesidad de ajustarlos. Siguiendo con la metáfora, se dice que un colchón por bueno que sea, hay que cambiarlo cada diez años y darle la vuelta regularmente. Por lo tanto, en un momento de mudanza global acelerado por la COVID-19, es necesario actualizar la agenda de cooperación entre España y los países del Magreb. Esto coincide, además, con un proceso de renovación de agendas a nivel europeo en materia de política comercial y de política de vecindad, y también con la revisión de la Estrategia de Acción Exterior española.

En la intersección de estos procesos de renovación de estratégica ha ganado protagonismo la idea del *nearshoring*. Se trata de una variante del *reshoring* (relocalización) que consiste en acercar una producción previamente deslocalizada a un territorio más cercano. ¿Por qué? La relocalización en países vecinos permite recortar los tiempos de transporte (y los costes económicos y ambientales), así como disminuir el riesgo de disrupciones en el suministro.

Las economías europeas sufrieron en plena pandemia la dependencia de las grandes economías asiáticas y, concretamente, de China para el suministro de productos esenciales. Fruto de esta experiencia, el *nearshoring* se plantea como una estrategia para reducir estas dependencias, contribuyendo así a aumentar la autonomía estratégica de la Unión.

La **Estrategia de Acción Exterior 2021-2024** del gobierno español recoge claramente esta idea. En ella se puede leer que «la acción exterior española analizará las oportunidades que se presentan por la nueva configuración de las cadenas globales de valor y la redefinición de la política comercial e industrial de la Unión Europea». Según esta estrategia, España tiene «la oportunidad de ampliar su presencia en la Vecindad Sur, convirtiéndose en un *hub* de inversión y comercio con esta región».

La **Comunicación de la Comisión Europea sobre la revisión de la política comercial** publicada en febrero de 2021 avanza un diagnóstico parecido: «La combinación de un aumento exponencial de la demanda de ciertos productos críticos relacionados con la salud con escasez de suministro debido al bloqueo o medidas restrictivas ha expuesto algunas vulnerabilidades en el sector de la salud». Entre las soluciones que allí se exponen destaca la diversificación de cadenas de producción y suministro, así como el fomento de producción e inversión en países vecinos y África.

La UpM y la OCDE también han elaborado un **informe** que, desde una perspectiva todavía más amplia en términos de integración regional, identifica este ámbito como una oportunidad. Otro **estudio** del Centro para la Integración en el Mediterráneo, una organización que cuenta con el apoyo de varios estados y de organismos internacionales como el Banco Mundial, también pone el acento en la necesidad de promover una mayor integración de las economías mediterráneas en las cadenas globales de valor.

El concepto está sobre la mesa, como antes lo estuvo el del colchón de intereses. ¿Son compatibles? ¿Es el *nearshoring* una idea con la tracción suficiente para renovar el viejo colchón de la política exterior española o, lo que es lo mismo, para dotarlo de mayor capacidad amortiguadora? ¿Es una vía para construir unas relaciones de vecindad más densas y cooperativas? ¿Qué parte de esta estrategia puede desarrollarse en clave de política exterior y cuál debería integrarse dentro de la acción exterior de la UE?

¿Qué ha cambiado?

El proceso de actualización de la política española hacia el Magreb debería reflejar cambios que se están produ-

ciendo a varios niveles. A **nivel global**, por ejemplo, ha aumentado significativamente el sentimiento de **vulnerabilidad** en materia de aprovisionamiento de productos estratégicos. Un factor que, como hemos visto, se ha interpretado como una oportunidad de inversión en los países del Magreb. Este sentimiento de vulnerabilidad se inicia con la pandemia y los cuellos de botella en materia de suministros sanitarios, y se refuerza con la coincidencia en el tiempo con otras dos crisis: la obstrucción del canal de Suez en marzo de 2021, y la escasez de semiconductores, producidos en su mayoría en Taiwán, que ha llegado a paralizar industrias como la del automóvil.

Un segundo cambio es la tracción renovada del pensamiento geopolítico, entendido sobre todo en términos de **competición entre grandes potencias**. La COVID-19 lo

La relocalización en países vecinos permite recortar los tiempos de transporte (y los costes económicos y ambientales), así como disminuir el riesgo de interrupciones en el suministro.

ha acelerado en la medida que la vacuna deviene un instrumento para consolidar o aumentar influencia. China y Rusia son los dos actores que están haciendo un uso más evidente de esta geopolítica de la vacuna, y el Magreb no es una excepción. **Marruecos** se dirigió rápidamente en busca de la vacuna china y negoció la compra de dosis de AstraZeneca producidas en India. **Argelia** intentó aprovechar sus buenas relaciones con Moscú anunciando un preacuerdo para fabricar la Sputnik V en territorio argelino a partir de setiembre de 2021. **Túnez** también recibió una primera entrega de la vacuna Sputnik en marzo de 2021.

Junto con las dinámicas globales de competición han emergido también dinámicas de **cooperación multilateral**. La más conocida es COVAX, la iniciativa multilateral para hacer llegar vacunas a todos los países con independencia de su nivel de renta. En marzo de 2021, llegaba a **Túnez** la primera remesa de vacunas Pfizer en el marco de este instrumento. A esto se suman los intentos, más o menos exitosos, de construir mecanismos de solidaridad a nivel regional. La Unión Europea es el ejemplo que, a pesar de algunos fracasos y tensiones recurrentes, ha llegado más lejos, no solo en la estrategia de lucha común contra la pandemia, sino en los planes de reconstrucción económica y de solidaridad entre sus miembros. Aunque la UE ha puesto en marcha mecanismos de ayuda a países terceros, integrados dentro de la iniciativa **Team Europe**, el deterioro de la situación sanitaria en la Unión con la expansión de la variante Delta –sobre todo en Túnez– ha dado pie a críticas en las redes sociales magrebíes sobre el poco respaldo recibido por parte de los vecinos europeos.

La Unión Africana destaca en positivo como una de las primeras organizaciones en establecer una estrategia regional, con un papel activo de su Centro para el Control y Prevención de Enfermedades (**Africa CDC**), pero también con la negociación de un acuerdo de compra conjunta con **Johnson & Johnson**. Aunque los países del Magreb son parte de este esfuerzo de colaboración a escala regional africana, no ha habido una coordinación magrebí para hacer frente a la pandemia y, en el mejor de los casos, lo que se ha producido son ayudas puntuales entre países vecinos, especialmente de Argelia hacia Túnez. Esto refleja, una vez más, que la ausencia de confianza y los bajos niveles de diálogo y cooperación es una de las peculiaridades del Magreb cuando lo comparamos con otras regiones del mundo. Ni la irrupción de una pandemia global ha podido corregirlo.

De hecho, las relaciones intra-magrebíes se han deteriorado desde la llegada de la COVID-19 a la región. Es el caso de las relaciones entre Argelia y Marruecos, y también el de un conflicto congelado, el del **Sáhara**, que ha empezado a descongelarse. En noviembre de 2020, el Frente Poli-

La COVID-19 ha amplificado los problemas en materia de desempleo, empleo informal y desigualdad y, en casos como el de Túnez, la gestión de la vacunación y la presión sobre la salud pública alientan también el malestar social y el descontento con la clase política.

sario anunció que rompía el **alto al fuego** tras semanas de incremento de las hostilidades en la zona de Guerguerat. Esto coincidía con una intensísima campaña diplomática por parte de Marruecos para conseguir que países amigos reconocieran su soberanía sobre el territorio de la antigua colonia española. El cambio más significativo vino, en tiempo de descuento, de la mano de Donald Trump. El aún presidente norteamericano anunció, a través de una serie de **tuits**, el reconocimiento de la soberanía marroquí sobre el Sáhara y también la normalización de relaciones entre Marruecos e Israel. Un espaldarazo a la posición marroquí que contribuiría, meses después, al desencadenamiento de crisis diplomáticas con Alemania y España.

El contrapunto a la escalada de tensión es **Libia**. En octubre de 2020 se anunciaba en Ginebra un **alto al fuego** y, en febrero de 2021, un **acuerdo político** para poner en marcha un Gobierno de transición. Son buenas noticias para toda la región, y España ha respaldado este proceso con una visita del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, a Trípoli en junio y la reapertura de la embajada española en la capital libia.

Más allá de la evolución dispar de estos dos conflictos con dimensión regional, el otro elemento de preocupación es el **riesgo de implosión social**. 2021 marca el décimo aniversario de las primaveras árabes. El año empezó con movilizaciones en las calles de Túnez, país donde prendió la mecha y que, con una transición democrática todavía por consolidar, no ha podido satisfacer las ansias de justicia social de su población. En Argelia se reanudaron las protestas del Hirak, tras unos meses confinadas por la pandemia. En Marruecos, de forma más localizada, también se han producido manifestaciones contra el deterioro de la situación socioeconómica. En toda la región, la COVID-19 ha amplificado los problemas en materia de desempleo, empleo informal y desigualdad y, en casos como el de Túnez, la gestión de la vacunación y la presión sobre la salud pública alientan también el malestar social y el descontento con la clase política.

Los cambios que se están produciendo en la **política europea** también condicionan la política española hacia el Magreb. Algunos de ellos son previos a la irrupción de la pandemia, pero el coronavirus los ha acelerado. Es el

caso de la transición ecológica –con el Pacto Verde europeo y los compromisos en la reducción de emisiones como principales referentes– o la voluntad de recuperar el terreno perdido en la carrera por la digitalización. En esta misma categoría podríamos añadir la voluntad de aumentar los reflejos geopolíticos de la Unión Europea y la voluntad de dotarse de una mayor autonomía estratégica. Estas grandes prioridades han ido permeando la inmensa mayoría de estrategias, políticas y marcos de cooperación impulsados por la UE y también

son bien visibles en la **nueva agenda para el Mediterráneo** propuesta en la comunicación conjunta de la Comisión Europea y el Alto Representante en febrero de 2021.

Este programa de transformación de la UE puede tener un efecto ambivalente en el Magreb. Supone una oportunidad para quienes sepan aprovecharla, pero puede ser un riesgo para quienes queden descolgados. Un buen ejemplo es el de la transición verde y el impulso de estrategias de descarbonización, que pueden beneficiar a aquellos países que se han posicionado bien en el ámbito de las energías renovables y el desarrollo del **hidrógeno verde**, como Marruecos, pero que suponen un desafío mayúsculo para países productores de hidrocarburos como Argelia.

Otro ejemplo es el mayor interés que muestra la UE por el **continente africano**. Para los países del Magreb puede ser una oportunidad si consiguen posicionarse como conectores, pero puede ser un riesgo si la apuesta africana se hace en detrimento de los vecinos más cercanos. Y lo mismo sucede con el *nearshoring*, uno de los medios identificados para alcanzar la autonomía estratégica, que

puede ser una oportunidad para los países del Magreb (y para España), aunque no son ni mucho menos los únicos que quieren sacar provecho de esta reorientación. Turquía, Egipto o los países de Europa Oriental también se postulan. La falta de cooperación entre los propios países del Magreb reduce la talla y atractivo de su mercado, lo que juega en su contra.

En este mapeo de las novedades hay que añadir también los cambios que se están produciendo dentro de España. El país se encuentra entre los más afectados de Europa por la crisis sanitaria y sus repercusiones económicas, sobre todo por el peso del turismo y los viajes de negocios en la economía española y especialmente en las regiones costeras del país. A los retos económicos se suman los políticos: la fragmentación y polarización política facilitan que el Magreb, y sobre todo las relaciones con Marruecos, se convierta en un tema de confrontación política a escala nacional, autonómica o incluso local.

Marruecos, Argelia y Túnez: tres socios distintos

En un artículo reciente sobre las posibilidades que el *nearshoring* ofrece tanto a los países del Magreb como a la Unión Europea, Francis Ghilès subrayaba las diferencias entre los tres países del Magreb central. Según este diagnóstico, Marruecos parte en posición de ventaja gracias a la modernización y dinamismo de su tejido productivo y las inversiones en infraestructuras; Argelia representa un caso claro de potencial (sobre todo por el tamaño de su mercado) desaprovechado por la falta de aperturismo hacia la inversión internacional que, entre otros, debilita la competitividad de su otrora potente tejido industrial; Túnez podría aprovechar la calificación de sus trabajadores, la existencia de un tejido industrial orientado hacia la exportación, así como la voluntad internacional de apoyar la consolidación de la transición democrática, pero estas tres fortalezas no consiguen soltar el lastre de la deficiente gestión administrativa, la falta de reformas y la incertidumbre política.

Como muestra la tabla, los tres países del Magreb central parten de posiciones muy distintas. Sin embargo, cualquier iniciativa que favorezca procesos de *nearshoring* para acercar la producción industrial a países vecinos e integrarlos más en las cadenas globales de valor va en línea con los intereses españoles y europeos. Para sectores punteros como el del automóvil o el farmacéutico, el beneficio se concretaría en el aumento de la seguridad del suministro y la reducción de los costes de transporte. Son prioridades que, en principio, van en línea con las definidas por los propios países del Magreb. Por ejemplo, Lotfi Benbahmed, ministro de la Industria Farmacéutica de Argelia, anunció en junio de 2020 que el país aspiraba a cubrir localmente el 70% de sus necesidades en medicamentos a mediados de 2022, respondiendo así al objetivo de asegurar suministros y a la vez diversificar la economía. La concreción de estos

planes, no solo en el caso de Argelia sino también de Marruecos y Túnez, requerirá infraestructuras, formación (insuficiente según los datos del **índice de capital humano del Banco Mundial**) y reducción de barreras a la inversión allí donde son más altas.

Tabla 1. Indicadores económicos de los países del Magreb central

	Marruecos	Argelia	Túnez
PIB (2020)	112.871 M\$	145.164 M\$	39.236 M\$
Crecimiento del PIB (2020)	-7,1%	-5,5%	-8,6%
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB en 2019)	1,4%	0,8%	2%
Industria, valor agregado (% del PIB 2019)	22,7%	37,4%	25,3%
Índice de capital humano	0,5	0,53	0,52
Promedio de facilitación comercial (2019)	1,557	0,827	1,258
Restricción a la inversión internacional extrajera (0 abierto – 1 cerrado)	0,07	0,27	0,17
Comercio con la UE (% sobre el total en 2019)	59%	46,7%	57,9%
Volumen de importaciones desde España	7.381 M€	1.916 M€	674 M€
Volumen de exportaciones a España	6.363 M€	2.511 M€	633 M€

Fuente: Banco Mundial, OCDE, Eurostat, ICEX

Esta estrategia contribuiría al progreso económico de la región, en términos de creación de empleo, generación de oportunidades y aumento de la renta disponible. Pero también tendría un impacto directo en España. Una cifra puede ilustrar mejor que cien discursos, porque una mejora de la situación económica en el Magreb impactaría positivamente sobre España: en 2019, antes de la pandemia, España exportaba más a Marruecos (8.454 M€) que a China (6.800 M€). Por consiguiente, el aumento de la capacidad adquisitiva y de la demanda industrial de uno de sus principales clientes debería trasladarse positivamente sobre la economía española. Además, en Marruecos hay más de **600 empresas españolas** instaladas y una experiencia exitosa de complementariedad industrial desarrollada en la zona del Estrecho que explican, en parte, el aumento de los flujos comerciales entre ambos países. En otras palabras, hay una base relativamente sólida sobre la que construir.

Uno de los principales obstáculos para hacer una apuesta decidida por el *nearshoring* en Marruecos es la irritabilidad de las relaciones políticas bien sea con España o con el conjunto de la UE. La cuestión del Sáhara ha estado siempre presente, pero ha ganado prominencia y, por lo tanto, también puede tener un mayor impacto distorsionador. La crisis entre España y Marruecos,

con sus derivadas europeas, y el hecho de que Rabat haya recurrido a represalias económicas (supresión de la operación Paso del Estrecho) no ayuda a convencer a quienes albergan dudas sobre la conveniencia o aplicabilidad de esta estrategia. Como contrapunto, hay que destacar que los efectos de la crisis bilateral de 2021 no han llegado a alterar las relaciones industriales entre ambas orillas del Estrecho, lo que demuestra que el colchón de intereses sigue operativo.

En esta situación se abren tres opciones: 1) desistir, asumiendo que el *nearshoring* en el Magreb es ya una oportunidad perdida y que, de llevarse a cabo, otros espacios como la Europea Oriental, Turquía o Egipto están mejor posicionados para aprovecharla; 2) persistir, pero centrándose en Túnez y Argelia para reducir el riesgo que las tensiones bilaterales interfirieran en la apuesta; 3) mantener Marruecos como prioridad, pero sin olvidar los otros dos países e intentando crear una dinámica de cooperación regional en materia de recuperación económica, reindustrialización y conectividad.

Una estrategia a medio y largo plazo –y la del *nearshoring* lo es– no debe estar condicionada por tensiones

España puede reforzar la inversión en infraestructuras para vertebrar y conectar los puertos españoles con el Norte de África y con las redes de transporte de mercancías europeas.

nes que tarde o temprano acabarán reconduciéndose, sino que debe insistir en cuestiones estructurales como la proximidad geográfica. Además, mantener Marruecos como un socio potencial de España en este campo contribuye a reforzar la idea que puede y debe mantenerse la cooperación en temas de interés mutuo incluso si hay diferencias en otros ámbitos. También reafirma la idea de que España quiere contribuir a aumentar las relaciones entre Marruecos y la Unión Europea. Además, es una apuesta que no se basa en una lógica de apaciguamiento o de cooperación transaccional sino en el aprovechamiento de una oportunidad compartida.

¿Por qué ampliar la perspectiva y no centrarse solo en Marruecos? El *nearshoring* tiene como fin último la diversificación de suministros y, por lo tanto, cuánto más países puedan beneficiarse de él, mejor. En este sentido, aunque las relaciones industriales son menos densas con Argelia y con Túnez, el potencial existe. Por lo tanto, de entre las tres opciones expuestas, la tercera parece la más razonable, y es en esa dirección que hay que pensar qué acciones son necesarias para alcanzar este objetivo.

La lista de tareas pendientes

Conceptualmente, el *nearshoring* encaja con los intereses y prioridades estratégicas de la política española hacia el Magreb. Es pues, una buena idea. Y los países del Magreb son candidatos para beneficiarse de él. No obstante, las oportunidades pueden desaprovecharse y, para evitar que esto suceda, es necesario pasar a la acción a distintos niveles.

En España:

- Hasta ahora, la discusión del *nearshoring* se ha producido, sobre todo, en círculos gubernamentales y de centros de pensamiento. Es imprescindible que los agentes económicos tengan un papel más activo ya que, al fin y al cabo, son las empresas las que decidirán si van a invertir o no, y en qué países quieren hacerlo.
- A nivel gubernamental puede reforzarse la inversión en infraestructuras para vertebrar y conectar los puertos españoles (especialmente Algeciras, Valencia y Barcelona, pero también Alicante, Tarragona, Cartagena o Málaga) con el Norte de África y con las redes de transporte de mercancías europeas.

– Explorar la posibilidad de especialización geográfica o sectorial. Inversiones en el Campo de Gibraltar, por ejemplo, podrían tener como objetivo reforzar las dinámicas de cooperación industrial existentes a ambos lados del Estrecho. En sectores punteros para España como el del automóvil o el farmacéutico pueden pensarse estrategias específicas y, en esos ámbitos, Túnez puede ser un socio interesante.

– Persistir en la disponibilidad de reforzar la cooperación a todos los niveles con Marruecos, con voluntad de superación de la crisis bilateral y reforzando los procesos de europeización.

En Europa:

- Incorporar, tanto como sea posible, a los vecinos de la UE dentro de las estrategias de recuperación económica, de reindustrialización y de conectividad.
- Insistir en la necesidad de armonización técnica para reducir barreras no arancelarias. La negociación de los Acuerdos de Libre Comercio Completo y Exhaustivo (DCFTA, por sus siglas en inglés) han topado con muchas resistencias. No obstante, sin esta armonización se reduce el posible atractivo para los inversores y, por lo tanto, habrá que pensar detenidamente por qué hay tantas renuencias y si hay mecanismos para suavizarlas.

- Diseñar proyectos piloto que puedan marcar el camino y disipar las dudas de los inversores privados. La cooperación industrial a ambos lados del Estrecho puede ser un buen ejemplo. Demostrar que es un juego de suma positiva y que hay mecanismos de compensación para quienes pueden quedar descolgados.
- Integrar el Magreb en la nueva apuesta africana de la UE, ya que la cooperación bicontinental puede abrir oportunidades nuevas y, sobre todo, generar una dinámica positiva de cooperación birregional en la que el Magreb puede ser el nexo.

En el **Magreb**:

- Aunque España o la UE piensen en los países del Magreb como posibles socios en esta estrategia de reindustrialización y redimensión de las cadenas de suministro, son los propios gobiernos y sectores empresariales de Marruecos, Argelia y Túnez los que deben decidir si esta es una estrategia convincente para ellos, y qué pueden hacer para llevarla a cabo.
- El aprovechamiento de esta oportunidad requerirá reformas administrativas y legales sin las que va a ser muy difícil atraer la inversión privada, y más aun teniendo en cuenta que hay otros candidatos en la vecindad europea (Turquía, Egipto, Europa Oriental) esperando con los brazos abiertos esta inversión.
- Reforzar el capital humano erosionado por la pandemia de la COVID-19. El capital humano es un factor decisivo para las empresas extranjeras que se plantean relocalizar su producción.-
- Desligar, en la medida de lo posible, la cooperación económica de las tensiones políticas bien sea entre países del Magreb o con sus socios europeos. Además, cualquier avance en materia de cooperación regional aumentará el atractivo de los países magrebíes ante potenciales inversores.

En conclusión, España puede y debe promover la idea del *nearshoring* en el Magreb. Sabiendo, eso sí, que esta estrategia sólo ganará tracción suficiente si va acompañada de un impulso y de recursos a nivel europeo, y si los gobiernos y tejidos productivos en los países del Magreb adoptan una actitud más abierta y acometen reformas e inversiones que les permitan aprovechar la oportunidad.

Fecha de actualización: 30 de junio de 2021