

Enrique Verdeguer Puig*

MARRUECOS: PRINCIPALES SECTORES DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

Con carácter recurrente se utilizan los términos estratégico o prioritario para caracterizar las relaciones de todo tipo que vinculan a Marruecos y a España. Desde el punto de vista del autor de este artículo, las relaciones de índole económica no escapan a esos calificativos. Las posibilidades y las oportunidades de desarrollar negocios tanto en materia comercial, como de inversión directa o de carácter financiero son muy amplias y exceden, con creces, el alcance actual de las relaciones. No obstante, para poder aprovechar dichas oportunidades será necesario superar determinados estereotipos que en muchas ocasiones no hacen sino dificultar las evidentes complementariedades que caracterizan a ambas economías. En gran medida, dichos estereotipos no son sino el resultado del desconocimiento y de la desinformación.

Palabras clave: relaciones bilaterales, exportaciones, inversiones extranjeras, España, Marruecos.
Clasificación JEL: F14, F21, O55.

1. Evolución macroeconómica y principales retos de la economía marroquí

Aunque no sea el objeto de este artículo, y antes de analizar las relaciones económicas entre Marruecos y España, resulta necesario hacer una pequeña radiografía de la coyuntura económica marroquí y de cuáles son los principales retos que debe afrontar.

Por quinto año consecutivo, y por primera vez en la historia reciente, la economía marroquí registró en 2004 una

tasa de crecimiento económico positiva, con una inflación moderada, y un sector exterior equilibrado en la medida en que el déficit comercial es más que compensado por los ingresos de turismo y por las transferencias corrientes del exterior, en forma de remesas de emigrantes.

Sin embargo, estos datos macroeconómicos positivos no debieran hacernos olvidar la existencia de importantes problemas de carácter estructural que dificultan el desarrollo de la economía y condicionan la posibilidad de mejora de los niveles de bienestar de la población, tal como lo demuestra el que los niveles de renta per cápita permanezcan prácticamente estancados desde hace una década.

* Consejero Económico y Comercial en Rabat.

Entre los principales retos que la economía marroquí debe afrontar, cabe destacar, en primer lugar, la excesiva dependencia de su sector agrícola que, en la actualidad, todavía da empleo a más del 40 por 100 de la población ocupada, y representa en torno al 15 por 100 del PIB y cerca del 20 por 100 de sus exportaciones. Esta dependencia del sector agrícola conlleva que las características climatológicas de cada temporada condicionen los resultados macroeconómicos del ejercicio y los propios niveles de bienestar de un porcentaje muy elevado de la población.

En segundo lugar, y pese a que aparentemente la tasa de desempleo se sitúa entre el 11-12 por 100, la realidad es mucho más preocupante en la medida en que no existen apenas mecanismos de cobertura pública frente al desempleo, las tasas de desempleo son especialmente significativas entre determinados colectivos como las mujeres o los licenciados y, finalmente, al margen del desempleo en sentido estricto existe un elevado nivel de subempleo, en el sentido de que buena parte de la población ocupada puede ser catalogada como redundante, es decir, su productividad es casi nula o en cualquier caso inferior al salario percibido.

En tercer lugar, pese a los esfuerzos realizados por las autoridades económicas marroquíes, los niveles de déficit público se han situado en valores preocupantes y, lo que es peor, no parece que el margen para su reducción sea muy elevado dado que, por el lado del gasto, las necesidades de inversión pública son muy grandes y el peso de los sueldos y salarios de los empleados muy elevado (representa casi el 14 por 100 del PIB y más del 45 por 100 del gasto público), mientras que, por el lado de los ingresos, la capacidad recaudatoria tanto de los impuestos directos, como de los indirectos es relativamente limitada, dada la frágil base impositiva de la economía, lo que se ve agravado por la progresiva disminución de los ingresos de los derechos arancelarios como consecuencia del paulatino desmantelamiento de dichos aranceles, así como de la no existencia de una estrategia claramente definida en materia de privatizaciones. El resultado es que, en el

año 2004, el déficit público se ha situado en el 3,2 por 100 del PIB, que asciende al 4,4 por 100 si se descuentan los ingresos por privatizaciones. Estos resultados de las finanzas públicas se han visto mejorados en última instancia como consecuencia de la salida a Bolsa a finales de noviembre de 2004 de un 14,9 por 100 del capital de Maroc Telecom, mientras que los resultados de 2005 se verán beneficiados por la venta de otro 16 por 100 de la misma compañía a la sociedad francesa Vivendi, con lo que ésta pasará a controlar el 51 por 100 del capital de Maroc Telecom.

Finalmente, la economía marroquí deberá afrontar en un plazo no excesivamente largo de tiempo, un conjunto de reformas de carácter estructural que en estos momentos están condicionando las posibilidades de desarrollo económico del país. En concreto, hay tres aspectos que deben ser considerados: en primer lugar, la necesaria liberalización de determinados mercados, tanto de factores de producción como de bienes y servicios, que todavía presentan un elevado grado de intervencionismo y que dan lugar a estructuras oligopolísticas y situaciones próximas al monopolio, con el consiguiente impacto negativo sobre la competitividad de las empresas marroquíes. En segundo lugar, la modernización de la Administración, en un país excesivamente burocratizado y en el que los criterios de eficiencia en la gestión pública todavía no están todo lo generalizados que sería de desear. Finalmente, y máxime para un país cuyo desarrollo pasa en gran parte por la confianza que sea capaz de generar en los mercados internacionales, la inversión exterior no será capaz de situarse en niveles relevantes sostenibles hasta que la seguridad jurídica del inversor sea absolutamente garantizada.

2. La importancia de las relaciones económicas entre España y Marruecos

Con notable diferencia respecto a los demás, la economía marroquí constituye el principal mercado de África, tanto para la exportación como para la inversión es-

pañola. De manera persistente en los últimos años, el crecimiento de las exportaciones españolas al mercado marroquí se viene situando claramente por encima del crecimiento del total de nuestras ventas al exterior, lo que pone de manifiesto el elevado dinamismo del mercado marroquí como destino de los productos españoles. Incluso en momentos en que las relaciones políticas han sido muy tensas las exportaciones a Marruecos han seguido creciendo por encima del conjunto de las exportaciones españolas totales, lo que pone de manifiesto que nuestras empresas han seguido viendo en Marruecos un mercado atractivo para sus ventas.

Así, en 2004¹, Marruecos representó el 36,2 por 100 de nuestras ventas al continente africano y, en promedio, en la última década viene significando más de la mitad de nuestra inversión en dicho continente. De hecho, como consecuencia del fuerte dinamismo del mercado marroquí como destino de nuestras exportaciones, Marruecos se ha consolidado como el undécimo mercado para nuestras ventas al exterior y el cuarto fuera de la UE, sólo por detrás de Estados Unidos, Turquía y México, y claramente por delante de economías tan importantes como China o cualquiera de los países de la Europa Central y del Este. Los últimos datos disponibles, correspondientes al período enero-noviembre de 2004, corroboran esta tendencia, al haber crecido nuestras exportaciones a Marruecos un 15,5 por 100 mientras que nuestras exportaciones totales lo han hecho un 6,2 por 100, de tal forma que en 2004 Marruecos ha representado el 1,5 por 100 del total de nuestras ventas al exterior.

Como consecuencia de este comportamiento, España se ha consolidado como el segundo proveedor de Marruecos, tras Francia. La cuota que supone España en las importaciones marroquíes se ha incrementado de manera notable, lo que confirma el dinamismo de las relaciones comerciales entre ambos países. En concreto,

la tasa de penetración de los productos españoles en el mercado marroquí casi se ha duplicado desde mediados de la década de los noventa hasta la actualidad, habiendo pasado del 7,9 por 100 en 1995, al 14 por 100 en 2004. Del mismo modo, respecto a nuestros socios comunitarios, las exportaciones españolas a Marruecos han crecido en los últimos años a un ritmo muy superior a la media de la UE, por lo que la cuota española sobre el total de exportaciones de la UE ha pasado del 11,9 por 100 en 1995 a más del 23 por 100 en 2004, lo que contrasta con la evolución de la participación francesa en el mercado, que ha pasado de una cuota del 44,1 por 100 en 1995 a menos del 35 por 100 en 2004. Hay que tener en cuenta que en estas cifras no se incluye el comercio de contrabando, lo que en cierta medida supone que se está infravalorando la verdadera presencia del producto español en el mercado marroquí.

La principal característica de las exportaciones a Marruecos es su diversificación, como lo prueba el que el 80 por 100 de nuestra exportación esté repartido entre los 20 principales capítulos exportadores. La estructura de las exportaciones varía muy poco de un año a otro, limitándose a ligeros cambios en la posición de los capítulos en la tabla de los principales productos exportados. En concreto, cabe destacar los vehículos y accesorios, la maquinaria mecánica, la maquinaria y el material eléctrico, las materias primas textiles, como el algodón o fibras sintéticas o artificiales, y los combustibles y lubricantes.

En general, las exportaciones españolas a Marruecos son el reflejo del tipo de productos que un país de economía emergente necesita. La entrada en vigor del Acuerdo de Asociación UE-Marruecos está beneficiando a las empresas españolas, gracias a la eliminación o gradual disminución de los aranceles que gravan la importación de una gran cantidad de productos, especialmente los bienes industriales, así como a la paulatina simplificación de los regímenes comerciales.

El crecimiento de los intercambios comerciales bilaterales no sólo tiene lugar por lo que respecta a nuestras

¹ En el momento de escribir este artículo, el último dato disponible corresponde al período enero-noviembre de 2004.

exportaciones, sino que también afecta a nuestras compras procedentes de Marruecos. Así, en los últimos años, las importaciones españolas de Marruecos han crecido a unos ritmos superiores a nuestras importaciones totales, lo que también se está produciendo en 2004, en cuyos primeros 11 meses, las importaciones originarias de Marruecos han crecido un 15,9 por 100, frente al 12,1 por 100 de nuestras importaciones totales. En estos momentos, las compras a Marruecos representan el 0,9 por 100 de las compras de España al exterior, lo que sitúa a este país en el puesto 23 en el *ranking* de proveedores. Como consecuencia de este dinamismo, España se ha consolidado también como el segundo cliente de Marruecos, llegando a representar, en estos momentos, el 18 por 100 de todo lo que exporta Marruecos.

La estructura de los productos importados no ha registrado variaciones significativas de un año a otro y se caracteriza por estar fuertemente concentrada en cuatro grandes grupos de productos. En primer lugar, hay que mencionar las prendas y complementos de vestir. En este sentido, hay que tener en cuenta que el sector textil está muy desarrollado en Marruecos debido en gran medida a la presencia de grupos extranjeros que concentran parte de su proceso productivo en el país. Las principales empresas españolas de confección no son ajenas a este fenómeno y aprovechan los bajos costes de mano de obra y la proximidad geográfica que proporciona el mercado marroquí. En segundo lugar, cabe destacar los productos de la pesca. Las importaciones españolas de este capítulo han crecido espectacularmente desde que en 1999 finalizara el acuerdo pesquero entre la UE y Marruecos, si bien comienza a moderarse su ritmo de crecimiento, en parte por los efectos del paro biológico que ha sufrido el sector pesquero marroquí. En tercer lugar, durante los últimos años están aumentando de manera significativa las importaciones de componentes eléctricos y electrónicos. Finalmente, destacan también las importaciones de fosfatos y derivados, ya que Marruecos es el principal productor de fosfatos del mundo.

El saldo de la balanza comercial es favorable para España, aunque en los últimos años se ha reducido sensiblemente. En el conjunto del año 2003 éste arrojó un superávit a favor de España de 289 millones de euros, registrando en los 11 primeros meses de 2004 un saldo a nuestro favor de 270,5 millones de euros, con una tasa de cobertura que también ha mantenido una tendencia a la baja en los últimos años, habiendo pasado del 122,13 por 100 en 2002, al 118,16 por 100 en 2003 y al 114,6 por 100 en los 11 primeros meses de 2004.

Paralelamente a nuestra cada vez mayor importancia como socio comercial, España se ha consolidado en los últimos años como el segundo mercado emisor de turistas en Marruecos. Así, según datos del Ministerio de Turismo marroquí, en 2004, los turistas españoles superaron la cifra de 300.000, con una tasa de crecimiento por encima del 40 por 100 con respecto al año 2003. En este sentido, la paulatina liberalización del transporte aéreo de Marruecos ha tenido hasta la fecha un impacto sensible en el número de llegadas desde la península Ibérica, ya que ha supuesto un reforzamiento de la capacidad aérea y del número de conexiones semanales, en un contexto de reducción de los precios de los vuelos.

Sin embargo, la relevancia de nuestras relaciones económicas no se limita sólo a los intercambios comerciales, sino que también afecta al ámbito de la inversión, es decir, de la presencia estable de empresas españolas.

De hecho, y siempre teniendo en cuenta la dificultad de este tipo de estadísticas, podemos cifrar en cerca de 600 el número de empresas españolas instaladas en Marruecos, de tal forma que puede afirmarse que, en promedio, España se sitúa como la segunda gran inversora en Marruecos. De manera excepcional, en 2003, las inversiones españolas en Marruecos ascendieron a unos 1.800 millones de euros, lo que nos situó en primer lugar como país inversor, alcanzando una cuota de mercado de más del 77 por 100 del total de la inversión recibida por Marruecos en dicho año. Así, según cifras del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía es-

pañol, en el año 2003 Marruecos constituyó el quinto destino de la inversión española, representando el 6,33 por 100 de las inversiones españolas a nivel mundial, y el 87,6 por 100 de las inversiones totales realizadas por España en el Norte de África.

Sin embargo, no podemos olvidar que los datos de dicho año están condicionados por la compra de Altadis del 80 por 100 de la Régie des Tabacs marroquí. En este sentido, las estimaciones existentes para 2004 apuntan a unas cifras de inversión muy inferiores a las de 2003 y más en la línea de lo que, tradicionalmente, ha sido la inversión española en Marruecos, cuyo volumen ha sido muy dispar y muy dependiente de la existencia de grandes operaciones concretas, habiéndose concentrado en sectores muy variados como la industria agroalimentaria, las telecomunicaciones, el sector financiero, la energía, el textil-confección, o el turismo.

A diferencia de lo que comentábamos respecto a nuestras exportaciones, la inversión de la empresa española en Marruecos sí que se ha visto afectada por la situación de las relaciones políticas, dado que la decisión de inversión en un mercado constituye una decisión estratégica de largo plazo que necesita de un marco estable.

3. ¿Por qué Marruecos como destino de la exportación e inversión española?

A la hora de analizar las razones por las que Marruecos puede constituir un destino interesante para la empresa española, conviene no olvidar que en muchas ocasiones existen estereotipos sobre la economía marroquí que no coinciden necesariamente con la realidad.

Si tuviéramos que enumerar los motivos por los que operar en Marruecos puede ser una opción especialmente atractiva para las empresas españolas hay que mencionar, en primer lugar, el factor de localización, es decir, la proximidad geográfica. Es evidente que existen otros países más baratos que Marruecos. Sin embargo, al margen de los costes estrictamente económicos, Marruecos ofrece una gran ventaja de un intangible tan im-

portante como es el tiempo en la entrega de las mercancías. Esto es especialmente relevante en determinados sectores como, por ejemplo, el de la confección, donde a pesar de contar con unos costes mayores que, por ejemplo, la competencia asiática, la mayoría de empresas españolas del sector siguen produciendo en Marruecos, especialmente en el Norte del país, y aprovechándose de las ventajas comparativas que proporciona la economía marroquí.

La existencia de una mano de obra sustancialmente más barata que la de las economías occidentales y con un nivel de formación y capacidad de aprendizaje aceptable supone probablemente la principal de las ventajas que proporciona en la actualidad Marruecos al inversor extranjero. Las diferencias salariales oscilan según los sectores y los diferentes niveles profesionales, pero se puede hablar de niveles entre 6 y 10 veces inferiores a los de la economía española, lo que hace especialmente atractiva la inversión, especialmente para los sectores más intensivos en mano de obra. Es cierto que en términos de costes laborales unitarios las diferencias son mucho menores, en la medida en que la productividad es claramente inferior a la de nuestra economía. Por otra parte, tampoco debiera olvidarse que este modelo de especialización en sectores intensivos en trabajo y a bajos costes no es sostenible ni deseable, dado que siempre surgen otras economías con menores costes, como es el caso de los países asiáticos, y porque es evidente que el objetivo de desarrollo de una sociedad pasa por incrementar de forma relevante las rentas de sus habitantes.

En tercer lugar, la economía marroquí está experimentando un proceso creciente de apertura al exterior, en el que caben destacar los acuerdos de libre cambio firmados con las principales regiones del mundo, especialmente el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, firmado en 1996 y que entró en vigor en marzo de 2000, y que contempla el progresivo desmantelamiento arancelario de los bienes industriales. En octubre de 2003, se alcanzó un acuerdo para la liberalización de ciertos productos agrícolas, estando prevista en 2005 la negociación del comercio de servicios.

En 2004, y como continuación de su apertura a los mercados internacionales, Marruecos ha firmado diversos acuerdos de libre cambio, entre los que hay que mencionar el firmado con Estados Unidos, el acuerdo de Agadir y el de Turquía. Con el primero se trata de diversificar el comercio exterior de Marruecos, que en la actualidad se concentra mayoritariamente en la Unión Europea, ya que el 95 por 100 del comercio bilateral de bienes industriales y de consumo se va a beneficiar desde el comienzo de la reducción de aranceles. Por su parte, el acuerdo de Agadir, firmado con Egipto, Jordania y Túnez, supone la creación de una zona de libre cambio entre los países árabes del Mediterráneo con el doble objetivo de incrementar los intercambios entre los países de la región y de atraer un mayor volumen de inversión extranjera. En el mismo sentido habría que considerar el acuerdo de libre cambio firmado con Turquía.

Con todos estos acuerdos, se va a incrementar el atractivo de Marruecos como plataforma de producción y de posterior exportación no sólo hacia la Unión Europea, sino también hacia Estados Unidos y el Magreb. Paralelamente, la paulatina disminución de aranceles experimentada por la economía marroquí va a permitir un mayor nivel de penetración de los productos extranjeros en un mercado donde los precios desempeñan un papel clave en la toma de decisiones de consumidores y empresas.

La apertura al exterior de la economía marroquí viene acompañada de una progresiva liberalización de sus mercados interiores y de la gestión de sus servicios públicos. Así, tanto mediante las privatizaciones como a través de las concesiones administrativas aparecen posibilidades que se encuentran mucho más agotadas en mercados más abiertos y liberalizados.

A todos estos elementos hay que añadir el hecho de que Marruecos es un importante país de destino de los programas de las Instituciones Financieras Internacionales y de la UE, lo que hace que las oportunidades de negocios sean muy importantes.

El proceso de modernización de la economía marroquí puesto en marcha por las autoridades se está vien-

do plasmado ya en un gran número de licitaciones públicas y muchos proyectos esperan su próximo lanzamiento para la realización de obras de infraestructura, muchas de ellas asociadas a financiación multilateral o de terceros países.

Así, como ejemplo, la inversión en los actuales proyectos de infraestructura en Marruecos asciende a cerca de 50.000 millones de dirhams (el tipo de cambio actual es aproximadamente de 1 euro = 11 dirhams). En concreto, el Ministerio de Equipamiento y Transporte tiene previsto sacar durante los próximos cinco años diferentes concursos públicos para construir autopistas que unan los principales polos económicos del país. Entre los primeros a convocar se encuentra la llamada autopista mediterránea y la que une Marrakech con Agadir, así como 1.400 km de carreteras secundarias. Los aeropuertos de Casablanca, Tánger, Alhucemas, Marrakech y Essaouira serán ampliados y modernizados durante el período 2004-2007, con un presupuesto de 3.000 millones de dirhams. La extensión de los puertos de Alhucemas, Larache y Laâyoune será finalizada antes de 2005, el comienzo de los trabajos del nuevo puerto de Boujdour se prevé para este otoño, mientras que la construcción del nuevo puerto mediterráneo Tánger-Med, cuya finalización se prevé para 2007, también conllevará la licitación de diversas actividades. En diciembre de 2004 entró en servicio la vía férrea Ouarzigha-Meknès, y en 2006 la línea Meknès-Fès; el próximo septiembre comenzarán los trabajos de acondicionamiento de las estaciones de Asilah, Marrakech y Casablanca; y en los próximos meses se iniciará la construcción de nuevas líneas: Tánger-puerto de Ras Rmel y Taourirt-Beni Nsar (Nador) para estar operativas en 2007. Asimismo, para finales de 2007 se contempla también la puesta en funcionamiento de grandes estadios en Marrakech, Agadir y Tánger.

En cuanto a las infraestructuras energéticas, se espera una inversión de no menos de 4.000 millones de dirhams. La Oficina Nacional de Electricidad (ONE) tiene, entre otros, diversos proyectos de electrificación de zonas rurales (PERG) hasta el año 2007, la realización de

un parque eólico en Essaouira para finales de 2005 y la inauguración en enero de 2005 de la central de ciclo combinado de Tahaddart, en la cual participa la empresa española Endesa. Actualmente están en construcción presas en zonas de Tétouan, Khenifra, Settat y Rabat, mientras que acaban de comenzar las obras de construcción de las presas de Oued R'Mel (Tétouan) y Wirgane (Marrakech), cuya finalización está prevista para 2007.

En el ámbito de la salud, los proyectos en construcción y los próximamente lanzados por el ministerio suman 3.200 millones de dirhams, con diez hospitales y dos centros hospitalarios universitarios en todo el país.

Finalmente, el Ministerio de Empleo, Asuntos Sociales y Solidaridad apoyará el desarrollo de la formación profesional en diversos sectores, con diferentes proyectos. La compañía municipal de distribución de agua y electricidad de Fez (RADEEF) y la de Marrakech (RADEMA) también se han mostrado activas en la rehabilitación de colectores y en la limpieza y rehabilitación de los canales de desagüe de la medina de la ciudad. Otras licitaciones previstas están relacionadas con la mejora del transporte urbano con algunos proyectos ya realizados, como el de Marrakech y otros previstos como el de la Wilaya de Rabat-Salé o la alcaldía de Casablanca. Asimismo, la Oficina Nacional de Agua Potable (ONEP) tiene actualmente abiertas distintas licitaciones relacionadas con el tema de tratamiento de aguas.

En quinto lugar, tal y como suele corresponder a una economía no desarrollada, las rentabilidades que obtienen los inversores extranjeros son superiores a las que predominan en mercados mucho más maduros. Obviamente, esas mayores rentabilidades se derivan de un superior riesgo que presenta la inversión. Es por ello que en un caso como el de la economía marroquí, buena parte del éxito de la inversión pasa por la capacidad de minimizar esos riesgos. En la medida en que las autoridades económicas marroquíes son conscientes de la importancia que tiene para el desarrollo de su economía la captación de financiación externa mediante la inversión directa, saben que es fundamental disponer de un

cuadro macroeconómico estable para la minimización de riesgos indeseados para el inversor extranjero. Sin embargo, dicha estabilidad macroeconómica, aun siendo necesaria no es suficiente, dado que existen riesgos o percepciones de riesgo que van más allá de los niveles de crecimiento económico o de la inflación.

Por último, el menor grado de madurez de una economía como la marroquí supone que existen factores productivos por explotar. En este sentido, Marruecos ofrece, aunque cada vez en menor medida, recursos naturales poco explotados, como puede ser el caso del viento o del sol, o incluso recursos energéticos, en cuyo aprovechamiento las empresas españolas tienen una importante experiencia y conocimiento.

4. Sectores de oportunidad

A la hora de concretar cuáles son los sectores donde se detectan oportunidades de negocio para las empresas españolas, lo primero que habría que decir es que por razones de renta y por la existencia de una fuerte competencia no siempre respetuosa con los derechos de propiedad industrial e intelectual, la economía marroquí presenta mayores oportunidades de negocio en bienes de capital, servicios, o como plataforma de producción que como destino para los bienes de consumo.

Si tuviéramos que diferenciar por sectores, cabría establecer cuatro grandes categorías donde se detectan las oportunidades rentables de hacer negocios. En un primer bloque, englobaríamos aquellos sectores que podemos calificar como relativamente tradicionales, en los cuales ya existe presencia de empresas españolas, ya sea desde el punto de vista del comercio o de la inversión, pero que se enfrentan ante un nuevo escenario que abre nuevas oportunidades de negocio. Me refiero a sectores como la agricultura y la agroindustria en general, la pesca, el textil-confección, el cuero o el calzado. Así, por lo que se refiere a la agricultura, es bien sabido que, especialmente en frutas y hortalizas, existe una implantación relevante de empresas españolas en el mercado marroquí. Sin embargo, dichas empresas se

enfrentan ante una importante limitación, que se deriva de la imposibilidad de que los extranjeros puedan ser propietarios de tierra con fines agrícolas, lo que genera una insuficiencia de tierra disponible, pese a las necesidades existentes. Por ello, la puesta en el mercado de 56.500 hectáreas, correspondientes a la SODEA y a la SOGETA, repartidas en 205 lotes, distribuidos por diez regiones puede servir para en cierta medida paliar dicha escasez. En cualquier caso, dada la persistencia de la prohibición a los extranjeros de la propiedad de suelo agrícola, se mantiene el sistema actual de arrendamiento a largo plazo (en el caso de la licitación de la SODEA y la SOGETA en plazos de 17 ó 40 años, según el tipo de cultivo), lo que obviamente desincentiva la entrada de mayor capital extranjero en el sector.

Junto con la agricultura, la pesca se enfrenta también a un nuevo escenario. Tras la no renovación del acuerdo pesquero con la UE, la situación del sector de la pesca en Marruecos dista mucho de poder ser considerada como positiva. No en vano, el sector se encuentra inmerso en una situación que podríamos calificar como crítica, especialmente, en el caso de algunas especies como los cefalópodos. Es por ello por lo que, siendo consciente de que en determinados aspectos es muy difícil la vuelta atrás, sí que existe una conciencia mutua de la necesidad de colaboración entre España y Marruecos, y de las complementariedades que podrían aprovecharse.

Finalmente, los sectores del textil-confección, y en menor medida del cuero y el calzado, deben hacer frente, por un lado, a un entorno internacional cada vez más competitivo, en el que especialmente la competencia asiática empieza a revelarse como una competencia directa y a la que es difícil poder hacer frente desde el punto de vista de los costes. Por otro, la firma de diversos acuerdos de libre comercio firmados por Marruecos, fundamentalmente el firmado con Estados Unidos, plantea un escenario especialmente favorable para las empresas de dichos sectores instaladas en Marruecos.

Un segundo bloque de sectores sería el vinculado con las amplias necesidades de desarrollo que presenta el país. En este sentido, cabe destacar, en primer lugar,

las posibilidades asociadas al sector de la energía, tanto en las energías convencionales, como en las energías de carácter más alternativo. En el caso de la energía convencional, la posibilidad que lleva planteándose desde hace tiempo de introducción del gas natural en el mercado marroquí, el desarrollo de la interconexión, las centrales de generación eléctrica (como la de ciclo combinado, recientemente inaugurada en Tahaddart) o los programas de electrificación rural, son algunas de las posibilidades de negocio que se abren a la empresa española. En el caso de las energías renovables, un claro ejemplo de las posibilidades abiertas para nuestras empresas sería el de la energía eólica, en el que España, como uno de los países más importantes a nivel internacional en este ámbito cuenta con una ventaja comparativa notable.

Un segundo sector en el que la economía marroquí presenta un elevado potencial para la inversión extranjera es el de las telecomunicaciones. En este sentido conviene no olvidar que España está ya presente de manera importante en este sector desde que, en 1999, Mediatecom, grupo en el que participa Telefónica, obtuvo la licencia de la segunda telefonía móvil. Dentro de los cambios que está experimentando el sector en estos momentos, cabe destacar la salida a Bolsa de la compañía pública Maroc Telecom, así como el aumento de la participación de Vivendi en el capital de Maroc Telecom. En cualquier caso, las necesidades del sector no se agotan en absoluto con estas operaciones sino que son numerosas y crecientes, abarcando desde una segunda licencia para la telefonía fija prevista para 2005, que introducirá mayor competencia en el sector y cuya liberalización se llevará a cabo a través del lanzamiento de tres tipos de licencias complementarias: la de bucle local, la de transporte de la comunicación y la de conexión internacional, hasta una mayor expansión de la telefonía rural, pasando por la mayor difusión del acceso a nuevas tecnologías entre la población, así como el aprovechamiento de dichas nuevas tecnologías en ámbitos prácticamente no desarrollados como la telemedicina o la teleeducación.

En tercer lugar, cabe mencionar los servicios públicos en régimen de concesión. En este sentido, el desarrollo de las concesiones de la gestión delegada de servicios públicos y los buenos resultados dados por las concesiones vigentes, unidos a la previsión, a medio plazo, de nuevas convocatorias de concesiones de explotación de puertos, de los servicios de distribución de agua potable, electricidad y saneamiento en varias ciudades, así como de servicio de transporte urbano, abre enormes posibilidades a nuestras empresas.

En cuarto lugar, tal como comentábamos con anterioridad, el desarrollo de la economía marroquí se enfrenta ante las limitaciones que le impone las carencias de su sector competitivo de transporte y de logística. Así, pese a ciertos elementos de liberalización experimentados en el sector, y en el que han participado ya varias empresas españolas, tanto por lo que se refiere al transporte aéreo, como al de carretera y al marítimo, los costes siguen siendo poco competitivos, representando una carga para el conjunto de la actividad económica. No cabe duda de que en el ámbito de la logística el proyecto más ambicioso en la actualidad es el la construcción del puerto Tánger-Med, cuya puesta en funcionamiento está prevista para el año 2007, y cuyos primeros trabajos ya se han iniciado, habiendo quedado, de momento, al margen las empresas españolas.

Finalmente, dentro de este bloque de sectores vinculados a las necesidades de desarrollo de la economía marroquí, cabría mencionar sectores como el de la ingeniería, la consultoría y la formación, cuya presencia debería ir en aumento conforme se intensifiquen las relaciones económicas entre ambos países. En el caso de la formación, la posibilidad de incrementar nuestra presencia en todos los niveles educativos se considera fundamental para dar un salto cualitativo en la cifra de negocios de la empresa española en el mercado marroquí. A este salto cualitativo también contribuiría una mayor presencia de nuestras empresas en el sector audiovisual, especialmente, en el marco actual de progresiva liberalización de dicho sector.

En un tercer bloque en el que se perciben oportunidades habría que englobar aquellos sectores con unos efectos de arrastre muy importantes para el conjunto de la economía, en el que las empresas españolas son especialmente competitivas a nivel mundial, y en los que por diversas razones su implantación es muy limitada.

Me refiero en primer lugar al sector de la construcción, con grandes oportunidades asociadas a la necesidad de Marruecos de dotarse de grandes infraestructuras, lo que tal como hemos mencionado con anterioridad se ha concretado en la puesta en marcha de diversos proyectos de mejora o ampliación de la red de autopistas y carreteras, y la construcción o mejora de aeropuertos, puertos y líneas de ferrocarril, y que representan un importante polo de atracción para los inversores españoles. Asimismo, destaca el crecimiento de la construcción inmobiliaria, resultado tanto del programa de desarrollo del sector turístico como del lanzamiento de diversos programas públicos para la construcción de viviendas sociales. Es cierto que éste es un sector en el que en los últimos años la empresa española ha estado relativamente poco presente, máxime si se tiene en cuenta su potencial y la proximidad del mercado marroquí, por lo que es de esperar que se incremente nuestra presencia a medio plazo, especialmente, si son resueltos algunos contenciosos que tienen abiertos las empresas de este sector en Marruecos.

Un segundo sector a incluir en este tercer bloque es el turismo y sus industrias conexas, donde, del mismo modo que ocurre con el sector de la construcción, nuestras empresas están relativamente poco presentes. En el marco del Plan Azur, que prevé la captación de diez millones de turistas para el año 2010, los operadores españoles pueden aportar su experiencia y su tecnología tanto en lo que se refiere a la gestión hotelera, como a las actividades referentes a las industrias conexas.

Finalmente, dentro de este bloque de sectores con escasa presencia relativa de nuestras empresas, pese a su reconocido prestigio a nivel internacional, cabría mencionar el caso de la distribución comercial y del sector financiero. Por lo que se refiere a la distribución co-

mercial, la economía marroquí está experimentando en los últimos años un progresivo desplazamiento desde el comercio tradicional a la gran superficie, especialmente, en los núcleos urbanos más grandes. Sin embargo, hasta el momento, y salvo una experiencia relativamente efímera de una empresa española, la gran mayoría de la inversión extranjera en este terreno es francesa, con el consiguiente efecto que ello tiene sobre las importaciones marroquíes de bienes de consumo. En el caso del sistema financiero, curiosamente, en el mercado marroquí, la banca española fue uno de los primeros sectores en desembarcar. Sin embargo, en estos momentos, la presencia de nuestra banca se limita a su participación en uno de los principales grupos del país, y a alguna oficina de representación, pero sin que haya banca de nacionalidad española abierta al público.

Por último, un cuarto bloque de oportunidades, se refiere a las que se producen al hilo del proceso de privatizaciones. En el pasado, las empresas españolas han participado en este proceso con inversiones de gran envergadura. En estos momentos, y tras la salida a Bolsa y venta de parte del capital de Maroc Telecom, se prevén diversas oportunidades en sectores muy diversos (transporte aéreo, marítimo, productos farmacéuticos, sector agroalimentario, etcétera), si bien, como decía con anterioridad, no existe un calendario claro de aplicación de este proceso.

Además de los sectores mencionados y con el riesgo de no citar todos, existen sectores industriales como el de la minería, el material eléctrico y electrónico, los componentes de automoción, y el frío industrial, donde la empresa española es de esperar que incremente su presencia en el mercado marroquí, especialmente conforme avance el grado de liberalización de su economía.

5. Los instrumentos de apoyo a la inversión y a la exportación española en Marruecos

Para ayudar a consolidar el potencial que ofrece el mercado marroquí a la empresa española y para profundizar en nuevas oportunidades de negocio que no sólo

contribuyan a la internacionalización de nuestras empresas sino que también sirvan para un mayor desarrollo de la economía marroquí, la Administración española pone a disposición de nuestras empresas, no sólo sus mecanismos de información y promoción a través de la importante presencia institucional en Marruecos, sino también instrumentos de apoyo a la exportación y a la inversión en el mercado marroquí por un importe y con un grado de concesionalidad por encima de la cooperación financiera con ningún otro país del mundo.

En el marco de la cooperación económica y financiera, Marruecos y España han hecho un llamamiento a los actores públicos y privados de sus respectivos países para que procedan a una evaluación exhaustiva de sus potencialidades reales, con el fin de llevar a cabo toda acción susceptible de contribuir al desarrollo de las economías de los dos países. Con este fin, existe la mutua voluntad de impulsar los acuerdos financieros en vigor entre ambos países, muy en especial el Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera firmado el 8 de diciembre de 2003. Este Acuerdo está integrado por:

- Una línea de crédito 300 millones de euros, para la financiación de proyectos de desarrollo y para la adquisición de bienes de equipo y servicios españoles destinados a proyectos realizados por empresas españolas en Marruecos. Esta línea se distribuye en: 270 millones de euros en créditos mixtos (70 por 100 FAD/30 por 100 OCDE), 20 millones de euros en créditos 100 por 100 FAD para ser utilizados por pequeñas y medianas empresas marroquíes o pequeñas y medianas empresas mixtas y, finalmente, 10 millones de euros en forma de donación a Marruecos, en concepto de Fondo de Estudios de Viabilidad (FEV) para la realización de estudios de viabilidad de proyectos de interés para los dos países.
- 40 millones de euros en conversión de deuda marroquí en inversiones privadas. Este programa fue aprobado por el Consejo de Ministros de España el 3 de septiembre de 2004 y la primera subasta de deuda se celebró en diciembre del pasado año.
- 50 millones de euros en conversión de la deuda exterior del Reino de Marruecos para con el Reino de

España en proyectos de inversiones públicas, a distribuir en un plazo de cinco años. El primer tramo anual de diez millones de euros está siendo destinado a la reconstrucción de la zona afectada por el terremoto de Alhucemas de febrero de 2004. Este programa de conversión también fue aprobado por el Consejo de Ministros de España el 3 de septiembre de 2004.

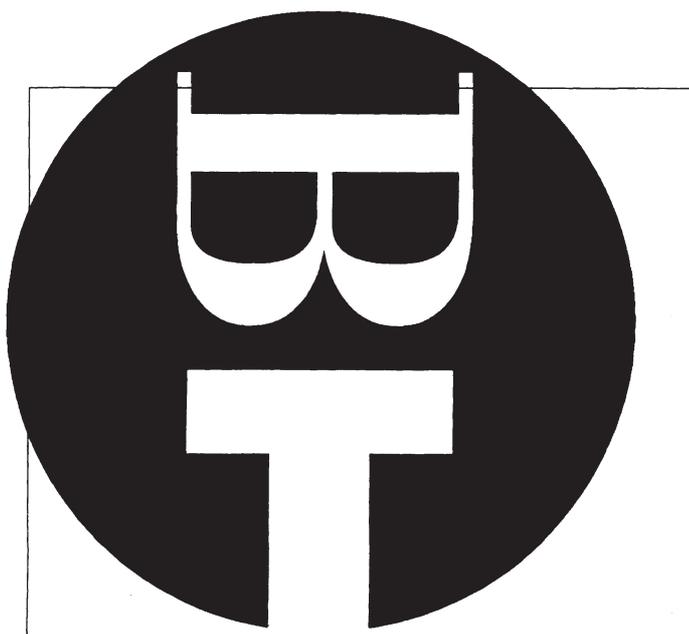
Por otro lado, y al margen de estos Acuerdos, el Estado español ha realizado una donación de diez millones de euros al Gobierno de Marruecos para hacer frente a la reconstrucción de la zona afectada en el terremoto de Alhucemas. En el mes de julio se acordó que dicha donación se emplee para el suministro del material necesario para la electrificación rural de dicha región, por parte de empresas españolas.

6. Conclusiones

En definitiva, tanto desde un punto de vista comercial como de inversión, Marruecos se sitúa como un país estratégico, con un peso en las relaciones bilaterales económicas, muy por encima del que podría derivarse del tamaño de la economía marroquí.

En cualquier caso, para dar un salto cualitativo en las relaciones económicas que caracterizan a ambos países, será necesario superar determinados estereotipos y prejuicios que, en ocasiones, dominan nuestras relaciones y que condicionan el crecimiento de las mismas y el aprovechamiento de todo el potencial existente entre dos economías con un elevado grado de complementariedad.

Si busca un economista, aquí lo encontrará



La Bolsa de Trabajo
del Colegio de Economistas
de Madrid,
con sus once mil colegiados,
está en condiciones
de proporcionarle el economista
que mejor se adapte
a sus necesidades específicas.
Póngase en contacto
con nosotros y lo comprobará.



**Bolsa de
Trabajo**



**Colegio de
Economistas
de Madrid**

Flora, 1. 28013 Madrid. Teléfonos: 91 559 46 02 y 91 559 46 59