

# Las relaciones económicas de Marruecos con sus vecinos subsaharianos

Nezha Alaoui M'hammdi

La proyección de los intereses se encuadra dentro de un contexto económico marroquí de apertura y de una coyuntura africana impulsada por un índice de crecimiento positivo

La progresión constante de los intercambios entre Marruecos y sus socios africanos prueba que existe un potencial de desarrollo del comercio

Marruecos es hoy el segundo inversor africano en el continente, por detrás de Sudáfrica, y el primero en África Occidental

**E**l auge actual de las relaciones económicas y comerciales entre Marruecos y el África subsahariana proviene de una estrategia renovada en la política africana del reino, pero también refleja la revitalización de las relaciones históricas transaharianas.

El Sáhara, una pasarela de comunicación, siempre ha sido un espacio de flujos migratorios y de intercambios culturales, espirituales, económicos y comerciales. Marruecos ha mantenido durante muchos siglos relaciones con el África negra debido a las rutas de las caravanas que salían de su territorio hacia la actual África Occidental. Así, la ciudad marroquí de Siyilmasa, en la región del Tafilalet, fue durante siglos la principal base norteafricana del comercio transahariano.

Sin embargo, el descubrimiento portugués de las riberas atlánticas y del golfo de Guinea en los siglos XV y XVI desvió el comercio transahariano hacia las rutas marítimas.

Después de la oleada de independencia de los países de África, y en los años setenta, se emprendieron iniciativas de cooperación económica entre los países árabes y africanos. Esta dinámica se intensificó en la segunda mitad de los años noventa.

A partir de su independencia en 1956, Marruecos se incorporó al bando de los países progresistas y, siguiendo la línea marcada por la Conferencia de Bandung de abril de 1955, participó en Accra, en 1958, en la pri-

mera conferencia de países recientemente independizados. En enero de 1961 creó el Grupo de Casablanca, cuya Carta establece como objetivo “hacer que triunfen las libertades en toda África y lograr su unidad, todo ello en el marco de la no alineación y de la eliminación del colonialismo en todas sus formas”.

En los años setenta, Marruecos creó el Organismo de Cooperación entre Mauritania y Marruecos, y luego entre Guinea y Marruecos, antes de que éstos dieran lugar en 1986 a la fundación del Organismo Marroquí de Cooperación Internacional, que gestiona la cooperación técnica de Marruecos así como la llegada de estudiantes de los países de África subsahariana, en su mayoría becados por el Estado marroquí.

Paralelamente, se crearon varias comisiones mixtas bilaterales para apoyar la cooperación y, en 1976, se estableció el Centro Marroquí para la Promoción de las Exportaciones (CMPE) –hoy Maroc Export–, que proporciona información y servicios a las empresas marroquíes para exportar a nuevos mercados, aunque los mercados prioritarios de aquella época no fueran necesariamente subsaharianos.

En la segunda mitad de los años noventa, y gracias al impulso de una clara voluntad política, se intensificaron las relaciones entre Marruecos y sus vecinos del Sur. En 1996 se firmaron 20 acuerdos, mientras que entre 1972

y 1985 sólo se firmaron 88. Estos instrumentos vienen a enriquecer un marco jurídico que ya cuenta con más de 478 convenios que rigen las relaciones entre Marruecos y unos 40 países de África subsahariana.

Por tanto, este periodo es la antesala de una ofensiva tanto económico-diplomática del país dirigida a sus vecinos del Sur como del aumento de la presencia en esos mercados de su sector bancario, transportes (Royal Air Maroc), seguros, construcción y obras públicas, telecomunicaciones (Maroc Télécom), precedidos por las Oficinas del Agua (ONEP), Electricidad (ONE) y Formación Profesional (OFPPPT) en particular, que desarrollan una política a escala internacional debido a su participación en la política económica africana de Marruecos.

Más allá de los bienes y servicios, Marruecos aspira a revender a sus vecinos del Sur sus conocimientos en materia de electrificación, de acceso al agua potable, de construcción de presas y de nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC).

Esta estrategia ha hecho que aumente la participación en el continente del aparato diplomático marroquí, que se ha visto reforzado y cuenta actualmente con 25 representaciones diplomáticas en África.

En efecto, tras su retirada de la Organización de la Unión Africana (OUA) en 1984 debido a la cuestión

del Sáhara, Marruecos llevó a cabo un ajuste en sus orientaciones en materia de política africana. Después de boicotear en un primer momento a los países que habían reconocido a la República Árabe Saharaui Democrática (RASD), inició una política de acercamiento con ellos (Benín, Cabo Verde, Ghana, Nigeria, Kenia, Liberia...). Por tanto, la política de cooperación es menos “ideológica” y más pragmática al dar prioridad a los intereses económicos.

Ante la inercia de la Unión del Magreb Árabe debido al contencioso político que le enfrenta a Argelia sobre el tema del Sáhara y al no ser miembro de la Unión Africana aunque fuera uno de los miembros fundadores de la OUA, Marruecos ha desarrollado una estrategia para romper el aislamiento cuya punta de lanza fue en un primer momento el incremento del apartado económico y sectorial en su cooperación bilateral interafricana y, a continuación, la puesta en marcha de una diplomacia económica real.

Esta última tiene por objetivo no sólo consolidar la posición económica de Marruecos en los mercados subsaharianos, sino también informar al sector privado de las oportunidades bilaterales y regionales que se ofrecen para animarlo a penetrar en su tejido económico a fin de aumentar su visibilidad, lo cual, a fin de cuentas, beneficia los intereses del país en África.

Esta proyección de los intereses económicos se enmarca en un contexto económico nacional marroquí en fase de apertura y una coyuntura africana impulsada por un índice de crecimiento positivo desde principios de los años noventa.

Al igual que otros países en vías de desarrollo, Marruecos ha iniciado desde los años ochenta un proceso de liberalización de su comercio exterior mediante la adopción de una serie de medidas para fomentar las exportaciones y liberalizar las importaciones, por medio de la eliminación de las listas de productos prohibidos o sometidos a restricciones cuantitativas y la reducción de los aranceles.

### Empresas marroquíes en África subsahariana en 2000-2010

Nombre de la empresa	Ámbito de actividad	País de inversión/filiales
Sothema Scet Com Ynna Holding (Grupo Chaâbi)	Farmacia Saneamiento hidráulico Construcción, obras públicas y turismo	Senegal (West Afric Pharma) Mauritania Senegal, Gabón, Mauritania, Mali, Guinea Ecuatorial, Costa de Marfil
CCGT (Grupo Tazi) Jet Sakane	Construcción y obras públicas Construcción y obras públicas /sector inmobiliario	Guinea (Smirri BTP), Senegal Gabón, Guinea Ecuatorial
Attijariwafabank	Banca	- Senegal (CBAO, Crédit du Sénégal) - Mali (Banque Internationale pour le Mali) - Gabón (Union Gabonaise de Banque) - RDC (Crédit du Congo) - Costa de Marfil (Société Ivoirienne de Banque) - Camerún (Société Camerounaise de Banque)
Groupe des Banques Populaires	Banca	- Rep. Centroafricana (Banque Populaire maroco-centrafricaine) Guinea (Banque Populaire marocoguinéenne)
MediCapital Bank	Banca	Presencia en una decena de países del continente
Maroc Télécom	Telecomunicaciones	- Mauritania (Mauritel) - Burkina Faso (ONATEL) - Gabón (Gabon Telecom)
Royal Air Maroc	Transportes	Senegal (Air Sénégal International)
Managem (Grupo ONA) Otporg (Grupo ONA)	Minas Distribución	RDC, Guinea, Burkina Faso, Mali A través de su filial Tractafic, el grupo está de maquinaria presente en el conjunto de los países y de vehículos francófonos, pero también en Sierra Leona, Guinea Ecuatorial, Ghana, Liberia, Gambia y Guinea-Bissau
CEMA -Bois de l'Atlas (Grupo Lamrani) ONE	Madera Energía	Gabón - Senegal (Senelec) - Mauritania, Gambia, Níger, Sierra Leona
ONEP	Agua	Camerún

Por otra parte, la política comercial exterior de Marruecos siempre se ha centrado en la cooperación económica y comercial bilateral. Durante la última década, el país optó por el reforzamiento de sus vínculos con África subsahariana mediante la negociación y la firma de varios acuerdos comerciales de tipo clásico o de carácter preferencial con 17 países africanos. Dicha iniciativa tenía por objeto consolidar las cuotas de mercado adquiridas y diversificar el abanico de los mercados exteriores.

Esta voluntad política se manifestó en el nivel más alto del Estado, con la entronización del rey Mohamed VI. Los

múltiples periplos por el África negra del monarca (21 visitas oficiales y 13 países visitados entre 2001 y 2009) han permitido intensificar la proyección económica de los intereses marroquíes en los vecinos del sur. Más allá del alcance del mensaje político, estas visitas sirvieron para establecer la orientación general de la cooperación bilateral con los países africanos, basada en el principio de “solidaridad activa” en materia de desarrollo sostenible, humano y socioeconómico. Se han firmado varios convenios para evitar la doble imposición y proteger las inversiones, y durante esas visitas se han inaugurado diversos proyectos, sobre

### Convenios comerciales y arancelarios entre Marruecos y sus socios africanos

País	Fecha de firma	Entrada en vigor	Naturaleza	Observaciones
Senegal	13-02-1963	13-02-1963	Comercial	Protocolo adicional en 1981
Gabón	17-10-1972	13-10-1974	Comercial	
Níger	07-11-1982	11-03-1993	Comercial	
Costa de Marfil	22-09-1973	16-12-1980	Comercial y tarifario	
Nigeria	04-04-1977	05-07-1978	Comercial	
Camerún	16-04-1987	28-05-1993	Comercial	
Mali	17-09-1987	29-04-2003	Comercial	
Angola	06-10-1988	23-10-1989	Comercial	
Benin	07-03-1991		Comercial	En curso (Ratificación pendiente)
Burkina Faso	26-06-1996		Comercial	En curso (Ratificación pendiente)
RD del Congo	18-09-1996		Comercial	En curso (Ratificación pendiente)
Chad	04-12-1997	15-02-2000	Comercial y aduanero	
Guinea	12-04-1997	09-07-2003	Comercial y tarifario	
Senegal	01-03-2002	19-05-2006	Evitar doble imposición	

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, nota de la Dirección de Estudios y previsiones financieras, mayo de 2010.

todo en el ámbito sanitario. Estas acciones han marcado la intervención de Marruecos, bien por sus conocimientos o bien por la aportación de fondos.

## Relaciones comerciales

Si embargo, estos esfuerzos no se han reflejado en el plano comercial. El importe total de los intercambios alcanzó entre 1990 y 1998 una media anual de 300,6 millones de dólares, es decir, sólo el 2,1% del valor total de los intercambios exteriores de Marruecos.

Aunque estos flujos hayan aumentado entre 1998 y 2008 (529 millones de dólares de media anual), hasta alcanzar finalmente los 1.000 millones de dólares en 2008, su cuota en el comercio exterior marroquí sigue siendo marginal.

El análisis por productos de las exportaciones marroquíes a esta región pone de manifiesto la importante cuota del sector agroalimentario (46%), productos químicos (12%), sector textil y mecánica (28%).

Por el contrario, las importaciones marroquíes del África subsahariana se caracterizan por el predominio de los productos energéticos (49%), agrícolas y alimentarios (40%).

La progresión constante de los intercambios entre Marruecos y sus so-

cios africanos da a entender que existe potencial para desarrollar el comercio. La actual escasez de intercambios comerciales podría explicarse por el poco uso por parte de los exportadores marroquíes del régimen de comercio preferencial establecido con esos países (acuerdos comerciales y arancelarios), pero también por la falta de una estrategia de adaptación a la demanda de importación de esta región.

Dado el bajo poder adquisitivo de los consumidores africanos, las empresas marroquíes que operan en este mercado deberían dar prioridad a una estrategia de penetración basada en las consideraciones de costes (liderazgo en costes), que es posible en varios sectores en los que Marruecos dispone de ventajas comparativas.

El sector privado marroquí, consciente del desconocimiento de la realidad africana, ha creado una estructura dedicada a los mercados africanos subsaharianos, la Comisión África, en el seno de la patronal, la Confederación General Económica Marroquí (CGEM). Sin embargo, el esfuerzo actual tendría que adaptarse mejor a los agentes económicos marroquíes en lo que se refiere a información estimulante, con el fin de contribuir a la formación de una verdadera experiencia empresarial marroquí en África.

Además de ese aspecto, existen otros factores que dificultan la dinamización

de los intercambios comerciales entre Marruecos y los países del África subsahariana. Se trata concretamente de aspectos arancelarios y extra arancelarios en los países importadores y de problemas estructurales relacionados con las infraestructuras de transporte. En efecto, según el Fondo Monetario Internacional, los regímenes comerciales en muchos países de África son más restrictivos que en otras regiones. Las medidas no arancelarias como los certificados de importación y la multitud de regímenes fiscales entre los países, contribuyen a aumentar los costes de transacción correspondientes a los intercambios exteriores.

El retraso de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial y de Inversión Marruecos- Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA), rubricado en Rabat en 2002 tras cuatro años de discusiones, pone de manifiesto los temores de los países subsaharianos a este respecto. Algunos de los miembros de la Unión consideran que sus economías no están preparadas para competir con las empresas marroquíes. Por su parte, Marruecos proponía la entrada sin aranceles de los productos industriales procedentes de la UEMOA y una reducción de los de los productos agrícolas. A cambio, pedía a los países de la UEMOA que aplicaran a los productos industriales marroquíes una reducción progresiva de los aranceles y de los impuestos con un efecto equivalente. La

eliminación total de los aranceles no sería efectiva hasta dentro de un número de años que habría que fijar.

Finalmente, la ausencia casi total de líneas directas de transporte marítimo y terrestre genera unos costes excesivos y limita la competitividad de las empresas marroquíes en lo que respecta a los precios de los productos intercambiados.

## Inversiones

**S**in embargo, la densidad de los esfuerzos realizados en los planos oficial y político ha permitido que África se convierta en un importante receptor de inversiones marroquíes. Hoy, Marruecos es el segundo inversor africano en el continente, por detrás de Sudáfrica, y el primero en África Occidental.

En 2008, el capital marroquí en África ascendía a 2.195,4 millones de dirhams, es decir, el 52% del total de las inversiones marroquíes en el extranjero. Está presente en el sector bancario y entidades financieras, telecomunicaciones, transportes, vivienda y en los sectores cementero y minero, a través de las participaciones en el capital de las empresas locales y/o la implantación de filiales.

En lo que respecta a las entidades financieras y bancarias, Attijariwafabank y BMCE son los primeros en conquistar el mercado africano. El primero está presente en Senegal, por medio de la compra del 66,67% del capital del banco tunecino-senegalés BST, y en Mali, a través de la adquisición del 51% de las acciones de la Banque Internationale du Mali.

Por su parte, el segundo banco privado de Marruecos, BMCE, está presente en una decena de países africanos y cuenta también con filiales en el continente: la Banque de Développement du Mali, de la que el BMCE Bank posee el 27,38%, banco líder en Mali y el cuarto banco en la zona de la UEMOA; y la Banque Congolaise, de la que BMCE Bank controla el 25%.

Las telecomunicaciones representan el 25% del importe global de las

IED de Marruecos. Maroc Télécom es el accionista mayoritario del operador mauritano Mauritel, del burkinabés Onatel, del gabonés Gabon Télécom, y desde julio de 2009, de la empresa maliense Sotelma, tras la mayor operación de privatización realizada en el país, con un valor de 180.000 millones de francos CFA (unos 274 millones de euros).

Por otra parte, Maroc Télécom ha iniciado recientemente la instalación de una línea de fibra óptica entre El Aaiún y Dajla y Nuadibú, en Mauritania. Esta línea se suma a la que instaló entre esas ciudades y Nuakchot, con vistas a establecer una conexión que una Marruecos con una amplia zona que va desde Mauritania hasta Mali y Burkina Faso.

Con una cuota del 13,8% de las IED marroquíes, el sector de los *holdings* ocupa el tercer lugar. Es el caso del Ynna Holding, un grupo con actividades en Costa de Marfil, Guinea Ecuatorial y Túnez. Además, que tiene previsto invertir en Mali y Gabón.

En el sector minero y de la energía, Omnium Nord Africain (ONA), es propietario, a través de su filial MANAGEM, de varios yacimientos de minerales en Guinea, Mali, Burkina Faso y Níger.

La ONE, por su parte, se ha posicionado como el principal actor en el mercado de la electricidad en África, gracias a los conocimientos acumulados a través de su experiencia en planificación, explotación, mantenimiento y electrificación rural. Está presente actualmente en 15 países del África negra.

En materia de transportes, la punta de lanza de la estrategia económica marroquí en el continente, RAM, ha reforzado su presencia comercial en África. Desde 2007, el número de sus frecuencias semanales ha aumentado de 60 a 70. Actualmente tiene abiertas 30 rutas aéreas, así como 15 oficinas de representación en el continente. Sin embargo, la empresa ha sufrido un revés, ya que la experiencia de su adquisición del 51% en la empresa Air Sénégal International finalizó en mayo de 2009.

En cuanto al sector de las infraestructuras, el grupo CCGT ha realizado

en Guinea un proyecto de acondicionamiento de un perímetro agrícola y grandes obras públicas en Senegal.

En el ámbito de la gestión hidráulica, la ONEP ganó en 2007 la licitación internacional para la gestión mediante arrendamiento de la Sociedad Nacional de las Aguas de Camerún.

La dinámica de las relaciones económicas y financieras entre los países del África subsahariana y Marruecos pone de manifiesto la voluntad política de este último de reequilibrar sus relaciones con sus vecinos del sur y de consolidar la visibilidad de una presencia política y económica efectiva en esos países gracias a la colaboración de los operadores privados.

Este interés creciente también se justifica por la necesidad de ofrecer a los inversores marroquíes unos mercados alternativos que sirvan no sólo de retaguardia para enfrentarse a la intensa competencia en los mercados tradicionales, sino que permitan la participación efectiva del capital marroquí en las grandes obras iniciadas en África.

Sin embargo, y a pesar de la red de acuerdos comerciales firmados entre Marruecos y numerosos países del África subsahariana, la eficacia y la eficiencia de este marco jurídico siguen dependiendo de la eliminación de las trabas derivadas de las insuficiencias estructurales propias de los países en vías de desarrollo y de la falta de información de los operadores marroquíes en lo que respecta al marco preferencial del comercio con los países asociados.

Además, los empresarios marroquíes, que en algunos sectores gozan de conocimientos comprobados, saldrían beneficiados si penetraran en los mercados subsaharianos a través de determinados sectores como el textil, el agroalimentario, o el de las TIC, adaptándose a la demanda de importación de esta región. Esa estrategia permitiría finalmente elaborar una verdadera evaluación empresarial marroquí en África subsahariana, que tomaría el relevo de los grandes grupos que operan con éxito en los mercados africanos. ■