

*Luis Óscar Moreno García-Cano**

*Ana Fernández de Bobadilla Fernández***

LA CADENA DE VALOR DE ESPAÑA Y MARRUECOS: LA NUEVA CADENA DE VALOR ESTRATÉGICA DE LA UNIÓN EUROPEA

Las relaciones económicas entre España y Marruecos han pasado de descansar en una serie de medidas económicas voluntaristas para amortiguar los conflictos políticos (teoría del colchón de intereses) a fundamentarse en un vínculo económico interdependiente y complementario, basado en la inserción en una misma cadena de valor a ambos lados del Estrecho. Esta cadena de valor está, además, bien posicionada de cara al futuro, dado el contexto actual de «globalización de bloques» y las mayores demandas de proximidad, trazabilidad y menor huella de carbono de las cadenas de suministro. No obstante, para aprovechar la ventana de oportunidad que ofrece el marco económico y comercial a nivel global, Marruecos deberá profundizar su integración económica y comercial con la Unión Europea, y España tendrá que reforzar sus infraestructuras, especialmente en la bahía de Algeciras, para convertirse en un verdadero nodo de inversiones y logística entre Europa y la Vecindad Sur.

Palabras clave: cadenas de valor, integración económica, autonomía estratégica, Marruecos, regionalización.

Clasificación JEL: F10, F12, F15, F50.

1. Introducción

Hace tres años analizábamos en esta misma revista las relaciones económicas y comerciales de España y Marruecos y la evolución del paradigma económico bilateral (Moreno García-Cano y Fernández de Bobadilla

Fernández, 2019). Como explicábamos en su día, este había evolucionado desde el voluntarismo político, intrínseco a la teoría del «colchón de intereses», a la complementariedad económica e industrial ligada al desarrollo de la cadena de valor hispano-marroquí. No obstante, mucho ha cambiado en estos tres años, tanto en el contexto económico global como en el regional e incluso el bilateral. Además, como estos cambios han afectado de manera particular a las cadenas de suministro, creíamos oportuno ver cómo influye este nuevo contexto en la cadena de valor ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

** Consultora en IFC.

Las opiniones expresadas en los artículos firmados son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de las instituciones para las que trabajan.

Versión de septiembre de 2022.

<https://doi.org/10.32796/bice.2022.3152.7517>

hispano-marroquí y, por ende, en las relaciones económicas bilaterales.

Una de las transformaciones fundamentales de estos últimos años que afecta a la cadena de valor bilateral es la mayor demanda de diversificación y proximidad de las cadenas de suministro, este último fenómeno conocido también como *nearshoring* (van Hassel *et al.*, 2022). Esta demanda se ha visto acentuada por los cuellos de botella y disrupciones en las cadenas de suministro vinculados a la pandemia de la COVID-19 (que se ha prolongado en Asia por la política de «covid cero» practicada en China), así como por fenómenos concretos como la obstrucción del canal de Suez en marzo de 2021 o la sequía del verano de 2022 que ha reducido la navegabilidad de numerosos ríos en el mundo (Horowitz, 2022). Estos eventos han puesto de manifiesto las dificultades crecientes para llevar a cabo una adecuada gestión de riesgos de las cadenas de valor.

Ante estas dificultades, la relocalización en países vecinos permite recortar tiempos de transporte, costes de los fletes y huella de carbono, así como disminuir el riesgo de disrupciones en el suministro (la cercanía facilita la trazabilidad y la gestión casi directa de la cadena de suministro). Si, además, los costes laborales unitarios del país donde se produce la relocalización son suficientemente competitivos, el factor precio, que es el que hasta ahora guiaba casi en exclusiva los flujos comerciales y de inversión ligados a las cadenas de suministro, puede no verse resentido en exceso.

En este marco, la Comunicación de la Comisión Europea sobre la revisión de la política comercial publicada en febrero de 2021 (Comisión Europea, 2021a) hace un diagnóstico sobre los riesgos de disrupciones de suministro y propone la diversificación de cadenas de producción y suministro, así como el fomento

de producción e inversión en países vecinos y África. Por su parte, la Unión por el Mediterráneo (UpM) y la OCDE también han elaborado un informe (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2021a) que, desde una perspectiva todavía más amplia en términos de integración regional, identifica el contexto actual de aproximación de las cadenas de suministro como una oportunidad regional.

Pero, además, junto a la mayor demanda de aproximación de las cadenas de suministro, hay un segundo cambio fundamental que afecta hoy a las cadenas de valor, y es la geopolitización de las mismas o *friend shoring* (Duehren, 2022), en palabras de la secretaria del Tesoro de EE. UU., Janet Yellen. Y es en este nuevo marco donde Marruecos tiene la oportunidad de posicionarse como país pivote en la región, merced a su cercanía política con EE. UU., especialmente reforzada tras el reconocimiento de la soberanía marroquí sobre el Sahara Occidental (Trump reconoce la soberanía marroquí del Sahara Occidental y anuncia la normalización de relaciones entre Marruecos e Israel, 2020), y de algunos de los principales países de la Unión Europea como Francia (Western Sahara – Q&A, 2022), Alemania (Germany Considers Autonomy Plan as ‘Important Contribution’ from Morocco to Solve Sahara Dispute, 2021), España (Pérez, 2022) o Países Bajos (Eljchtimi, 2022). Todos estos países europeos han ido acercando posiciones con Marruecos al avanzar en el reconocimiento de su plan de autonomía para el Sahara Occidental (Morocco’s autonomy plan for the Western Sahara, 2022).

No obstante, para que este contexto de oportunidad se traduzca en un refuerzo de la cadena de valor europeo-marroquí las partes deberán contar con una verdadera voluntad de integración. En estos últimos años, ▷

Marruecos ha pretendido diversificar sus socios económicos y comerciales, privilegiando al África subsahariana o incluso a China, pero quizás al «arrastrar los pies» en las negociaciones del DCFTA¹ con la Unión Europea (Ghilès, 2021), probablemente, haya perdido la oportunidad de avanzar en la integración económica con su principal socio comercial y provocar así un verdadero salto hacia delante en términos de desarrollo.

Por otro lado, en 2019 comparábamos la cadena de valor bilateral de EE. UU. y México con la de Europa y Marruecos, y observábamos cómo el déficit de integración relativa entre Marruecos y Europa limitaba el potencial de crecimiento de la cadena de valor bilateral (Moreno García-Cano y Fernández de Bobadilla Fernández, 2019). De hecho, hemos visto en estos últimos años cómo esta integración norteamericana ha favorecido, durante la guerra arancelaria entre EE. UU. y China en 2018 y 2019, una desviación de comercio significativa (Nicita, 2019) de China a México, y que este país superara así a China como primer socio comercial de EE. UU. en dicho año (Office of the United States Trade Representative, 2022).

En definitiva, las oportunidades que aparecen en este nuevo contexto económico están ahí, pero hay otros países y regiones que también se postulan para aprovecharlas, como es el caso de Turquía, Egipto o los países de Europa Oriental. Marruecos parte en posición de ventaja relativa gracias a la modernización y dinamismo de su tejido productivo, sus infraestructuras, la cualificación de sus trabajadores y la existencia de un tejido industrial orientado

hacia la exportación; pero para reforzar la cadena de valor bilateral con España y regional con la Unión Europea, y competir así de manera efectiva con otras regiones, hace falta avanzar en la integración económica.

El aprovechamiento de esta oportunidad requerirá, por tanto, de cierta pérdida de soberanía y de reformas administrativas y legales sin las que será muy difícil atraer la inversión privada, y más aun teniendo en cuenta que hay otros candidatos en la vecindad europea esperando esta inversión con los brazos abiertos.

Pero, además, por parte española, también hay mucho que hacer para crear un verdadero *hub* de inversiones y comercio con la Vecindad Sur (Moreno García-Cano y Rodríguez Fernández, 2022). En particular, hace falta: aumentar la inversión en infraestructuras para vertebrar y conectar los puertos españoles (especialmente Algeciras, Valencia, Vigo y Barcelona) con el norte de África y con las redes de transporte de mercancías europeas; explorar la posibilidad de especialización geográfica o sectorial; aumentar las inversiones e infraestructuras en el Campo de Gibraltar, para ahondar en las dinámicas de cooperación industrial a ambos lados del Estrecho; e insistir en la necesidad de armonización técnica y legal para reducir barreras no arancelarias.

2. Evolución de las relaciones económicas bilaterales: del «colchón de intereses» a la cadena de valor

La complejidad y conflictividad de la relación de vecindad ha supuesto un freno para avanzar en la integración económica bilateral. Desde la independencia de Marruecos en 1956, las relaciones bilaterales han estado ▷

¹ Acuerdo de libre comercio amplio y profundo que incluiría el comercio de servicios, la contratación pública, la competencia, los derechos de propiedad intelectual, la protección de las inversiones y la adecuación de la legislación marroquí a la de la Unión Europea (UE) en todos los ámbitos relacionados con el comercio, incluidas las normas industriales y los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias y fitosanitarias.

marcadas por la existencia de conflictos cíclicos. El contencioso del Sahara Occidental, los problemas en materia de pesca y competencia agrícola, la migración o la reclamación marroquí de Ceuta y Melilla son sucesos que reflejan estas continuas tensiones políticas y diplomáticas entre los dos países. No obstante, a partir de los años ochenta, España optó por el pragmatismo y el realismo político primando los intereses mutuos y la cooperación sobre el conflicto. Esto se plasmó de manera particular en 1991 con la firma del Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación. Tras este acuerdo, las relaciones políticas y económicas entre ambos países adquirieron un nuevo enfoque. Dicho tratado, basado en principios de tolerancia, convivencia y respeto mutuo, se firmó con el objetivo de evitar recurrir al uso de la fuerza en caso de conflicto, y proponía para ello la celebración de Reuniones de Alto Nivel periódicas entre los jefes de Gobierno y determinados ministerios de ambos países. En estos años, los representantes de la política exterior española acuñaron el término de «colchón de intereses» como guía para la elaboración de una red de relaciones económicas y comerciales que produjese beneficios mutuos y, a su vez, sirviese para amortiguar las tensiones políticas entre los dos países. Bajo el paraguas de esta teoría, formulada, entre otros, por Jorge Decallar y Miguel Ángel Moratinos, se buscó de manera voluntarista promover la creación de un tejido empresarial español en Marruecos. Como consecuencia de la mejora de las relaciones políticas durante la década de los noventa, los intercambios comerciales entre los dos países se intensificaron, además de producirse un aumento significativo en el volumen de inversión española en el país. Así, entre 1991 y 2000, el promedio de progresión de la inversión española en Marruecos fue de un 47,8%,

mientras que para el conjunto de las inversiones extranjeras este promedio no superó el 34,7% (Valle Muñoz, 2007).

Durante esta década se consolidaron dos grandes proyectos: la construcción del gasoducto Magreb-Europa y la instalación de la primera interconexión eléctrica entre España y Marruecos, además de concretarse la adjudicación de la segunda licencia de telefonía móvil al consorcio liderado por Telefónica. Más adelante, la crisis de 2001-2003, intensificada por el incidente de la isla de Perejil, marcó una ruptura con la etapa anterior, evidenciando las limitaciones de la teoría del «colchón de intereses» para garantizar la estabilidad de las relaciones diplomáticas. Aun así, entre los años 2001 y 2003 los intercambios comerciales entre los dos países crecieron un 27% (ESTACOM, 2021). La normalización de las relaciones, en febrero de 2003, trajo consigo una intensificación en la actividad de las empresas españolas en el país alauí. Durante el año 2003, Red Eléctrica de España y la Oficina Nacional de la Electricidad (ONE) de Marruecos firmaron un acuerdo para instalar el segundo circuito de la conexión eléctrica entre los dos países, y Repsol firmó con la Oficina Nacional de Investigación y Explotación Petrolera (ONAREP) un acuerdo que permitiría a la empresa española hacer prospecciones en una zona del Atlántico entre las ciudades de Tánger y Larache (Hernando de Larramendi, 2003).

En paralelo al desarrollo de las relaciones bilaterales, las relaciones euromediterráneas cogieron vuelo a partir de la firma de la Declaración de Barcelona en 1995, que dio pie al Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, en vigor desde marzo de 2000. El acuerdo de asociación preveía amplios compromisos de liberalización comercial mutua, incluyendo la liberalización de bienes industriales y ▷

productos agrícolas, pesqueros y transformados, que no entrarían en vigor hasta el año 2012. La cooperación entre la UE y Marruecos se fortaleció aún más con la Política Europea de Vecindad (PEV) lanzada por la UE en 2003, y pocos años más tarde, en 2008, Marruecos se consolidaba como un socio privilegiado de la UE al convertirse en el primer país de la región al que la Unión Europea le otorgaba un Estatuto Avanzado. Ambas partes manifestaron su voluntad para que el Estatuto Avanzado, en su dimensión económica, permitiese el establecimiento de una zona económica común entre las dos regiones. Para ello, las relaciones debían pasar por el acercamiento de la normativa marroquí al acervo comunitario y por la firma de un acuerdo de libre comercio profundo y completo (European External Action Service, 2008).

Otro hito, si bien de carácter empresarial, de las relaciones de Marruecos con la Unión Europea se produjo en 2007 con la firma por parte de las autoridades marroquíes y del grupo Renault-Nissan de un acuerdo para la puesta en marcha del proyecto automovilístico más grande del norte de África. Este acuerdo supuso la instalación de una planta productiva en Tánger, con una inversión de más de 600 millones de euros y una capacidad de producción que alcanza, hoy en día, los 700.000 vehículos (Ortiz, 2022). La inauguración de la fábrica, en febrero de 2012, atrajo a una amplia red de proveedores tanto locales como internacionales, que permitió la aparición de una industria auxiliar a proximidad de la factoría y, en términos generales, sirvió como locomotora para el desarrollo del sector automovilístico en el país (Vidican-Auktor y Hahn, 2017).

Coincidiendo en el tiempo con la inauguración de la fábrica de Renault, en 2012 se hizo efectivo el desmantelamiento arancelario

definitivo de los productos industriales dentro del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos y, unos meses más tarde, en octubre del 2012, entró en vigor el Acuerdo de Asociación para los productos agrícolas, agrícolas transformados y productos pesqueros. En este contexto surgió un nuevo paradigma como guía de las relaciones económicas y comerciales bilaterales entre España y Marruecos, que no es otro que el de la integración de las empresas de estos países en una misma cadena de valor a ambos lados del Estrecho, en función de las ventajas comparativas respectivas. Las reformas económicas llevadas a cabo por las autoridades marroquíes, especialmente aquellas que facilitaron la creación de zonas francas; el desarrollo de las infraestructuras y, en particular, las construcciones del puerto de Tanger Med y la fábrica de Renault-Nissan; y la eliminación definitiva de los aranceles a los productos industriales entre Europa y Marruecos, son sin duda los hitos que dieron lugar a este nuevo modelo, que rige actualmente las relaciones económicas y comerciales bilaterales entre España y Marruecos que ha permitido a España convertirse desde 2012 en primer socio comercial de Marruecos, primer cliente y proveedor (ICEX, 2022). Así, las relaciones económicas y comerciales entre ambos pasan de ser un mero instrumento de política exterior para amortiguar las tensiones políticas, de acuerdo con la teoría del «colchón de intereses», a un fin en sí mismas. El marco económico euromediterráneo, con sus carencias, proporciona mecanismos para despolitizar las relaciones económicas y suponen un factor añadido de estabilidad.

De hecho, a pesar de la crisis provocada por la pandemia (que hizo que se desviara una parte del comercio hacia Asia en 2020 por ▷

la importación de productos sanitarios), la cadena de valor bilateral se ha mostrado resistente. En efecto, tras la caída de los flujos comerciales bilaterales del año 2020 —las exportaciones cayeron un 13% y las importaciones, un 8%— (ICEX, 2022), y a pesar de la crisis política bilateral de 2021, no solo se ha recuperado el valor de los flujos comerciales bilaterales anuales, sino que estos han superado su récord histórico, alcanzando los 16.800 millones de euros (las exportaciones crecieron un 29% y las importaciones, un 15%). De este modo, la cadena de valor bilateral, que es la base del comercio bilateral, ha hecho que las crisis políticas no tengan un elemento directo de *pass-through* sobre el comercio bilateral. De cara al futuro esto podría ir a más, teniendo en cuenta que algunas de las principales partidas de exportación —entre ellas la automoción, el textil o la electrónica— pertenecen a las ramas de actividad más proclives a la reconfiguración de las cadenas de suministro. Por supuesto, también influirá la cooperación entre los puertos de la bahía de Algeciras y de Tanger Med y la apuesta por el desarrollo del comercio con África a través del Estrecho. En otras palabras, España puede aprovechar este contexto de redefinición de las cadenas de valor y de renovación de la política comercial comunitaria potenciando esta cadena de valor, donde España es y puede convertirse aún más en un *hub* de inversiones y logística para la región y el continente.

3. Redefinición de las cadenas de valor

Entre los años 1990 y 2010, el comercio internacional experimentó una época de expansión

gracias a la liberalización comercial², a la revolución de las tecnologías de la información, al abaratamiento de los costes de transporte y a la entrada de China en la economía mundial³, que puso a disposición de multinacionales europeas y norteamericanas abundante mano de obra barata. Como consecuencia, el proceso de producción a nivel global se fragmentó, dando lugar al despliegue definitivo de las cadenas globales de valor (Moreno García-Cano y Fernández de Bobadilla Fernández, 2020).

No obstante, el fenómeno de la globalización de la cadena de valor parece estar sufriendo en los últimos años un proceso de desaceleración. Varios economistas ya hacen referencia a esta nueva era como de globalización ralentizada (*slowbalisation*) o de globalización de bloques (*blockalisation*) (Moreno García-Cano y Fernández de Bobadilla Fernández, 2020). El primer concepto alude a que, después de varias décadas de hiperextensión, las cadenas de valor se habrían estancado o acortado desde la crisis financiera (Berglöf, 2020), y el segundo se refiere a la separación de las cadenas de suministro en bloques por razones de índole geopolítica. Esta geopolitización de las cadenas globales de valor (Paulsen, 2022) se produce como efecto de la competencia estratégica entre EE. UU. y China o incluso de las tensiones militares, particularmente con Rusia, y se traduce en desviaciones de las cadenas de suministro como consecuencia de la existencia de distintos estándares (ligados a la tecnología o a los datos, por ejemplo) o de la imposición de sanciones a Huawei por el U.S. Department of State (Pompeo, 2020) o a Rusia, en el contexto de ▷

² El proceso de liberalización comercial en esta época fue impulsado por la Ronda de Uruguay que se abrió en Punta del Este (Uruguay) en 1986 y concluyó en Marrakech (Marruecos) el 15 de diciembre de 1993. Un total de 123 países firmaron un acuerdo sobre la liberalización comercial a nivel global. Además, en la Ronda de Uruguay se preveía la transformación del GATT en la OMC, que finalmente tuvo lugar el 1 de enero de 1995.

³ China entró en la OMC en 2001.

la invasión de Ucrania, por parte de la Unión Europea (Consejo de la Unión Europea, 2022) o EE. UU. (U.S. Department of the Treasury, 2022) o aranceles (Bown, 2021).

Con este telón de fondo estalló la pandemia provocada por la COVID-19 en 2020, que ocasionó cuellos de botella y disrupciones considerables en las cadenas de suministro. Como reacción, las empresas han tratado de aumentar el control de su cadena de suministro trazando el producto desde su origen y de ganar flexibilidad diversificando o acortando su cadena de suministro (Montes, 2020). Además, el creciente peso del comercio de servicios, que privilegia la proximidad al cliente, unido a las preocupaciones de índole medioambiental y sanitaria, en este caso avivadas por la excesiva dependencia de terceros países en insumos estratégicos, también ha acelerado la tendencia de diversificación y acortamiento de las cadenas de suministro.

En este marco temporal se produce, además, la redefinición de la política comercial de la UE acorde con estas coordenadas, que por su propia naturaleza está ligada a la promoción de una autonomía estratégica abierta. Por eso la Comisión, en una Comunicación de 18 de febrero de 2021 titulada *Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy*, resalta la necesidad de encontrar un equilibrio en términos de «diversificación de fuentes de suministro domésticas y externas y la creación de reservas y de capacidades de producción estratégicas». Precisa que esto también se hará «en países vecinos y en África», puesto que «mejorar las relaciones y la integración económica con la Vecindad Sur supone una necesidad estratégica para la estabilidad a largo plazo». Por este motivo se deberán desarrollar «interdependencias estratégicas» e «iniciativas de integración en las que todos salgamos ganando, sobre todo en materia

de cadenas de valor estratégicas» (Comisión Europea, 2021a). Probablemente, la Comisión pretendería traducir esto en la firma de acuerdos de libre comercio amplios y profundos con los países de la Vecindad Sur (DCFTA), como los que se deberían negociar con Marruecos y con Túnez. Sin embargo, hay que reconocer que en los últimos tiempos no ha habido excesivo apetito por este tipo de acuerdos por parte de los países ribereños del sur.

Además de firmar tratados de libre comercio, que permiten proyectar el poder normativo de la UE, en la actualidad se apuesta por la construcción de infraestructuras que refuercen las cadenas de valor de la Unión Europea con sus socios regionales; es decir, no solamente se trata ya de reducir aranceles y de aproximar normas, sino que se pretende transformar la arquitectura física y digital del comercio mundial. De ahí nace el nuevo proyecto Global Gateway —o Pasarela Mundial—, anunciado por la UE en septiembre de 2021, que puede interpretarse como una estrategia para contrarrestar la Ruta de la Seda (Murphy y Tanchum, 2021). Supone que, entre 2021 y 2027, las instituciones de la UE y los Estados miembros se comprometen a movilizar conjuntamente hasta 300.000 millones de euros para crear conexiones inteligentes, limpias y seguras en materia digital, energética y de transportes, y para reforzar los sistemas sanitarios, educativos y de investigación en todo el mundo (Comisión Europea, 2021b). La Cumbre UE-Unión Africana de febrero de 2022 ha sido la primera ocasión en que se ha abordado esta estrategia de conectividad verde y digital con socios regionales.

Conviene subrayar que estas estrategias y proyectos se enmarcan en un contexto en el que la relocalización y la diversificación de las cadenas de suministro de la producción ya son una realidad. Por ejemplo, Inditex y ▷

Mango ya fabrican la mitad de sus productos en la UE, Turquía o Marruecos, y esta proximidad les brinda una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta frente a sus competidores, especialmente en un contexto de cuellos de botella de los suministros (Jiménez, 2021).

La cadena de valor bilateral entre España y Marruecos podría beneficiarse de este viento de cola favorable a la proximidad en las cadenas de suministro, lo que a su vez reforzaría el «colchón de intereses» entre ambos países.

4. El patrón de especialización en la cadena de valor bilateral

Tras el acuerdo de liberalización de bienes industriales y agrícolas, que entró en vigor en 2012, los intercambios económicos entre ambos países se duplicaron gracias a la inserción en una misma cadena de valor productiva (ICEX, 2022). El acuerdo de libre comercio (ALC) propició la creación de un vínculo económico entre España y Marruecos basado en la complementariedad e interdependencia, que es especialmente relevante en el sector de automoción. Este nuevo modelo se basa en la participación «hacia delante» de España en la cadena de valor, es decir, España se ha especializado en la exportación de bienes intermedios utilizados para la producción de las exportaciones marroquíes. Mientras que Marruecos, que participa «hacia atrás» en la cadena de valor, se ha especializado en la exportación a España de bienes terminados. El Gráfico 1, que muestra la creación y evolución de la cadena de valor hispano-marroquí en la industria automovilística, plasma, precisamente, cómo España ha conseguido aumentar el contenido español en las exportaciones marroquíes, particularmente en el sector objeto de estudio.

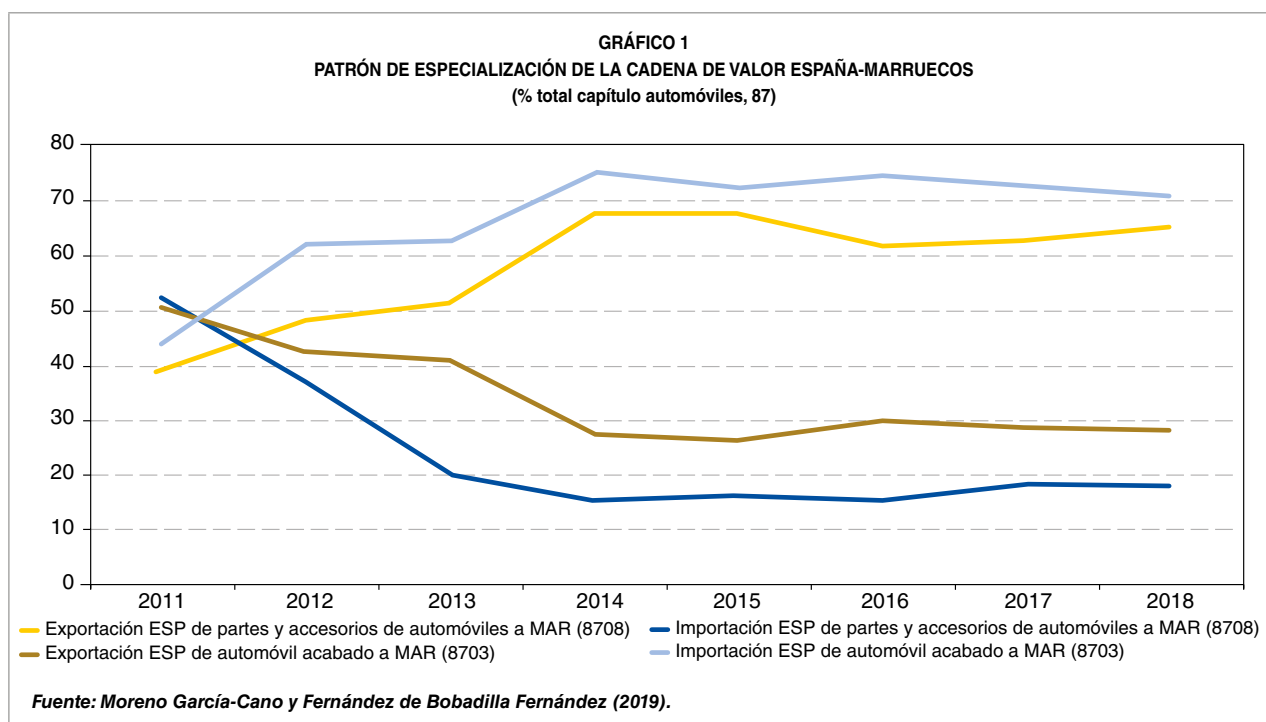
La creación de una cadena de valor bilateral y regional, y el patrón de especialización dentro de la misma se asemeja a lo sucedido entre Estados Unidos y México tras la entrada en vigor del NAFTA en 1994 (Moreno García-Cano y Fernández de Bobadilla Fernández, 2019). Las empresas estadounidenses del sector de automoción orientaron su actividad a la producción y exportación de partes y accesorios de automóviles a México, y este último a la utilización de estos componentes para la fabricación y exportación de vehículos terminados a Estados Unidos. Ahora, en el contexto de desacoplamiento entre las cadenas de valor estadounidense y china, políticamente orquestado por EE. UU.⁴ para contrarrestar la dependencia de China en la cadena de valor estadounidense, el esfuerzo de la cadena de valor norteamericana, a través de la actualización y firma del USMCA, que sustituye al NAFTA, supone un esfuerzo para aumentar el contenido estadounidense sin perder excesiva competitividad (recientemente, en el *Inflation Reduction Act*, que pasó el trámite del Senado estadounidense el pasado 7 de agosto de 2022, se incorporan también incentivos que tienen como objetivo reforzar la cadena de suministro norteamericana para el vehículo eléctrico).

4.1. Inserción de España y Marruecos en una cadena de valor a ambos lados del Estrecho

4.1.1. Introducción

Una de las manifestaciones más claras del proceso de globalización ha sido la ▷

⁴ El acuerdo fase 1, firmado entre China y EE. UU. en 2018, rebajaba del 15 % al 7,5 % los aranceles sobre productos chinos por valor de unos 110.000 millones de dólares (estos últimos con un fuerte componente de bienes de consumo final), pero mantenía sin embargo, aranceles del 25 % a importaciones chinas por valor de unos 250.000 millones de dólares, en buena parte bienes intermedios y de capital.



fragmentación de los procesos de producción y el surgimiento de las cadenas globales de valor, o CGV (Bonet Baiget *et al.*, 2013). Las CGV pueden definirse como el conjunto de actividades o etapas de producción que se realizan en diferentes países y que son requeridas para la elaboración y venta de bienes y servicios finales (Prades y Villanueva, 2017). Las relaciones comerciales entre España y Marruecos son, desde el año 2012, un ejemplo de esta nueva realidad en la economía global actual. Dichas relaciones no se basan ya en el intercambio comercial interindustrial de bienes agrícolas por manufacturas, sino en la integración de las operaciones de las empresas españolas y marroquíes en una misma cadena de valor.

4.1.2. Flujos comerciales bilaterales en términos brutos

Esta integración en la cadena de valor ha permitido que en el periodo 2012-2021 los

flujos se hayan incrementado en un 132 %, tanto en exportaciones como en importaciones, hasta alcanzar, prácticamente, los 17.000 millones de euros, lo que supone el 15 % del PIB marroquí. Todo esto ha supuesto que España, hoy en día, sea el primer proveedor y cliente de Marruecos, superando a Francia como primer socio comercial desde 2012, según datos de Eurostat, y desde 2014, según datos marroquíes de Office des Changes. Además, las relaciones se han vuelto más equilibradas y complementarias. En concreto, la tasa de cobertura comercial ha pasado del 170 % en 2012 al 130 % en 2021 (ICEX, 2022).

La Tabla 1 contiene los datos de exportación e importación de España con distintos países y zonas geográficas en dos momentos discretos en el tiempo, los años 2011 y 2021, siendo 2011 el año anterior a la entrada en vigor del ALC de bienes industriales.

Como puede observarse en dicha tabla, los flujos comerciales con Marruecos muestran ▷

TABLA 1
FLUJOS COMERCIALES ESPAÑOLES
(Miles de euros)

Zona geográfica	2011			2021			Crecimiento flujos comerciales 2011-2021
	Exportaciones	Importaciones	Total flujos comerciales	Exportaciones	Importaciones	Total flujos comerciales	
Francia	37.171.157	28.580.884	65.752.041	50.479.604	34.150.219	84.629.824	29%
Portugal	17.561.493	9.248.710	26.810.203	24.871.264	13.599.473	38.470.738	43%
China	3.387.341	18.704.831	22.092.172	8.660.798	34.834.689	43.495.487	97%
Brasil	2.595.181	3.600.665	6.195.846	2.593.054	4.631.368	7.224.422	17%
Argelia	2.498.805	5.669.994	8.168.798	1.887.956	4.768.110	6.656.067	-19%
Marruecos	4.130.312	3.100.629	7.230.941	9.499.705	7.300.886	16.800.591	132%
Túnez	850.255	597.592	1.447.847	782.106	589.079	1.371.185	-5%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex.

un incremento significativo del 132 %. De todos los países analizados, los flujos comerciales con Marruecos presentan la mayor tasa de crecimiento. La Tabla 2 recoge los índices de intensidad exportadora e importadora (IIE y III), que sirven para determinar si el valor del comercio entre dos países es mayor o menor que lo que podría esperarse sobre la base de su importancia en el comercio mundial (The World Bank, 2019). Los índices de mayor intensidad comercial con España los obtiene Portugal, y, en segundo lugar, Marruecos. No obstante, se aprecia que, en el periodo analizado, dichos índices han aumentado en mayor proporción en el caso de Marruecos que en el de Portugal. Además,

los flujos comerciales españoles son más intensos con Marruecos que con países vecinos de la UE, como Francia, y que con otros países del Magreb, como Túnez, y por supuesto que con China y Brasil. En general, los datos anteriores denotan una importancia significativamente elevada y creciente de Marruecos en los flujos comerciales españoles, tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a las importaciones.

4.1.3. Inserción en la misma cadena de valor en términos de valor añadido

La información contenida en la base de datos TiVA (Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD], 2021b) permite medir de manera más precisa el comercio internacional en términos de valor añadido y permite, de esta forma, analizar tanto la integración económica de un país a escala global como determinar el origen global del valor añadido acumulado presente en los productos consumidos domésticamente y en los bienes utilizados en las exportaciones a países terceros.

La base de datos TiVA permite descomponer el volumen de las exportaciones brutas entre la contribución del valor añadido doméstico ▷

TABLA 2
ÍNDICES DE INTENSIDAD EXPORTADORA (IIE) E IMPORTADORA (III)

Zona geográfica	2011		2021		Incremento (2011-2021)	
	IIE	III	IIE	III	IIE	III
Francia	4,5	3,4	4,8	3,6	7%	7%
Portugal	18,1	10,8	16,8	11,0	-7%	1%
China	0,2	0,7	0,2	0,7	41%	2%
Brasil	0,9	1,0	0,8	1,0	-16%	1%
Marruecos	8,0	10,0	10,7	12,1	34%	21%
Túnez	3,0	2,3	2,4	2,2	-22%	-7%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Trade Map – International Trade Statistics.

(*domestic value added*, DVA) y la contribución del valor añadido foráneo (*foreign value added*, FVA). El DVA representa la contribución a las exportaciones de los factores de producción domésticos, mientras que el FVA se refiere a la contribución de los factores productivos extranjeros.

La participación de una economía en las CGV se mide con la suma del valor añadido extranjero FVA (participación «hacia atrás» o *backward*) y del valor añadido doméstico de los bienes o servicios que tras ser exportados serán posteriormente reexportados a un tercer país (DVX), referido como la participación «hacia delante» o *forward*.

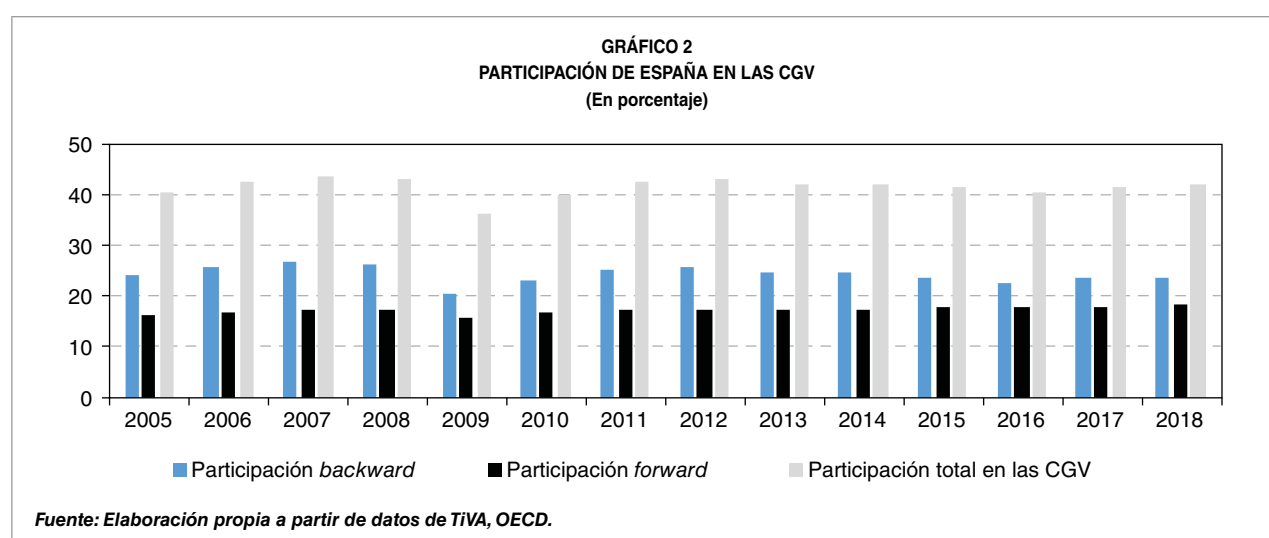
Los beneficios de la participación en las CGV dependerán del valor añadido que una economía aporte a estas. En las cadenas de producción, el valor añadido más importante se encuentra a menudo en la fase previa de la producción, en actividades como el desarrollo conceptual, el diseño, la I+D y también en las fases finales de la cadena productiva, en actividades como el *marketing* y el servicio al cliente.

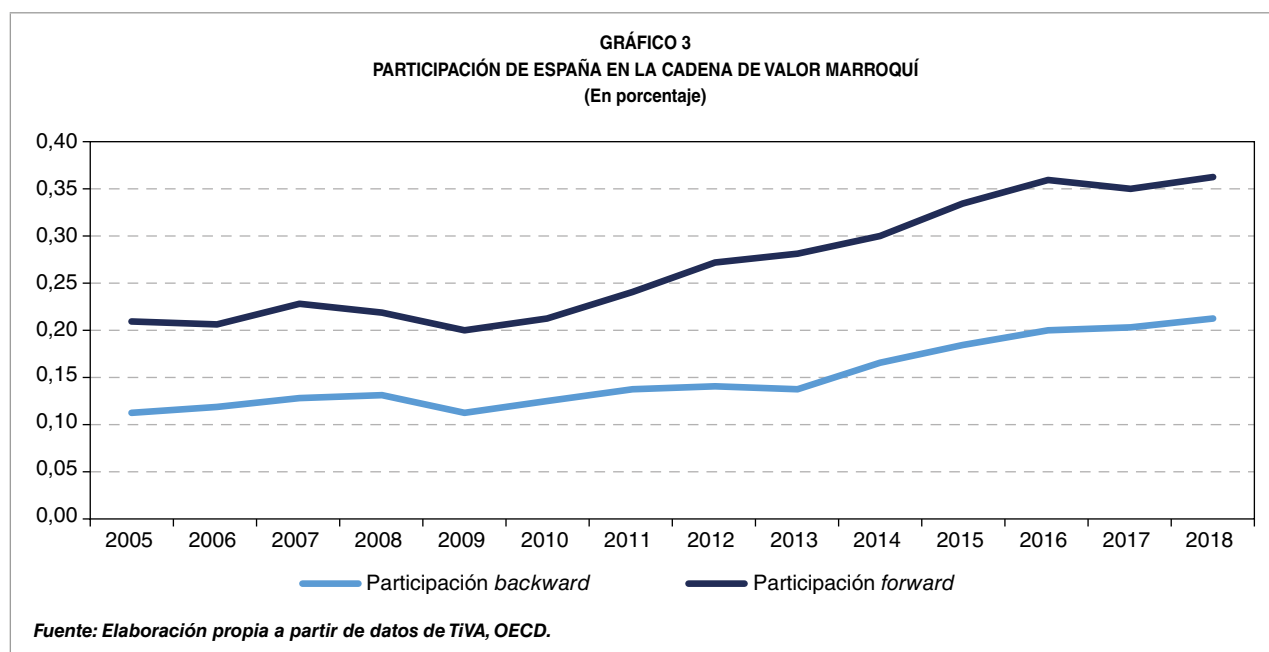
Si analizamos la contribución de la economía española en las CGV, como se observa en el Gráfico 2, España participa en un 42% en el comercio internacional en términos de valor

añadido. En un análisis más detallado, la información revela un mayor peso relativo, en España, de la participación en las CGV hacia atrás o *backward*, con un 24%, que de la participación hacia delante o *forward* (19%). Es decir, España participa en mayor medida en la transformación o ensamblaje de *inputs* importados del extranjero que se incorporan a las exportaciones españolas que exportando valor añadido a través de bienes intermedios, que tras su ensamblaje se reexportarán a un país tercero.

Como se ha mencionado anteriormente, las áreas de la cadena productiva que generan mayor valor añadido son las previas a la producción y las que se sitúan más cercanas al consumidor. La transformación y ensamblaje de bienes sería, por tanto, la parte productiva de menor creación de valor añadido. Así pues, España debería aspirar a incrementar su participación hacia delante en sus relaciones económicas con sus socios comerciales.

Si analizamos la relación comercial entre España y Marruecos, en términos de valor añadido, se observa en el Gráfico 3 que España participa principalmente hacia delante en la cadena de valor marroquí, y que no solo la tendencia es creciente, sino que la brecha ▷





entre la participación hacia delante y hacia atrás se ha ido incrementando desde 2012.

Respecto al origen del valor añadido de las importaciones marroquíes, Francia ocupa el primer lugar, siendo España el segundo proveedor de valor añadido. En cambio, España es el primer proveedor de valor añadido incorporado en las exportaciones marroquíes. Dicho de

otro modo, España está integrada en mayor medida en la cadena global de valor marroquí, ya que esta exporta más valor añadido con bienes intermedios que se transformarán en Marruecos y se exportarán a terceros países.

Además, el Gráfico 5 muestra que esta realidad se ha materializado a partir de 2012 y ha mantenido una tendencia creciente. ►

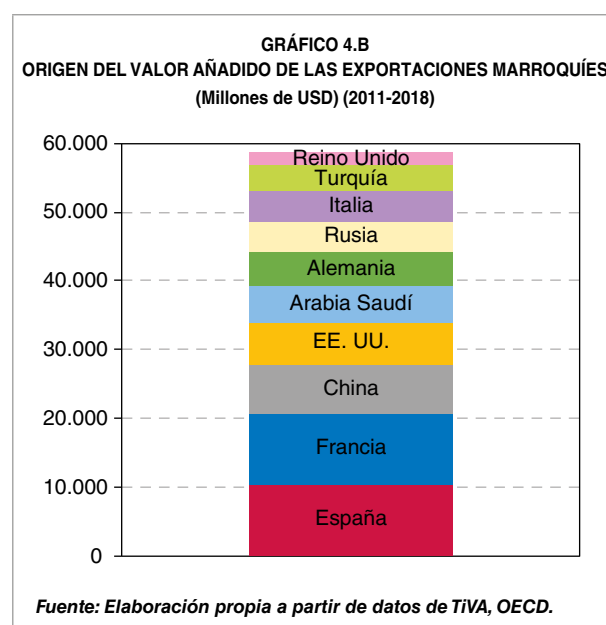
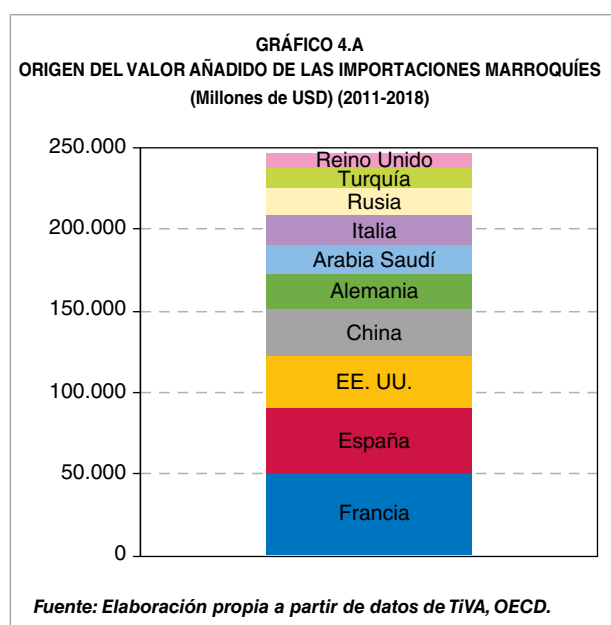
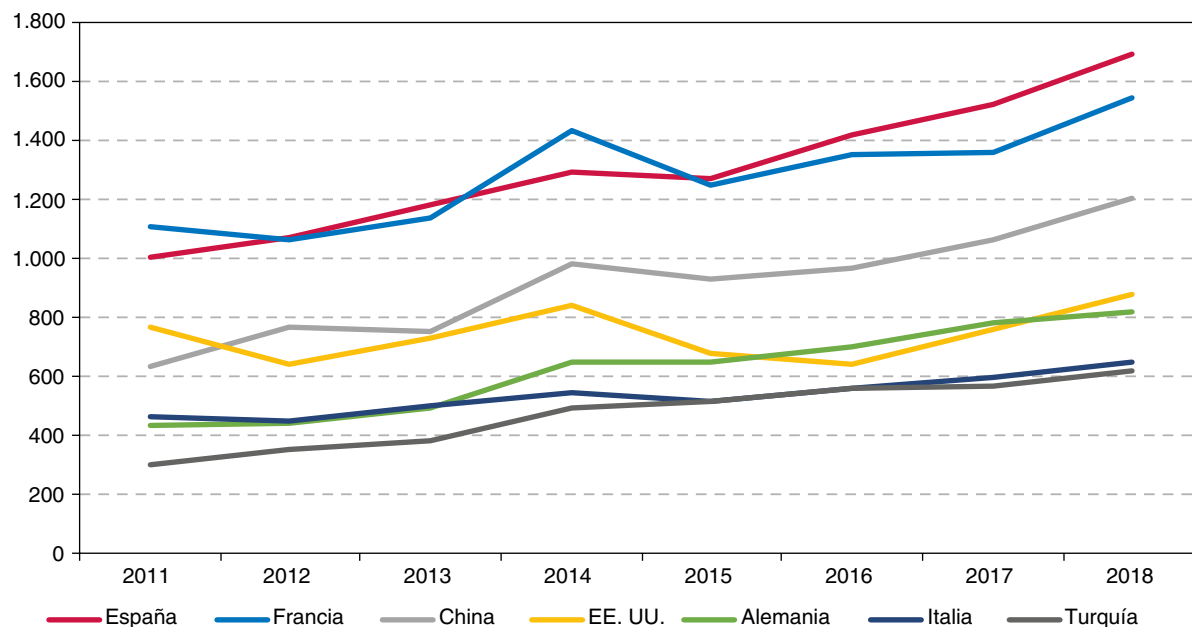


GRÁFICO 5
ORIGEN DEL VALOR AÑADIDO EN LAS EXPORTACIONES MARROQUÍES, 2011-2018
(Millones de USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de TiVA, OECD.

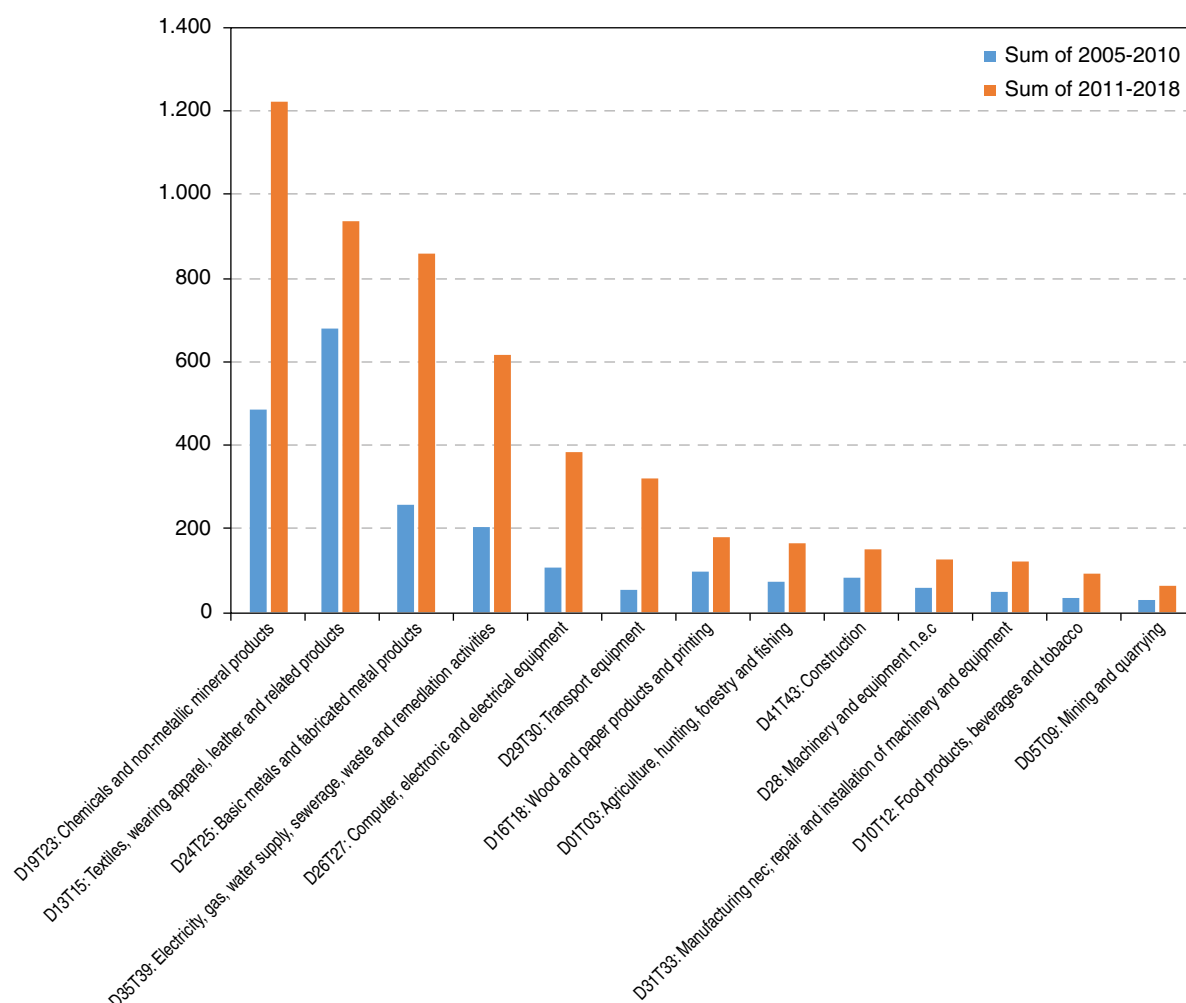
La descomposición sectorial del valor añadido español en las exportaciones marroquíes muestra que los químicos y productos minerales no metálicos ocupan el primer lugar en el *ranking* de las exportaciones españolas a Marruecos y reexportados por este último a terceros países. La industria del textil, sector clave de la economía española y cuya estructura productiva tiende a la deslocalización, ocupa el segundo puesto por valor añadido (es el quinto en términos de exportaciones brutas). Esto implica que la industria textil es un generador de valor añadido español en las exportaciones españolas a Marruecos y que, a su vez, forma parte de la participación de Marruecos en el comercio mundial.

El sector de los componentes electrónicos y el sector del transporte son otro ejemplo de esta interdependencia comercial entre ambos países.

Un aumento del contenido español en las exportaciones españolas tanto en los sectores predominantes como en otros de importancia en las

relaciones de ambos países, como puede ser la agricultura y la agroindustria, permitiría ampliar la relevancia de España en las cadenas globales de valor, además de afianzar la complementariedad entre ambos países, clave en el contexto actual de regionalización y de apuesta por la sostenibilidad de las empresas. Un acuerdo de libre comercio profundo y completo, o DCFTA, por sus siglas en inglés, permitiría afianzar la complementariedad entre ambas regiones y reforzar los lazos comerciales y económicos, a través de un desarrollo más estrecho e intenso de la cadena regional de valor. Todo esto se haría mediante de un proceso de acercamiento de la normativa marroquí a los estándares europeos, que fortalecería un espacio económico euromediterráneo. El DCFTA permitiría a Marruecos adentrarse en el mercado interior único y convertirse en una pujante frontera de producción al sur de Europa siempre que acepten el acervo comunitario en los sectores objeto de liberalización ▷

GRÁFICO 6
VALOR AÑADIDO ESPAÑOL EN LAS EXPORTACIONES MARROQUÍES, POR SECTOR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de TIVA, OECD.

(Moreno García-Cano y Fernández de Bobadilla Fernández, 2019).

5. Maximizar los beneficios de la cadena de valor mediante un acuerdo de libre comercio amplio y profundo

Tras la Declaración de Barcelona en 1995, firmada con el objetivo de crear una zona de libre comercio entre la Unión Europea (UE) y

los países del Mediterráneo sur, la UE firmó acuerdos de asociación con Argelia, Túnez, Marruecos, Egipto y Jordania durante los años 1995 y 2002. El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Marruecos, en vigor desde el año 2000, preveía un periodo de transición para la liberación comercial de productos industriales que terminó en marzo del 2012. En 2010, la UE y Marruecos firmaron un Acuerdo de Liberalización Adicional del Comercio de Productos Agrícolas y Pesqueros, que entró en vigor en 2012. En marzo de 2013 se ▷

lanzaron las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio Amplio y Profundo (DCFTA) con Marruecos, aunque estas se frenaron un año más tarde.

The Policy Center for the New South (Berahab y Dadush, 2020), un *think tank* marroquí especializado en crecimiento económico y políticas públicas, afirma que Marruecos no solo se ha beneficiado considerablemente del Acuerdo de Libre Comercio UE-Marruecos, a pesar de las limitaciones del tratado y de la insuficiencia de las reformas llevadas a cabo a nivel nacional, sino que, sin el ALC, el importante aumento de la inversión extranjera directa (IED) en el país y su integración en las cadenas globales de valor probablemente no hubiesen tenido lugar.

Por otra parte, Fuenfzig *et al.* (2021) llevaron a cabo un estudio, encargado por la Comisión Europea, en el que se evalúan los actuales acuerdos euromediterráneos de asociación. En él, se expone que el ALC ha contribuido en un incremento del 0,6% en el PIB y del 0,4% en el bienestar de Marruecos. Además, el ALC ha permitido un aumento de los sueldos medios, tanto de las personas altamente cualificadas (1,09%) como de los empleos poco cualificados (1,52%). En cuanto a los flujos comerciales, las exportaciones de Marruecos a la UE se han incrementado en un 23%, y en un 43% las importaciones.

Como decíamos anteriormente, un DCFTA entre la UE y Marruecos permitiría afianzar los lazos comerciales y económicos a través de un desarrollo más estrecho e intenso de la cadena de valor. Para ello, un proceso de acercamiento de la normativa marroquí a los estándares europeos sería necesario. Según un informe publicado por el Banco Mundial (Chauffour, 2018), una integración profunda y compleja permitiría a Marruecos posicionarse de manera

más adecuada en las CGV, aumentando su productividad de factores al beneficiarse de una mayor convergencia regulatoria en materia de estándares y reglas de política de competencia, acceso a mercados públicos y otros aspectos regulatorios que favorecen el comercio y la atracción de inversión extranjera directa.

En definitiva, Marruecos deberá aceptar el acervo comunitario para equiparar las condiciones de las empresas en materia de acceso a mercados públicos, política de competencia y seguridad de inversiones, estándares sanitarios y fitosanitarios, propiedad intelectual, estándares medioambientales y de las tecnologías de la información, entre otros. En concreto, el Ministerio de Economía y Finanzas marroquí considera necesario, para una mayor integración del país en las CGV, una reforma del Código de Trabajo que incluya las normas y prácticas internacionales en aspectos tales como las indemnizaciones, los salarios, la tipología de contrato y la flexibilidad laboral. Además, recomienda, entre otras cosas, una mejora de la calidad de las instituciones públicas para garantizar la protección de los derechos de propiedad y de los inversores y la imparcialidad del poder judicial y la lucha contra la corrupción (Mrani Alaoui, 2022).

Por otro lado, el DCFTA deberá tener en cuenta las barreras no arancelarias actualmente en vigor y tratar de limitarlas, tanto de la parte de la UE como de Marruecos. Los aranceles se han reducido en gran medida gracias al actual ALC; en cambio, las medidas no arancelarias se estiman equivalentes a un arancel del 12% (Brien *et al.*, 2020). Las barreras sanitarias y fitosanitarias y las barreras técnicas al comercio son de las medidas no arancelarias de mayor importancia (Fuenfzig *et al.*, 2021).

Por último, se deberían liberalizar los servicios. El actual Acuerdo General sobre el ▷

Comercio de Servicios (GATS) incluye medidas de liberalización en un número limitado de sectores de servicios. Una mayor apertura de los servicios contribuiría a producir importantes resultados económicos debido a la competencia y la IED, y repercutiría positivamente en la productividad industrial, en la competitividad de exportaciones de productos manufacturados e incluso en la competitividad de otros servicios a través de sus efectos secundarios (Chauffour, 2018).

6. Conclusiones

Es constatable que las relaciones económicas entre España y Marruecos han dado un salto cualitativo y cuantitativo hacia delante en los últimos años. Se ha pasado de las medidas económicas voluntaristas para combatir los conflictos políticos al establecimiento de una relación económica interdependiente y complementaria, que apenas ha sido impactada por la última crisis política. Esta nueva relación se ha forjado a partir de la integración de ambas economías en una misma cadena de producción a ambos lados del Estrecho. Y esto ha sido posible gracias a la instauración de las zonas francas por parte de las autoridades marroquíes, lo que, sin duda, ha contribuido a atraer importantes inversiones como las de Renault-Nissan o PSA; así como a una mayor integración regional de Marruecos con su socio económico de mayor importancia, la Unión Europea. Esta integración ha sido especialmente destacada en el sector de automoción, tal y como reflejan los datos anteriormente analizados. De este modo, el intercambio entre España y Marruecos de bienes pertenecientes a la industria automotriz se ha ido consolidando, de acuerdo con un patrón de especialización

«aguas arriba» o «hacia delante» por parte de España y «aguas abajo» o «hacia detrás» por parte de Marruecos, lo que responde a las ventajas comparativas respectivas, tal y como sucedió casi dos décadas antes entre EE. UU. y México, tras la entrada en vigor del NAFTA. Esta cadena de valor bilateral se enmarca en el contexto económico y comercial actual, dominado por las disrupciones de las cadenas de suministro y las tensiones geopolíticas. Así, las cadenas globales de valor, nacidas del fenómeno de la globalización y de la deslocalización de las multinacionales europeas y norteamericanas, estarían actualmente en plena metamorfosis.

El nuevo paradigma económico y comercial, influido cada vez más por las sanciones y las disrupciones de suministro, estaría contribuyendo al acortamiento de las cadenas de valor y al desarrollo de cadenas de valor estratégicas. En este contexto, Marruecos podría convertirse en una pujante frontera de producción sur complementaria a la que ya existe entre Europa del Este con la Europa Occidental, siempre y cuando la confiabilidad de Marruecos como socio comunitario se refuerce y se intensifique la integración con la Unión Europea. Esto solo puede hacerse a través de la cesión de soberanía económica que supone la aceptación del acervo comunitario y la introducción de competencia en distintos sectores, tal y como se propugna en los acuerdos amplios y profundos que la Unión Europea negocia, con poco éxito, desde hace años con Marruecos o Túnez en el Magreb. Para avanzar en la integración Marruecos tendrá que resistir las presiones de las empresas incumbidas fuera del entorno hiperliberalizado de las zonas francas. Si esto se produce, la Vecindad Sur podría formar parte, tal y como dice la Comunicación sobre la revisión de la política comercial, de ▷

las cadenas de valor estratégicas de la Unión Europea, tanto en el ámbito industrial como en el energético o incluso en el tecnológico. Y de igual forma que Alemania ejerció de nodo económico para el desarrollo industrial y económico de la Europa del Este, España, en binomio con Marruecos, puede ejercer un papel capital para el desarrollo económico e industrial del eje sur de la Unión Europea.

Bibliografía

- Berahab, R., & Dadush, U. (2020). *Le Maroc a-t'il bénéficié de l'accord de libre-échange conclu avec l'Union Européenne?* (Research Paper Février 2020). Policy Center for the New South. <https://www.policycenter.ma/sites/default/files/RP%20-%2020-03%20%28Rim%20%26%20Dadush%29%20FR.pdf>
- Berglöf, E. (2020, January 2). The decline of global value chains. *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-trump-global-value-chains-by-erik-berglöf-2020-01>
- Bonet Baiget, A., Moreno García-Cano, L. Ó. y Peña Peña, J. (2013). Nuevas estadísticas de comercio internacional de bienes y servicios en valor añadido. *ICE, Revista de Economía*, (873). <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1617>
- Bown, C. P. (2021). *US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart*. Peterson Institute for International Economics (PIIE). <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>
- Brien, D. S., Herring, D., King, E., & Edgar, J. (2020). *Economic Openness. Morocco Case Study*. The Legatum Institute Foundation. <https://li.com/wp-content/uploads/2020/09/GIEO-Economic-Openness-in-Morocco-2020.pdf>
- Chauffour, J. P. (2018). *Morocco 2040: Emerging by Investing in Intangible Capital*. Directions in Development. The World Bank.
- Comisión Europea. (2021a). Comunicación COM (2021) 66 final, de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones EMPT. *Revisión de la política comercial. Una política comercial abierta, sostenible y firme*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52021DC0066>
- Comisión Europea. (2021b). *Global Gateway*. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_es#fuentes-de-financiación
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2019). *Trade and Trade Diversion Effects of United States Tariffs on China* (UNCTAD Research Paper No. 37). <https://unctad.org/webflyer/trade-and-trade-diversion-effects-united-states-tariffs-china>
- Consejo de la Unión Europea. (2022). *Respuesta de la UE ante la invasión rusa de Ucrania*. <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-response-ukraine-invasion/>
- Duehren, A. (2022, July 19). Janet Yellen Calls for Trade Overhaul to Diversify From China. *The Wall Street Journal*. <https://www.wsj.com/articles/yellen-calls-for-friend-shoring-trade-to-diversify-from-china-11658200959>
- Eljehctimi, A. (2022, May 11). Netherlands backs Morocco's Western Sahara autonomy plan-statement. *Reuters*. <https://www.reuters.com/world/netherlands-backs-moroccos-western-sahara-autonomy-plan-statement-2022-05-11/>
- ESTACOM. (2021). <https://estacom-est.icex.es/estacom/desglose.html#>
- European External Action Service. (2008). *Document conjoint UE-Maroc sur le renforcement des relations bilatérales / Statut Avancé*. https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/dmag/dv/dmag20090917_07_/dmag20090917_07_fr.pdf
- Fuenfzig, M., Maggi, P., Besseling, C., Winkel, A., Flickenschild, M., Kowalski, P., ... & Kamergi, N. (2021). *Ex-post Evaluation of the impact of trade chapters of the Euro-Mediterranean* ▷

Association Agreements with six partners: Algeria, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia. Directorate – General for Trade. European Commission. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03435264/document>

Germany Considers Autonomy Plan as ‘Important Contribution’ from Morocco to Solve Sahara Dispute. (2021, December 14). *Agence Marocaine de Presse*. <https://www.mapnews.ma/en/actualites/politics/germany-considers-autonomy-plan-important-contribution-morocco-solve-sahara>

Ghilès, F. (2021). Why North Africa is slowly decoupling from Europe. *CIDOB Opinion*, (680). https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/opinion_cidob/2021/why_north_africa_is_slowly_decoupling_from_europe

Hernando de Larramendi, M. (2003). España-Marruecos: una vecindad compleja. *Afkar ideas: Revista trimestral para el diálogo entre el Magreb, España y Europa*, (1). <https://www.iemed.org/wp-content/uploads/2021/10/Espana-Marruecos-una-vecindad-compleja.pdf>

Horowitz, J. (2022, August 18). Extreme heat is slamming the world's three biggest economies all at once. *CNN Business*. <https://edition.cnn.com/2022/08/18/business/heatwave-global-economy/index.html>

ICEX. (2022). *Estadísticas de comercio exterior*. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estadisticas/index.html>

Jiménez, J. (25 de octubre de 2021). Inditex resiste la presión de los cuellos de botella que dejan tiritando al sector. *finanzas.com*. <https://www.finanzas.com/ibex-35/inditex-resiste-la-presion-por-los-cuellos-de-botella-que-dejan-tiritando-al-sector.html>

Montes, L. (6 de julio de 2020). De los bajos precios de Asia a la flexibilidad de Marruecos, ¿dónde fabrican Zara, Primark, H&M y Cortefiel sus prendas de ropa? *Business Insider*. <https://www.businessinsider.es/donde-fabrican-marcas-moda-zara-primark-hm-cortefiel-664631>

Moreno García-Cano, L. Ó. y Fernández de Bobadilla Fernández, A. (2019). El futuro de la relación España-Marruecos: hacia una cadena de valor euromediterránea. *Boletín Económico de ICE*, (3115). <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3115.6903>

Moreno García-Cano, L. Ó. y Fernández de Bobadilla Fernández, A. (2020). Retos y oportunidades de la cadena de valor europea ante el nuevo orden económico internacional. *ICE, Revista de Economía*, (913). <https://doi.org/10.32796/ice.2020.913.6996>

Moreno García-Cano, L. Ó. y Rodríguez Fernández, E. (2022). El aprovechamiento de las rentas de situación del Estrecho: hacia la transformación del Estrecho en un hub de inversiones y logística. *Boletín Económico de ICE*, (3144). <https://doi.org/10.32796/bice.2022.3144.7364>

Morocco's autonomy plan for the Western Sahara. (2022, April 7). *France24*. <https://www.france24.com/en/live-news/20220407-morocco-s-autonomy-plan-for-the-western-sahara>

Mrani Alaoui, H. (2022). Positionnement du Maroc dans les chaînes de valeur mondiales. *Direction des Études et des Prévisions Financières. Policy Brief*, (28). https://www.finances.gov.ma/Publication/depf/2022/PB_N29_chainesValeurs.pdf

Murphy, T., & Tanchum, M. (2021, September 29). The EU's Global Gateway and a new foundation for partnerships in Africa. *European Council on Foreign Relations*. <https://ecfr.eu/article/the-eus-global-gateway-and-a-new-foundation-for-partnerships-in-africa/>

Nicita, A. (2019). *Trade and trade diversion effects of United States tariffs on China* (UNCTAD Research Paper n.º 37). UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2019d9_en.pdf

Office of the United States Trade Representative. (2022). *Mexico*. <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>

Organisation for Economic Cooperation and Development. (2021a). *Regional Integration in the* ▷

- Union for the Mediterranean: Progress Report.* <https://ufmsecretariat.org/publication-speech/regional-integration-progress-report/>
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2021b). *Trade in Value Added (TiVA)*. <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=106160>
- Ortiz, J. (7 mai 2022). Le secteur de l'automobile au Maroc pourrait être le nouveau moteur économique de l'Afrique. *Atalayar*. <https://atalayar.com/fr/content/le-secteur-de-lautomobile-au-maroc-pourrait-etre-le-nouveau-moteur-economique-de-lafrique>
- Paulsen, M. (2022, April 21). Friend-shoring. *International Economic Law and Policy Blog*. <https://ielp.worldtradelaw.net/2022/04/friend-shoring.html>
- Pérez, M. (2022). Spain endorses Moroccan plan for autonomy in Western Sahara. *EFE*. <https://www.efe.com/efe/english/world/spain-endorses-moroccan-plan-for-autonomy-in-western-sahara/50000262-4764771>
- Pompeo, M. R. (2020, August 17). *The United States Further Restricts Huawei Access to U.S. Technology* [Press Statement]. U.S. Department of State. <https://2017-2021.state.gov/the-united-states-further-restricts-huawei-access-to-u-s-technology/index.html>
- Prades, E. y Villanueva, P. (2017). España en las cadenas globales de valor. *Boletín Económico* (3/2017). Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/2017/T3/fich/beaa1703-art20.pdf>
- The World Bank. (2019). *Indicadores comerciales*. World Integrated Trade Solution (WITS). https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
- Trump reconoce la soberanía marroquí del Sahara Occidental y anuncia la normalización de relaciones entre Marruecos e Israel. (10 de diciembre de 2020). *BBC News Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-55267560>
- U.S. Department of the Treasury. (2022). *Ukraine-/Russia-related Sanctions*. <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/sanctions-programs-and-country-information/ukraine-russia-related-sanctions>
- Valle Muñoz, S. (2007). Las relaciones económicas entre España y Marruecos. Dos socios privilegiados. *Boletín Económico de ICE*, (2918). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/4342>
- van Hassel, E., Vanellander, T., Neyens, K., Vande-borre, H., Kindt, D., & Kellens, S. (2022). Reconsidering nearshoring to avoid global crisis impacts: Application and calculation of the total cost of ownership for specific scenarios. *Research in Transportation Economics*, 93. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0739885921000615>
- Vidican-Auktor, G., & Hahn, T. (2017). *The effectiveness of Morocco's Industrial Policy in Promoting a National Automotive Industry* (Discussion Paper 27/2017). Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. https://www.idos-research.de/uploads/media/DP_27.2017.pdf
- Western Sahara – Q&A. (2022, March 21). *France Diplomacy*. Ministère de L'Europe et des Affaires Étrangères. <https://www.diplomatie.gouv.fr/en/country-files/morocco/news/article/western-sahara-q-a-21-mar-2022>

