

## **LA POLÍTICA COMERCIAL DE MARRUECOS: DE LA LIBERALIZACIÓN A LA MODERNIZACIÓN<sup>1</sup>**

Gonzalo Escribano  
Profesor Titular de Economía Aplicada  
Universidad Nacional de Educación a Distancia-UNED  
gescribano@cee.uned.es

Alejandro Lorca  
Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico  
Universidad Autónoma de Madrid, UAM, España,  
alejandro.lorca@uam.es

### Sinopsis:

Las reformas de la política comercial marroquí siguen la doble lógica de la liberalización y la modernización. Mientras que la liberalización comercial avanzó a buen ritmo en los años 80, luego se estancó hasta la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación con la UE. En cambio, en los últimos años se ha dedicado más atención a la modernización de la política comercial, impulsada precisamente por las perspectivas de librecambio con la UE. Sin embargo, sigue habiendo margen para una mayor liberalización y el esfuerzo modernizador presenta lagunas importantes, especialmente la mejora de las instituciones y la reforma de la administración. Ambos procesos, liberalización y modernización, resultan determinantes a la hora de evaluar las perspectivas comerciales de Marruecos de cara a la consecución de un Área de Libre Comercio con la UE para el año 2012.

Palabras clave: política comercial, relaciones económicas internacionales, acuerdos de cooperación, zona de libre comercio, UE, Marruecos.

Clasificación JEL: F02, F13, F15, O55.

---

<sup>1</sup> Este artículo se ha beneficiado de los resultados de un proyecto para el análisis de la política económica marroquí de la red FEMISE ([www.femise.org](http://www.femise.org)) financiado por la UE. Los autores quisieran agradecer los comentarios del resto de equipos participantes en el proyecto, y especialmente los de Jean-Louis Reiffers, Frédéric Blanc y Natalie Grand, del Instituto del Mediterráneo de Marsella.

## **Introducción**

La literatura clásica y neoclásica tienden a plantear el debate sobre política comercial y desarrollo como la confrontación entre “la luz eterna del liberalismo y las tinieblas del proteccionismo” (Schumpeter, 1954, p. 422). El propósito de este artículo es ir más allá del debate entre proteccionismo y libre comercio para mostrar la doble dimensión de las reformas emprendidas en la política comercial de Marruecos. A nuestro modo de ver, dichas reformas se enmarcan en la doble lógica de la liberalización y la modernización. Adelantaremos ya que las reformas referentes a la liberalización del régimen comercial marroquí avanzaron a buen ritmo en los años 80 para después estancarse hasta la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación con la UE. En cambio, en los últimos años se observa una mayor atención por parte de las autoridades marroquíes a la modernización de las estructuras comerciales, especialmente de las instituciones que gestionan la política comercial.

En buena medida, ambas lógicas tienen un componente geopolítico y geoeconómico importante, pues desde mediados de los años noventa se ven reforzadas por el proceso de Barcelona y el Acuerdo de Asociación con la UE (Escribano y Lorca, 1998a). Los acontecimientos recientes, especialmente el auge del terrorismo en Marruecos y su desbordamiento hacia la UE (atentados de Casablanca y de Madrid), refuerzan esta dimensión geopolítica. El acuerdo de libre comercio firmado con los EEUU, consecuencia de la consideración por parte de los EEUU de Marruecos como socio preferente tampoco es ajeno a la compleja situación internacional vigente tras los atentados del 11 de Septiembre. Dado que las relaciones entre economía y política internacional suelen ser estrechas, nuestro análisis de la política comercial marroquí incorpora algunos determinantes de la economía política internacional en que se inscribe.

El artículo se organiza como sigue. En primer lugar, y muy brevemente, se exponen los datos básicos que permiten ofrecer una perspectiva panorámica del comercio exterior marroquí. La segunda sección se dedica a las dimensiones multilateral y sub-regional de la política comercial marroquí. Un tercer epígrafe analiza en detalle el proceso de liberalización comercial seguido por Marruecos en años recientes. El cuarto apartado se concentra en las implicaciones de política comercial del Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la UE. El quinto apartado se dedica a una dimensión de la reforma comercial normalmente descuidada por la literatura: la modernización de las estructuras comerciales, tanto de las instituciones como de las infraestructuras físicas. Para concluir, se presentan nuestras consideraciones finales y sus implicaciones de política comercial.

## **La evolución del comercio exterior marroquí**

Las tendencias a largo plazo del comercio marroquí muestran un dinamismo importante de las exportaciones y las importaciones. En la tabla 1 puede verse como en el período 1977-2002 las exportaciones aumentaron a una tasa anual media del 11,3%, por encima del crecimiento de las importaciones (9,1%) y del PIB (8,8%). Este crecimiento del comercio exterior marroquí fue en los años 80 casi el doble del registrado en la década de 1990, en la que su comportamiento fue bastante decepcionante. En el corto y medio plazo se observa un comportamiento más volátil,

muy dependiente de los azares climáticos y su impacto en la agricultura, así como de otros choques exógenos, como la evolución de los precios del petróleo y de los fosfatos, o la coyuntura económica de los principales socios comerciales de Marruecos.

*[Tabla 1: Crecimiento anual medio del PIB, las Importaciones, y las Exportaciones, en Dirhams corrientes]*

La apertura comercial (ratio de exportaciones e importaciones sobre el PIB) ha aumentado, pasando del 41% al 52% entre 1977 y 2002, lo que indica una mayor inserción de Marruecos en la economía mundial. Aunque la progresión de las exportaciones ha sido ligeramente superior a la de las importaciones, Marruecos registra un déficit comercial estructural fruto de las debilidades de su tejido productivo. El desequilibrio externo se exacerbó en los años setenta, debido a las políticas expansivas aplicadas al amparo de las expectativas despertadas por el auge de los fosfatos, la necesidad de mejorar la legitimidad económica del régimen y los gastos asociados al conflicto del Sáhara Occidental (Morrisson, 1994, p. 87; El Malki y Doumon, 1988; Leveau, 1987).

Las políticas de ajuste adoptadas al principio de la crisis de los años 80 consistieron básicamente en reducir el nivel de absorción de la economía marroquí con políticas macroeconómicas restrictivas, logrando así contener las importaciones al tiempo que se reducía la protección arancelaria y no arancelaria. Las dos vertientes clásicas de todo programa de estabilización y ajuste (ajuste fiscal y externo, y liberalización) dieron sus frutos para mediados de los años ochenta (Nsouli *et al.*, 1995, p. 8). Pero a finales de esa misma década hubo que aumentar los aranceles para minimizar los efectos de la política de devaluación compensada aplicada (devaluación más reducción de aranceles) sobre las importaciones y los ingresos aduaneros. De hecho, a principios de los años noventa Dornbursch (1992) utilizó precisamente el caso de Marruecos para ilustrar los límites fiscales de la liberalización comercial en los países en desarrollo.

La estructura comercial marroquí se corresponde con su condición de país en desarrollo y refleja bien sus ventajas comparativas<sup>2</sup>. Del lado de las importaciones, Marruecos importa bienes de capital, bienes de consumo de valor añadido alto y medio, productos intermedios, alimentos y productos energéticos. Entre las principales importaciones del país encontramos bienes intermedios empleados en la producción manufacturera, muchos de ellos importados en régimen de importación temporal y después re-exportados, como hilos y tejidos, componentes electrónicos, productos agrícolas no comestibles y cuero. Estos bienes se destinan en gran parte a las industrias ligeras intensivas en trabajo, de bajo valor añadido y orientadas a la exportación. Otros bienes, en cambio, abastecen a las industrias sustitutivas de importaciones, como la agroalimentaria, y a los sectores dedicados a la producción de bienes no comerciables, como la construcción. Las importaciones de cereales, azúcar, grasas, carnes, alimentos para animales y otros productos agrícolas reflejan la situación de insuficiencia alimentaria de Marruecos, y fluctúan con las recurrentes sequías que padece el país. Por su parte, las elevadas importaciones de productos de alto valor añadido, como el material de telecomunicaciones e informática, la maquinaria especializada, los motores,

---

<sup>2</sup> Para un análisis más detallado, véase Lorca y Escribano (1998b), cap. 4.

la aeronáutica, el material de transporte o la electrónica de consumo, reflejan el retraso tecnológico relativo marroquí.

Del lado de las exportaciones, las principales partidas pertenecen a las industrias ligeras orientadas hacia la exportación, como los vestidos, el género de punto, el cuero y los componentes eléctricos y electrónicos, que se benefician de esquemas de importación temporal muy favorables. Aunque las exportaciones de manufacturas significan más de la mitad de las exportaciones marroquíes, su estructura continúa reproduciendo parcialmente la orientación hacia las exportaciones primarias desarrollada por las antiguas metrópolis. Las exportaciones de fosfatos y sus derivados, así como las de otros productos mineros, continúan siendo importantes. Pero la estrategia cuasi mono-exportadora basada en los fosfatos, impuesta primero por el protectorado y prolongada luego por el auge de los precios de las materias primas, fue reemplazada por la exportación de manufacturas ligeras a raíz del ajuste estructural de los años ochenta. Finalmente, debe subrayarse la importancia de los productos agropecuarios, particularmente de los productos hortofrutícolas y productos del mar, frescos o en conserva, cuyo conjunto representa más del 20% de las exportaciones marroquíes.

Esta estructura comercial refleja en buena medida el grado de desarrollo del país. Las ventajas comparativas se explican por los recursos naturales y la abundancia de mano de obra poco cualificada, mientras que las desventajas se manifiestan en sectores intensivos en capital, tanto físico como humano. Pero otros factores geo-económicos, como la cercanía geográfica, la dependencia de la senda de un pasado colonial cercano, o el disfrute de condiciones preferenciales de acceso al mercado comunitario también inciden en la naturaleza del comercio marroquí, especialmente en lo referido a la UE.

Un indicador adicional al de las ventajas comparativas es el comercio intra-industrial, es decir, la proporción del comercio que tiene lugar en el seno de una misma industria. El comercio intra-industrial puede interpretarse como una aproximación al grado de integración productiva entre dos espacios económicos. En base a estudios previos, se observa que el comercio intra-industrial de Marruecos con la UE casi se duplicó entre 1989 y 1997, y que ya alcanzaba el 30% del total en 1997. La mayor parte de este comercio intra-industrial es vertical de baja calidad, es decir, para el comercio que tiene lugar dentro de una misma industria la UE exporta a Marruecos productos de un precio más bajo que aquellos que importa de este país. La explicación es simple: los regímenes de importación temporal permiten a las industrias ligeras marroquíes importar algunos *inputs* europeos y re-exportar los productos terminados, de mayor valor añadido. Esta evolución muestra claramente el creciente proceso de integración productiva de las economías marroquí y europea. Pero debe reconocerse que dicha integración es limitada: en términos sectoriales se limita a los sectores del textil y la electrónica, y en términos relativos es inferior a la que mantiene la UE con otros países en desarrollo<sup>3</sup>.

### **El contexto multilateral y sub-regional de la política comercial marroquí**

La evolución reciente de la política comercial marroquí sólo puede entenderse a la luz del contexto internacional en que se ha producido su reforma. La integración en el

---

<sup>3</sup> Ver Escribano y Trigo (1999), donde se calcula el índice Grúbel-Lloyd para el comercio de la UE con los países en desarrollo.

marco multilateral, los acuerdos con la UE y, en menor medida, los vacilantes pasos hacia la integración sub-regional, incorporan la lógica de la liberalización y la apertura. Esta ruptura con un pasado proteccionista, basado en la sustitución de las importaciones y la intervención del Estado, conlleva procesos que se refuerzan mutuamente, aunque en ocasiones resulten inconsistentes desde una perspectiva pragmática. Así, la liberalización en el marco multilateral supone la erosión de las preferencias de las que Marruecos disfruta en su acceso al mercado de la UE; y el diseño de los Acuerdos de Asociación con la UE y su dimensión económica dificultan la integración sub-regional, por ejemplo en el Norte de África. En esta sección se analizan el contexto multilateral y sub-regional de la política comercial marroquí, dejando para un epígrafe posterior el análisis del Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la UE.

Las relaciones con la OMC se iniciaron con la adhesión de Marruecos al GATT en 1987. Su pertenencia a la OMC procuró una mayor credibilidad al proceso de liberalización comercial ya emprendido en el país (Oualalou, 1994, p. 21), y los observadores han ponderado la activa participación de Marruecos en las negociaciones multilaterales (OMC, 2003). En 1992 fue promulgada una nueva ley de comercio exterior compatible con las obligaciones del GATT. Marruecos es, por tanto, un miembro fundador de la OMC y, en un acto fuertemente simbólico, la Ronda Uruguay del GATT que supuso el nacimiento de la OMC fue clausurada en Marrakech en abril de 1994. Para adecuar su legislación a los acuerdos de la OMC, sobre todo en lo que concierne a la agricultura y a las cláusulas de salvaguardia, Marruecos modificó su legislación en 1997 para proteger la agricultura con aranceles equivalentes a la protección no arancelaria antes imperante y mediante medidas de salvaguardia bien definidas. Estas reformas comerciales fueron completadas en 1993 por la convertibilidad del Dirham para las operaciones corrientes, y en 1996 por la creación de un mercado de divisas.

En el marco de la OMC, Marruecos ha completado la consolidación de todas sus líneas arancelarias, de su impuesto genérico a la importación (prélevement-PFI) y la arancelización de las restricciones cuantitativas que afectan a los productos agrícolas. Pero pese a la creciente participación de la política comercial marroquí en el proceso de liberalización multilateral, el grado de cumplimiento de sus compromisos en la OMC resulta modesto en determinadas parcelas de su política comercial. En el año 2003, más del 30% de las líneas arancelarias estaban sometidas a aranceles más elevados que los consolidados en la OMC. Además, la introducción de aranceles variables sobre unas 40 líneas arancelarias parecen no respetar los compromisos marroquíes sobre la limitación de los aranceles ni sobre los procedimientos de evaluación aduaneros. Adicionalmente, los contingentes arancelarios comprometidos por Marruecos no son aplicados, estando todas las importaciones de los bienes afectados por los mismos sometidas a los tipos arancelarios “fuera de contingente”. Marruecos también ha establecido limitaciones en las condiciones de acceso a los mercados en determinados servicios, como los servicios profesionales, otros servicios a las empresas, telecomunicaciones, y servicios financieros y turísticos (OMC, 2003).

Respecto a la posición del gobierno marroquí frente al proceso iniciado con la Conferencia Ministerial de Doha, Marruecos ha confirmado su apego al sistema multilateral y a la liberalización comercial, pero ha advertido de la necesidad de que este proceso sea compartido de un modo más ecuánime, subrayando la importancia de conceder un trato diferenciado para los países en desarrollo. Marruecos también ha

solicitado una mayor liberalización del comercio agrícola por parte de los países desarrollados. En concreto, ha demandado la reducción del escalamiento arancelario agrícola y del apoyo doméstico a la agricultura, así como la eliminación de las subvenciones a la exportación. En el campo de los servicios, Marruecos ha pedido una mayor liberalización de los movimientos de los trabajadores, la extensión de la protección de las denominaciones de origen a otros productos que no sean el vino y las bebidas alcohólicas y, en el campo de los fármacos, la supeditación de las consideraciones sobre propiedad intelectual a los imperativos de la salud pública.

Pese a los problemas apuntados, la lógica de la liberalización multilateral parece bien asentada en Marruecos. En cambio, uno de los problemas más comúnmente señalados para el conjunto de la ribera Sur del Mediterráneo es la ausencia de procesos de integración sub-regional operativos (Escribano y Jordán, 1999; Escribano, 2000). Más allá de las declaraciones retóricas y las visiones voluntaristas, iniciativas como la Unión del Magreb Árabe (UMA) o la Gran Zona de Librecomercio Árabe (GAFTA), parecen fracasar incluso antes de haber nacido. Estos procesos son víctimas de un ‘pecado original’ común: la falta de voluntad política y la escasa dimensión económica de los países implicados (Tovías, 1999). Para ilustrar este último punto, y a título comparativo, para Marruecos África del Norte representa un mercado más pequeño que el de los Países Bajos, mientras que el Oriente Medio no OPEP tiene un peso comercial más reducido que el de Finlandia. Por su parte, los flujos con el Consejo de Cooperación del Golfo, importantes por las importaciones de productos petrolíferos, no alcanzaron en la década del 1990 el nivel de comercio entablado con España, aunque debe subrayarse la influencia de los precios del petróleo en la magnitud de estos porcentajes. En el origen de esta falta de integración comercial sub-regional se encuentran sobre todo factores de orden político, como la rivalidad entre Marruecos y Argelia, dos países que aplican políticas de poder (*power politics*) para disputarse la hegemonía regional (Vasconcelos, 1999), aunque también deben reconocerse las divergencias en materia de política económica y estrategias de desarrollo seguidas por los diferentes países.

El fracaso de la integración sub-regional plantea problemas importantes, tanto a nivel económico como político. Desde un punto de vista económico, la ausencia de integración horizontal Sur-Sur dificulta la aparición de un mercado sub-regional y la explotación de las ventajas comparativas y las complementariedades productivas (Oualalou, 1996, pp. 236 y ss.). Cuando a la ausencia de integración sub-regional se superponen las áreas de librecomercio bilateral con la UE, el resultado es una estructura geo-comercial denominada “sistema de centro y radios” (*hub&spoke system*). Este sistema hace que la UE atraiga la inversión de las empresas que desean abastecer los mercados de los Países Socios Mediterráneos (PSM), puesto que desde la UE existe un libre acceso a los mercados de los países socios, mientras que éstos no tienen la posibilidad de abastecer los mercados de los otros PSM. Desde un punto de vista político, la ausencia de los flujos económicos sub-regionales disminuye el coste de oportunidad de los conflictos, e impide que se desencadene la dinámica asignada por los clásicos a la secuencia que lleva del comercio a la paz (Doyle, 1986; Kant, 1795).

Más recientemente, Marruecos ha emprendido otras iniciativas de integración regional, como el denominado proceso de Agadir, una zona de librecomercio con Túnez, Egipto y Jordania. Esta iniciativa parece más prometedora desde un punto de vista técnico, considerando que en vez de establecer listas positivas de los bienes a

liberalizar, como las otras iniciativas que acabamos de comentar, se basa en el método comunitario de las listas negativas: no son los productos a liberalizar los que son definidos en el acuerdo, sino los productos que no lo serán. Este enfoque resulta, evidentemente, más liberalizador (todo liberalizado salvo los productos sometidos a calendarios) que su alternativa (nada liberalizado salvo los productos acordados). De manera general, los acuerdos de Agadir distinguen cuatro listas de productos: una lista de productos a liberalizar totalmente en vigor con la entrada del acuerdo; otra lista de productos a liberalizar gradualmente en un periodo de 5-6 años; una lista negativa de manufacturas cuya liberalización no se contempla; y finalmente los productos agrícolas, no sometidos al acuerdo.

La iniciativa se apoya en el Área de librecambio Euro-mediterránea (ALEM), adoptando como propio el acervo comunitario en materia de comercio exterior. Esto significa un paso hacia la 'integración profunda' que trasciende las cuestiones meramente arancelarias para introducirse en el ámbito de la armonización de las normas y los estándares. Después de varios encuentros técnicos, los ministros de comercio de Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania se reunieron en Amman, Jordania, en enero de 2003 para preparar un acuerdo que fue posteriormente presentado a los ministros de Asuntos Exteriores en Casablanca. Los parlamentos nacionales deberían confirmarlo en los meses venideros, y está previsto que entra en vigor en el año 2006, pero los observadores son escépticos al respecto a causa de las razones políticas ya aducidas en estas páginas. En el futuro, el proceso de Agadir podría extenderse a los otros países árabes firmantes de la Gran Zona Árabe de Librecambio (GAFTA) promovida por la Liga Árabe y de la que también forma parte Marruecos.

En lo que concierne a la parálisis de la Unión del Magreb Árabe (UMA), hace falta destacar que pese a los rumores sobre un posible 'rapprochement' entre Marruecos y Argelia, y de los viajes 'ocultos' filtrados por la prensa, todavía no se ha producido ninguna reunión oficial entre representantes de alto rango de los dos países. Al parecer, los rumores fueron alimentados por una frustrada tentativa de grupos argelinos interesados en llegar a un compromiso sobre el Sahara Occidental con Marruecos por motivos de estabilidad regional y de desarrollo del comercio bilateral. En todo caso, el éxito de la UMA dependerá en gran parte de la voluntad política de los gobiernos implicados, que a su vez se encuentra íntimamente ligada al contencioso sobre el Sáhara. Las diferencias en este conflicto parecen lejos de limarse, y los acontecimientos futuros parecen muy abiertos después de la renuncia de George Baker y del anuncio por parte de la diplomacia española de un enfoque más activo al respecto, que ha sido definido de 'facilitador' por la diplomacia española.

Paralelamente, Marruecos ha iniciado una especie de carrera por firmar acuerdos preferenciales, que recuerdan el conocido *dictum* "hay países que comercian y países que negocian acuerdos preferenciales". Respecto al recientemente concluido acuerdo de librecambio con los Estados Unidos, también plantea problemas políticos y económicos. Los problemas políticos son esta vez de orden interno, hasta el punto de que obligó a los negociadores marroquíes a llevar las negociaciones casi en secreto para no levantar la oposición de la opinión pública en plena guerra de Irak. Entre otros aspectos, el acuerdo contempla la aceleración de las reformas en materia de propiedad intelectual, la mejora del entorno de las inversiones, y la apertura de los mercados agrícolas, los tres puntos claves de las negociaciones. Este acuerdo ha despertado la desconfianza de algunos gobiernos europeos, que alegan supuestas incompatibilidades entre un área de libre

comercio con los Estados Unidos y el acuerdo de asociación con la UE, particularmente en las cuestiones relativas a la liberalización agrícola, la no consideración de la excepción cultural y los compromisos en materia de propiedad intelectual (Jaidi, 2003).

Desde 1996, Marruecos ha estado negociando el establecimiento de un área de libre comercio con Turquía que acaba de ser aprobada, y a la que también se aplicaría el principio de acumulación de normas de origen, como el concedido por la UE a los firmantes del proceso de Agadir y del Norte de África. Marruecos también ha firmado un Acuerdo de Librecomercio con la EFTA que entró en vigor en 1999. Este Acuerdo cubre los productos industriales, los productos del mar y los productos agrícolas elaborados. El acuerdo sigue las grandes líneas del acuerdo de asociación con la UE, con unos calendarios y unas obligaciones en materia de regulación técnica similares.

### **La liberalización de la política comercial marroquí<sup>4</sup>**

Tras la primera ola liberalizadora de los años ochenta ya mencionada tuvo lugar un cierto repunte arancelario a finales de esa misma década, motivado sobre todo por necesidades fiscales (Escribano, 1998). Pero los aranceles han sido reducidos nuevamente durante los últimos años, si bien de forma más moderada, y una nueva reforma está en curso en la actualidad. La nueva reforma se centra en dos aspectos: la disminución de los aranceles y la reducción del número de líneas arancelarias a seis, del 2,5%, el 10%, el 17,5%, el 25%, el 35% y el 50%. En la actualidad el arancel Nación Más Favorecida (NMF) más elevado para la mayor parte de los bienes es del 35%, pero la dispersión arancelaria es bastante amplia, con aranceles que van del 2,5% a más del 300%. Los bienes de equipo, las máquinas herramienta y sus partes se benefician de una tasa del 2,5% o del 10%, en el marco del Código de Inversiones, entre otras ventajas fiscales. El arancel medio no ponderado se encuentra en los alrededores del 25% (ver tabla 2), lo que hace la comparación favorable con los restantes PSM: sólo Jordania y Líbano tienen aranceles más bajos, mientras que Egipto, Túnez y Libia presentan aranceles 10 puntos porcentuales por encima de los vigentes en Marruecos. Sin embargo, la comparación con los países del Golfo, del Sudeste Asiático o de América Latina es mucho menos favorable, con unos aranceles de media 20 puntos porcentuales más bajos. La desviación típica de los aranceles se situaba en el 13,1 en 1997, por debajo de la mayor parte de los PSM para los cuales hay datos disponibles.

*[Tabla 2: Comparación de la protección en el Mediterráneo]*

*[Tabla 3: Protección arancelaria y no arancelaria por sectores en Marruecos]*

Los aranceles más bajos se aplican a la maquinaria, bs minerales, los productos químicos, los equipos de transporte y los aparatos de precisión, como puede apreciarse en la tabla 3. Se trata en todo caso de bienes que no son producidos en Marruecos y que son necesarios para el aparato productivo y la competitividad de las empresas marroquíes. Los productos que tienen un nivel de protección elevada son en su mayor parte manufacturas que compiten con la producción marroquí, como los productos de la industria agroalimentaria, los plásticos, los cueros, artículos de madera, papelería, textil, zapatos y género de punto, artículos en piedra, productos metálicos y otras

---

<sup>4</sup> Los datos sobre protección arancelaria y no arancelaria se basan en OMC (2003), EU market access database ([www.mkacceb.eu.int](http://www.mkacceb.eu.int)), la base de datos TRAINS de la UNCTAD, EIU y MINEFI-DREE (Fiches de Synthèse sur le Maroc, en [www.dree.org/maroc](http://www.dree.org/maroc))

manufacturas. Los aranceles más elevados se reservan para los cereales y la carne, y son el resultado de la arancelización de las restricciones cuantitativas en el sector agrícola en aplicación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay, lo que implica que los aranceles introducidos en sustitución del sistema de cuotas y licencias han aumentado para los productos lácteos, los cereales, los aceites vegetales y el azúcar.

Para los animales vivos se aplican aranceles en ocasiones cercanos al 300%, y algunos incluso aún más elevados para la carne. El gráfico 1 muestra la distribución de la protección arancelaria según el grado de elaboración, identificado éste por el capítulo del Sistema Armonizado. Puede observarse como existe una mayor protección para algunos productos agrícolas y sus derivados, comprendidos entre los capítulos 1 a 20. Una protección más débil es aplicada a los productos químicos y minerales (capítulos 25 a 40), mientras que los productos intermedios, que abarcan los capítulos 41 a 59, están bastante protegidos, con aranceles que en ocasiones superan el 40%. Los productos textiles terminados, que van del capítulo 60 al 67, registran aranceles aún más elevados para proteger la producción nacional, mientras que los productos metálicos, las herramientas, los bienes de capital y los bienes de consumo de mayor valor añadido no producidos en Marruecos (capítulos 82 y siguientes), se encuentran entre los menos protegidos, con la excepción de los productos de consumo producidos en Marruecos que sí registran aranceles muy elevados, incluso por encima del 35%.

[Gráfico 1]

En general, los productos más importados tienen tarifas más moderadas, con las importantes excepciones de los productos textiles, los productos vegetales y los productos de la industria agroalimentaria, que hacen competencia a la producción marroquí en sectores considerados sensibles. En el caso de los aceites vegetales y de los productos animales, los aranceles alcanzan un nivel prohibitivo, lo que impide de facto la importación de estos productos. De hecho, la respuesta de la demanda interior ante la disminución de los aranceles (sobre todo a raíz de la entrada en vigor del ALEM) ha sido un aumento de las importaciones, lo que ha compensado la pérdida de ingresos arancelarios por producto importado. Los sectores que combinan una protección y dispersión arancelaria elevadas son los animales vivos, los productos vegetales y, en menor medida, la papelería, los productos agroalimentarios, el cuero y los plásticos.

Hasta el 1 de julio de 2000, a los derechos de aduana se sumó un impuesto a la importación del 15% (*prélevement fiscal à l'importation-PFI*), pero fue fundido en el año 2000 con los derechos de aduana para aumentar la transparencia del régimen de importación. Todavía persiste una tasa parafiscal a la importación del 0,5% sobre las mercancías importadas, pero no se aplica a las importaciones realizadas bajo los regímenes económicos aduaneros, a las importaciones de bienes de capital o, en general, a los productos necesarios para la promoción de la inversión. Sobre todos los bienes importados se aplica un IVA de cuatro tipos: del 7%, el 10%, el 14% y el 20%, aunque hay productos exentos del pago del IVA, como los materiales y productos agrícolas, los bienes de capital, los productos importados bajo regímenes aduaneros, los bienes o servicios financiados por donaciones de la UE y los bienes y servicios necesarios para la producción de películas.

Las barreras no arancelarias comprenden diversas medidas. En primer lugar, el comercio sometido a licencias de importación ha disminuido sustancialmente, y su

incidencia se ha reducido en la actualidad a menos del 5% de las importaciones marroquíes. El principio general consiste en la libre importación de bienes, con excepciones para algunos artículos, como los explosivos o las partes de automóviles. En general, los productos más protegidos por los aranceles padecen también una mayor incidencia de las barreras no arancelarias. Éstas están más extendidas en los tejidos, el material de transporte, los zapatos, el género de punto, los animales vivos y los alimentos preparados. Pero la mayor parte de los controles no arancelarios se refieren a aspectos relacionados con el comercio de productos cubiertos por convenciones internacionales. El Ministerio de Agricultura marroquí también puede prohibir de modo temporal la importación de algunos productos derivados de animales por razones de protección de la salud de los consumidores, lo que ha sido criticado por su supuesto componente proteccionista. Los productos que pueden ser importados libremente tienen que estar cubiertos bien por un Compromiso de Importación (el caso más frecuente), bien por una Declaración Preliminar a la Importación (caso de las importaciones que amenazan la producción nacional). Esta última figura ha sido empleada frecuentemente para productos como los plátanos, las manzanas y la leche en polvo.

En segundo lugar, en Marruecos los estándares y los requerimientos técnicos se basan en los estándares ISO, el *Codex Alimentarius* de la OMS, los estándares FAO para los productos alimenticios, y la AFNOR, la asociación francesa de normalización. Respecto a los animales, los estándares técnicos están en la misma línea que los de la Oficina Internacional de Epizootica. Se demandan certificados sanitarios para los productos derivados de animales importados para su elaboración, así como para los pollos y los huevos. La importación de los medicamentos tiene que ser precedida por el registro en la Dirección de Farmacia, y ser aprobada por el Laboratorio Nacional de Control de los Medicamentos. Según las autoridades y los observadores, no existe diferencia de trato entre los productos locales y los importados, y no parece existir por tanto un componente proteccionista en el empleo de estas normas. Los estándares marroquíes, por su parte, sólo son obligatorios para los contratos con el gobierno o las empresas públicas. También hay regulaciones específicas sobre las etiquetas, el embalaje, la descripción de los bienes, su composición y su origen.

La regulación de precios y de condiciones de comercialización está bastante extendida en los productos subvencionados, los mercados monopolizados, los servicios públicos y ciertos servicios y bienes considerados de contenido social, como el agua, la electricidad, los seguros obligatorios para los automóviles, los libros de los alumnos, el transporte y los productos farmacéuticos. En ciertos casos, los precios pueden ser determinados por los gobernadores tras una consulta con la Comisión Inter-ministerial encargada de la regulación de los precios.

Otras barreras no arancelarias importantes son las derivadas de la existencia de monopolios estatales. Pese al proceso de privatización, liberalización y desregulación emprendidos en los años 90, quedan algunas actividades monopolizadas por las empresas públicas. El ODEP detenta el monopolio sobre la gestión y la operación de ciertos servicios en los puertos, BURAPRO importa las semillas de aceite y el petróleo, y las compañías como COMANAV (transportes marítimos), ONT (transportes por carretera), ONCF (ferrocarriles) y ONDA (aeropuertos), son monopolios estatales en sus respectivos sectores de actividad. Parece que entre las prioridades del gobierno se encuentra liberalizar y privatizar buena parte de estos sectores, como ya ha ocurrido con la Compañía de Tabacos, que posee el monopolio sobre la adquisición, manufactura y

venta del tabaco, y ha sido parcialmente privatizada y adquirida por la compañía franco-española Altadis. Una de las limitaciones de las que más se quejan los empresarios es la obligación de suscribir en Marruecos el seguro para los transportes de bienes, aunque el transporte aéreo de las mercancías y de un pequeño número de productos puede ser cubierto por las aseguradoras extranjeras bajo ciertas condiciones (Reino de Marruecos y Banco Mundial, 2002).

La política comercial agrícola marroquí merece una mención específica, tanto por la particularidad de sus medidas como por la importancia del sector para Marruecos. El sector agrícola contribuye a generar casi el 20% del PIB y más del 20% de las exportaciones, absorbiendo el 40% de la población activa marroquí y el 80% de la mano de obra rural. Antes del ajuste estructural, el Estado intervino en la agricultura marroquí de diferentes maneras: ante todo, había que proteger la producción interior, particularmente la de productos continentales tradicionales como los cereales o los productos animales, en los cuales Marruecos no podía competir en los mercados internacionales (Rhazaoui, 1987). Hizo falta también ofrecer precios remuneradores a los productores locales, lo que obligó a intervenir en el mercado mediante controles de precios y subvenciones a los *inputs* agrícolas, así como otras medidas que actúan en el ámbito de las infraestructuras (pantanos, irrigación, extensión agrícola, etcétera). Pero al mismo tiempo había que mantener los precios de los productos de primera necesidad a niveles accesibles para la población, sobre todo en el caso de los cereales y otros productos agrícolas o de la industria agroalimentaria (Swearingen, 1987). El ajuste estructural y las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT obligaron a las autoridades marroquíes a reformar estas políticas agrícolas.

Con ocasión de la Ronda Uruguay, Marruecos consolidó todos los aranceles de los productos agrícolas. Se establecieron equivalentes arancelarios para todos los productos que afrontaban medidas no arancelarias, que constituían la mayor parte de las importaciones agrícolas marroquíes. La arancelización se hizo sobre la base de las diferencias entre los precios, doméstico y externo, para el período 1986-1988, y los equivalentes arancelarios resultantes oscilan entre el 107,5% para el queso y el 380% para las ovejas. Para el resto de los productos agrícolas la arancelización no ha sido adoptada, pero Marruecos ofreció tarifas consolidadas más bajas, la mayor parte de ellas del 45%, más el 15% del cobro fiscal a la importación (PFI), hoy integrado en los derechos de aduana. Para los productos arancelizados, los aranceles máximos deberían reducirse en un 24%, mientras que para los productos no arancelizados, el arancel debería pasar del 45% al 34%, más el 15% adicional del PFI.

Los niveles de protección otorgados por la arancelización fueron considerados apropiados, pero el gobierno marroquí temía que el nuevo sistema permitiese la transmisión de las variaciones de los precios mundiales, y pudiera desestabilizar los precios agrícolas domésticos con consecuencias similares a las revueltas del 'cous-cous' de los años 80, originadas por el aumento de los precios de los cereales. El gobierno decidió introducir en 1996 un sistema de importación de cereales que, respetando los compromisos arancelarios (los derechos aplicados están por debajo de los aranceles consolidados), pudiera modular las oscilaciones de los precios de las importaciones, un mecanismo de estabilización de los precios agrícolas alternativo al que se llevaba a cabo en los años 80 mediante el comercio de estado. El nuevo sistema es similar al que funciona en la UE, con unos aranceles específicos que varían en función del precio de entrada de los productos.

En la actualidad, los aranceles de los productos agrícolas varían entre el 2,5% y el 215%. La tarifa del 2,5% se aplica a productos que en general no suponen una amenaza para los productores locales. Las tarifas intermedias se aplican sobre todo a las carnes de bovino (45%), los bulbos (35%), las patatas (25%), y los piensos para animales (35%). Los aranceles más elevados penalizan a las importaciones que pueden competir con los productores marroquíes, como el trigo, el arroz, las grasas y los aceites, animales o vegetales. Además, estos últimos productos están sometidos a contingentes arancelarios. En el marco de la Ronda Uruguay, Marruecos acordó también introducir contingentes arancelarios para algunos productos agrícolas que representaban menos del 5% del consumo nacional. Estos contingentes arancelarios han sido introducidos para la carne, los alimentos a base de semillas de aceite y la leche fresca, pero no siempre son agotados a causa de la escasa demanda local. Pero en realidad, el problema es que las autoridades marroquíes también aplican a estos productos el arancel fuera de contingente, que resulta prohibitivo.

### **La liberalización comercial marroquí y el Acuerdo de Asociación con la UE**

Las relaciones comerciales entre la UE y Marruecos se insertan en el marco del Proceso de Barcelona, que contempla Acuerdos de Asociación bilaterales entre la UE y los PSM. Estos Acuerdos comprenden tres cestas: relaciones económicas y comerciales, relaciones políticas y de seguridad, y diálogo cultural y entre la sociedad civil. El elemento más avanzado es sin duda el área de libre comercio Euro-Mediterránea. Sus principios generales son: la reciprocidad (tanto la UE como el país socio abren sus mercados); la asimetría (la UE mantiene sus mercados más abiertos que los PSM); y el gradualismo en la liberalización por parte de los PSM (Lorca y Escribano, 1998b, cap. 10).

Sus principales problemas (Tovías, 1999b; Zaim y Jaidi, 1997) son la estructura de 'centro y radios', ya comentada en un apartado anterior; la falta de inversión extranjera directa, en parte achacable al punto precedente pero en mayor medida responsabilidad de un entorno institucional muy débil; unos fondos MEDA claramente insuficientes para promover eficazmente la mejora del aparato productivo marroquí; y el riesgo de que la caída de ingresos arancelarios, una de las principales fuentes de ingresos fiscales de Marruecos, se traduzca en un agravamiento del déficit público y en la necesidad de un nuevo recurso masivo a la deuda externa.

El acuerdo de asociación UE-Marruecos, entró en vigor el 1 de marzo de 2000, y pretende alcanzar una zona de librecambio para el año 2012. Sus implicaciones arancelarias son sencillas: los dos partes se comprometen a suprimir los derechos de aduana existentes, salvo excepciones, y a no introducir nuevos aranceles o instrumentos equivalentes. El acuerdo prevé reducciones arancelarias sobre la mayor parte de productos, según unos calendarios diferentes en función de la categoría a que pertenezcan los distintos productos, con la única excepción de algunos productos agrícolas y los productos incluidos en el anexo 6 del acuerdo. Este último prevé medidas de salvaguardia en caso de "perturbación seria" para la producción de cualquiera de las dos partes. Dichas medidas, no obstante, tienen que ser discutidas en el Comité de Asociación y han de tener una naturaleza temporal y, en el caso de los productos industriales, cumplir condiciones precisas. Las medidas de salvaguardia

pueden consistir en la revisión excepcional del calendario de desmantelamiento arancelario por necesidades de las 'industrias nacientes', de las industrias en reestructuración o de aquellas industrias que se encuentran en "dificultades mayores", según los criterios precisados en el acuerdo.

*[Gráfico 2]*

Para las importaciones de productos industriales, los aranceles marroquíes son suprimidos desde la entrada en vigor del acuerdo, con la excepción de los productos incluidos en los anexos 3, 4 y 6, para los cuales la supresión de aranceles es gradual a partir de los aranceles efectivamente aplicados el 1 de enero de 1995, según el esquema que refleja el gráfico 2. De hecho, la exención inmediata y total de derechos de aduana ha afectado sólo a los bienes de equipo, lo que ha tenido un impacto muy reducido, ya que estos bienes tenían aranceles del 2,5%, e incluso podían ser importados con las exenciones previstas por el Código de Inversiones. Los productos del anexo 3 (materias primas, piezas de recambio y todos los bienes no producidos localmente) se benefician de una reducción arancelaria del 25% anual durante los tres primeros años tras la entrada en vigor del acuerdo y quedaron completamente liberalizados a final del 2003. El impacto tampoco ha sido demasiado elevado, ya que los regímenes en aduana ofrecen unas condiciones de exención arancelaria casi total para los productos intermedios utilizados en la producción a la exportación.

El grupo de productos para los cuales el desmantelamiento arancelario acordado es más escalonado resulta también el más relevante por la magnitud de los flujos y su potencial. Se trata de los productos del anexo 4, que recoge prácticamente en su totalidad los productos fabricados en Marruecos, como la marroquinería, los artículos de mimbre, el género de punto, los productos farmacéuticos y cosméticos, los vestidos y los automóviles. Abarca por tanto el grupo de productos que tiene mayores dificultades para competir con la producción europea. Para estos productos la eliminación de los aranceles se alcanza al cabo de 12 años, con un retraso de gracia de tres años, a partir de los cuales la reducción arancelaria será del 10% por año. El primer tramo de reducción arancelaria del anexo 4 se inició en el año 2003, y por tanto no hay perspectiva suficiente para valorar su impacto. El acuerdo también prevé la eliminación en tres años de los precios de referencia en vigor en 1995 para los productos sensibles del anexo 5: automóviles, neumáticos, vestidos, hilos y tejidos, zapatos, cerámica, electrodomésticos, y las piezas de automóviles y motocicletas. Finalmente, el anexo 6 contiene los bienes usados, para los cuales el desmantelamiento arancelario será reexaminado en una fecha posterior al año 2003.

Para los productos agro-industriales existen dos calendarios: uno para los productos cuyo elemento industrial procede del anexo 3 del acuerdo (maíz dulce, almidón, preparados de harina, sémola...), y otro para los productos cuyo elemento industrial deriva del anexo 4 (chocolate, azúcar, pastas, panadería, galletas, yogur y otros productos lácteos...). Para los productos cuyo elemento industrial procede del anexo 3 la reducción arancelaria es del 25% por año desde la entrada en vigor del acuerdo, mientras que para los derivados del anexo 4 es del 10% por año a partir del cuarto año de aplicación del Acuerdo. Además de estas consideraciones sobre los productos industriales con componente agrícola, el acuerdo prevé una mayor liberalización del comercio de productos agrícolas, que se ha plasmado en el reciente Acuerdo Agrícola entre la UE y Marruecos.

Los productos agrícolas de la UE están sometidos al protocolo 3 del acuerdo de asociación, que establece contingentes arancelarios preferenciales para los cuales Marruecos se compromete a no aplicar un arancel por encima de aquel precisado en el Acuerdo. Los productos cubiertos son principalmente los animales vivos y la carne, los cereales, la leche y los productos lácteos, los aceites vegetales y las grasas. En la actualidad, la protección más elevada se encuentra en los cereales y sus preparados, la leche, la mantequilla y los azúcares. No obstante, el marco normativo de los intercambios agrícolas ha sido modificado sustancialmente tras el reciente Acuerdo Agrícola entre Marruecos y la UE. Este acuerdo, cuya negociación debía iniciarse en el año 2000 sólo empezó a debatirse a principios de 2002, y su complejidad y las dificultades para superar las diferencias entre Marruecos y la UE pueden apreciarse en los casi dos años necesarios para cerrarlo. Tras seis rondas negociadoras, se alcanzó un acuerdo a finales de septiembre de 2003, con una validez de cuatro años tras los cuales debería ser renegociado en términos más ambiciosos.

El Acuerdo Agrícola entre Marruecos y la UE se guía por el principio de reciprocidad asimétrica: el 96% de las exportaciones agrícolas marroquíes hacia la UE se beneficiarían de trato preferencial, mientras que el porcentaje de exportaciones de la UE que pasarían a disfrutar del mismo sería del 62%. Desde la perspectiva de la política comercial marroquí, tal reciprocidad supone cierta apertura ‘controlada’, con la concesión de aranceles preferenciales a productos europeos como los cereales, las carnes, los lácteos y los aceites vegetales. Para los negociadores marroquíes el objetivo era ampliar los contingentes arancelarios preferenciales y, en general, las concesiones europeas en el régimen de acceso para determinados productos, sobre todo el tomate, pero también los cítricos, las flores, las conservas vegetales y los productos de la pesca (Raji, 2003). En realidad, los puntos difíciles del Acuerdo Agrícola se centran en los tomates, del lado europeo, y los cereales, por parte marroquí. Dado que este trabajo está dedicado a la política comercial marroquí expondremos aquí sólo los aspectos que afectan a la modificación del régimen de importaciones agrícolas de Marruecos.

Tal vez la modificación más sustancial se refiera al nuevo régimen de importación del trigo blando exportado desde la UE, sin duda el producto más sensible para Marruecos (Akesbi, 2004). Precisamente para salvaguardar a los productores marroquíes sin imponer costes excesivos a los consumidores, el Acuerdo Agrícola contempla la indexación de los contingentes preferenciales otorgados al trigo blando importado desde la UE a su producción en Marruecos. En las buenas campañas, los contingentes se verán reducidos para no dañar la producción nacional, mientras que en años de sequía las importaciones podrán aumentar para prevenir precios excesivos que perjudiquen a los consumidores<sup>5</sup>. No obstante, dicho contingente (que supone una reducción del arancel del trigo blando del 38%) podría no aplicarse en los meses de junio, julio y agosto, si así se decide tras las oportunas consultas entre las partes. Además, en previsión del Acuerdo finalmente alcanzado con los EEUU, la UE se

---

<sup>5</sup> En concreto, se fija un nivel de producción de referencia para el trigo blando de 2,1 millones de toneladas, al cual correspondería un contingente de 1,06 toneladas importadas. Pero si la producción nacional aumenta por encima de ese nivel de referencia, el contingente se reduce según la fórmula:  $C = 2.59 - 0.73 * P$ , siendo C el contingente y P la producción nacional. El contingente no podrá caer en ningún caso por debajo de las 400.000 toneladas.

aseguró de que cualquier concesión arancelaria a un país tercero se aplicaría inmediatamente a las exportaciones agrícolas de la UE.

Las concesiones de Marruecos se extienden a otros productos originarios de la UE, sobre todo cereales, pero también lácteos, carnes, patatas, simientes, frutas, conservas vegetales, aceite de oliva, huevos, miel, alimentos para animales, etc... hasta completar 151 líneas arancelarias. Al igual que ocurre con el trigo blando, las preferencias se otorgan mediante reducciones arancelarias, normalmente entre el 30% y el 70%, instrumentadas con contingentes arancelarios que van ampliándose gradualmente durante los cuatro años de duración del acuerdo. En todos los casos, se prevé la aplicación de la cláusula de salvaguardia ante ‘perturbaciones graves’ de los mercados. Como puede apreciarse, se corre aquí el mismo riesgo que el señalado para la liberalización de los productos industriales: que las excepciones, las salvaguardias y el esfuerzo por regular los flujos agrícolas desnaturalicen el proceso de liberalización y le resten credibilidad. De hecho, trabajos recientes sugieren que en presencia de una reforma de la PAC (reducción del apoyo doméstico y de las subvenciones a la exportación) conforme a la posición negociadora de la UE en la Ronda Doha, los precios de los productos agrícolas sensibles marroquíes podrían aumentar considerablemente (Lorca, Escribano, de Arce y Mahía, 2004). Por ello, las autoridades marroquíes deberían considerar la oportunidad de liberalizar en mayor medida determinados productos básicos para evitar un aumento de los precios al consumo.

Más allá de su contenido comercial, el Acuerdo de Asociación con Marruecos, al igual que todos los de última generación firmados por la UE, incluye una cláusula que condiciona su aplicación al respeto a la democracia y los derechos humanos. Sin embargo, hasta la actualidad esa cláusula ha tenido un carácter meramente retórico. No se tiene noticia de que ningún Acuerdo de Asociación haya sido suspendido, o amenazado de suspensión, por motivos de tal naturaleza. Sin embargo, el último paso de la UE no parece tan retórico con respecto a la democracia y los derechos humanos, y hasta cierto punto sigue la estela del ‘Gran Oriente Medio’ ideado por los estadounidenses, aunque la UE se desmarque de él para no verse ‘contaminada’ por la mala imagen de EEUU en el Mundo Árabe. Este paso consiste en la ‘Política de Nueva Vecindad’, ideada en un principio por la UE para atender las relaciones de la UE ampliada con los países del Este que no se han incorporado en la ampliación de mayo de 2004, y luego extendida al Mediterráneo. Esta nueva estrategia comprende una condicionalidad más estricta, pues ofrece un premio a los países cuyos gobiernos avancen en la democratización y el respeto a las libertades civiles y los derechos humanos.

El ‘premio’ que la UE ofrece es la plena participación en el Mercado Único. Los países a quienes se otorgue tal derecho disfrutarán por tanto de todos los beneficios que pueden obtenerse de la UE sin ser miembros de la misma. Esto es precisamente lo que lleva años pidiendo Marruecos: “más que la asociación, menos que la adhesión”. Este modelo de relación con la frontera Sur supone en la práctica la ‘europeización sin Europa’, es decir, la adopción del acervo comunitario sin llegar a la membresía ni, por tanto, derecho a fondos estructurales ni corrientes<sup>6</sup>. El impulso que supondría para las instituciones marroquíes adoptar los estándares y normas europeos en materia

---

<sup>6</sup> Entendemos aquí ‘europeización’ como la adaptación de las instituciones domésticas a los imperativos de la integración europea, tal y como lo define el trabajo pionero de Ladrech (1994) para el caso francés.

económica, pero también política y social, se traduciría en la modernización de su economía y de sus instituciones. Al menos en lo que respecta a las instituciones y prácticas relacionadas con el comercio exterior, para Marruecos la 'europeanización' significa modernización. No obstante, hasta qué punto están dispuestos a llegar estos países en ese proceso de europeanización/modernización sigue siendo una cuestión abierta.

### **La modernización de la política comercial marroquí**

El proceso de modernización de la política comercial marroquí no es un fenómeno nuevo, aunque está claramente ligado al Acuerdo de Asociación con la UE, que impone la mejora de las condiciones en que se desarrolla la actividad exterior para afrontar la competencia comunitaria. En los últimos años, Marruecos ha adoptado varias medidas para reducir los costes de transacción de los flujos internacionales de bienes desde la vertiente de las instituciones y las infraestructuras comerciales.

El primer peldaño fue la reforma de las aduanas, considerada crucial para aumentar la competitividad de los productos marroquíes. Las reformas se basaron en los principios de la Organización Mundial de Aduanas, con la asistencia técnica del FMI y otros socios bilaterales. El programa identificó cuatro campos prioritarios a reformar: la simplificación de los procedimientos y el control selectivo de las operaciones, el empleo intensivo de las tecnologías de la información, la mejora de la gestión de los regímenes aduaneros especiales, y la introducción de una mayor transparencia (De Wulf y Finateau, 2002). Los resultados han sido muy positivos, sobre todo del lado de la simplificación de la exportación: una encuesta del Banco Mundial de principios de 2001 muestra que el 93% de los exportadores (pero sólo el 66% de los importadores) tuvieron pocos o ningún problema con los procedimientos aduaneros (Royaume du Maroc y Banco Mundial, 2002).

Los procedimientos aduaneros han sido simplificados considerablemente: una declaración simplificada ha reemplazado a la gran cantidad de formularios preexistentes, se ha establecido una declaración resumida para bastantes capítulos arancelarios, se ha aprobado la creación de 'clearing centers' en ciertas compañías para descongestionar los puertos y los aeropuertos, se han introducido controles selectivos y verificaciones post-aduaneras, y las multas por incumplimiento han sido aumentadas. La informatización de los procedimientos rutinarios terminó a finales del año 2000, y ha permitido la extensión de ciertos servicios aduaneros a las compañías aceptadas para ello. Los 'traders' pueden obtener estimaciones gratuitas de los aranceles a pagar, vigilar los pagos de aranceles efectuados y conseguir ayuda. Una de las reformas más importantes ha sido la mejoría en la gestión de los regímenes aduaneros especiales, muy problemática debido al desvío a consumo interno de los bienes importados bajo el régimen de admisión temporal. El nuevo procedimiento, asistido por ordenador, resulta más flexible, seguro y transparente. Otras medidas adoptadas han permitido aumentar el atractivo de estos regímenes, como la autorización de vender hasta el 15% de la producción en el mercado doméstico o la simplificación del sistema de garantías exigidas.

Aunque el proceso de simplificación de los procedimientos administrativos continúa, particularmente en el ámbito la informatización de las operaciones aduaneras, el gobierno marroquí es consciente del déficit en términos de infraestructura comercial

del país. Los planes del gobierno prevén actuar sobre la consolidación de las estructuras de control de la calidad mediante el establecimiento de un Instituto Marroquí de Estandarización, la revisión de los textos que regulan la venta mayorista de frutas y hortalizas, la mejora de las redes de distribución de carne y pescado, el estímulo de la innovación y las tecnologías de la información, la diversificación de la financiación de los exportadores y la consolidación de las estructuras de apoyo a las empresas (cámaras de comercio, servicios de consultoría e ingeniería, y asociaciones profesionales).

*[Tabla 4: Evolución reciente del retraso en el despacho aduanero]*

Entre los problemas resueltos se puede citar la reducción en los retrasos del despacho aduanero (tabla 4) a casi la mitad entre octubre de 2001 y abril de 2003. A finales de los años 90 los retrasos en el despacho aduanero alcanzaban varios días (5,5 días en 1997), mientras que los 45 minutos del 2003 sitúan a Marruecos por delante de países como Tailandia o Corea del Sur. Esta reducción del retraso se asocia con la campaña emprendida hace unos años para sanear el sistema aduanero: informatización de una gran parte de los procedimientos, modernización y mejora de las instalaciones aduaneras, y el compromiso por parte del gobierno de eliminar la corrupción en la administración aduanera. La Autoridad de Aduanas y de la Imposición Indirecta ha aplicado una estrategia que busca combatir la corrupción limitando el contacto directo entre las autoridades aduaneras y los operadores, y sustituirla por la informatización.

Respecto a la corrupción, hay que añadir que la evasión fiscal aduanera afecta sobre todo a los regímenes en aduana, como la admisión temporal, que precisan un control que requiere al mismo tiempo recursos informáticos y humanos importantes. Aunque, según los operadores, la extensión de la corrupción en las aduanas parece haberse reducido considerablemente, debemos recordar que Marruecos ocupa el puesto 52, sobre 102 países, en el índice de Percepción de la Corrupción de Transparency Internacional, con un índice de sólo 3,7 sobre 10 (10 para la ausencia total de corrupción), por detrás de países como Polonia (4), Jordania (4,5) o Túnez (4,8). Así, se han introducido primas para los funcionarios de aduanas en función de sus prestaciones para reducir la corrupción y aumentar el ritmo de despacho.

Para Marruecos resulta importante continuar la reforma de las aduanas, que desempeñarán un papel cada vez más importante en el futuro. La conclusión de los diferentes acuerdos de libre comercio analizados en los apartados precedentes obligará a las aduanas marroquíes a administrar muy cuidadosamente las reglas de origen para asegurar que los aranceles pagados sean los correctos, vigilar la recaudación del IVA (el 60% de dicha recaudación procede de las importaciones), y facilitar los procedimientos en los puertos. Pero también debe recordarse que persisten otras trabas relacionadas con las infraestructuras que deben ser corregidas. En primer lugar, podemos mencionar la pervivencia de los monopolios de transporte. En segundo lugar, un problema generalizado para el conjunto de los sectores y las actividades en Marruecos es el déficit en materia de infraestructuras de transporte, un campo que brinda posibilidades de cooperación con la UE más allá de la construcción de autopistas, como el estado de los puertos y aeropuertos, los ferrocarriles y el transporte por carretera en las regiones más alejadas de las rutas convencionales. La débil calidad de las infraestructuras con que están dotadas las Zonas Industriales constituye un ejemplo de la falta de infraestructuras de alto rendimiento necesarias para hacer las producciones marroquíes más competitivas de cara a la exportación.

Otro elemento de la modernización de la política comercial marroquí consiste en la promoción de las exportaciones. Marruecos, que forma parte de la OMC, no puede emplear subvenciones a la exportación pero, desde los años 80, ha puesto en marcha diferentes mecanismos para promoverlas en el marco de una estrategia orientada hacia la exportación que significó una ruptura con las estrategias anteriores de desarrollo por sustitución de importaciones. Con la excepción de la producción agrícola, los instrumentos más utilizados derivan de la misma política comercial, particularmente de la estructura de la protección y las exportaciones efectuadas bajo los diferentes regímenes en aduana. En primer lugar, la estructura de los aranceles, con tarifas más bajas para los bienes de equipo, los productos intermedios y los *inputs*, así como las exenciones en el marco de los códigos de inversión, ya no permiten la existencia de niveles de protección efectiva negativa como ocurrió en los años 70, cuando los estímulos micro-económicos fueron orientados hacia la producción interior, perjudicando a los exportadores (Horton, 1990; Van de Wetering, Belghazi y McDermott, 1993).

*[Tabla 5: Reexportaciones originadas por admisión temporal, 2000]*

El instrumento específico de promoción de las exportaciones más extendido es el de los regímenes aduaneros. El más importante es la admisión temporal, que en 2000 concentró más del 28% de las importaciones, mientras que las reexportaciones que siguieron a importaciones bajo el régimen de admisión temporal representaron más del 45% de las exportaciones marroquíes en este año (Tabla 5). Estos regímenes se han desarrollado muy rápidamente a partir de unos porcentajes del 8% y el 12%, respectivamente, en 1980. En el 2000, la reexportación originada en procesos de admisión temporal significó el 73% de las exportaciones de productos intermedios, el 62% de las exportaciones de productos terminados de equipamiento, y el 55% de los productos terminados de consumo. Sobre el total de las reexportaciones, las más importantes fueron los productos intermedios (el 34,5% de las reexportaciones) y el de los productos terminados de consumo (el 46% de las reexportaciones). La mayor parte de estas reexportaciones tienen lugar en la misma rama de la industria, tratándose de un comercio intra-industrial de alta calidad para Marruecos, que importa los *inputs* y re-exporta los productos terminados o semi-terminados.

La creación de las Zonas Francas de exportación tuvo lugar en 1995, pero hasta ahora sólo ha sido creada la de Tánger, que concentra unas 110 compañías que representan la creación de unos 16.000 empleos. Las operaciones de cambio por transacciones con el extranjero están completamente liberalizadas, y las entradas y salidas de los bienes están exentas de todos los impuestos sobre las importaciones, las exportaciones, la producción o el consumo, entre otros estímulos de naturaleza fiscal. Por su parte, las Zonas Industriales fueron creadas por el Programa de Zonas Industriales de 1970 como un instrumento de la política de desarrollo regional. El número actual de Zonas Industriales alcanza ya las 48 terminadas y 26 a punto de terminarse (datos para 2003). Pese a su progresión en número, las Zonas Industriales encuentran problemas relacionados con la falta de terrenos dotados de los servicios básicos, la ausencia de mantenimiento, la insuficiencia de los servicios ofrecidos y la especulación inmobiliaria.

La transición de una estrategia de sustitución de importaciones hacia un modelo de promoción de exportaciones ha eliminado casi por completo los obstáculos a la exportación, muy generalizados antes del ajuste estructural de los años 80. Apenas permanecen impuestos a la exportación para los fosfatos (34 DH/Tm), el maíz (0,05 DH/quintal) y las fibras vegetales (7 DH/Tm). Las 'oficinas de comercialización' (*marketing boards*) que controlaron las exportaciones agrícolas hasta los años 80 ya no existen, pero la exportación de los fosfatos es un monopolio estatal ejercido por una oficina de comercialización pública. Sólo algunos productos están sometidos a licencias a la exportación, como la harina de cereales, especímenes, antigüedades, y otros productos cubiertos por Acuerdos como el CITES. Las licencias a la exportación son otorgadas por el Ministerio de Comercio Exterior y recientemente, en 2001, han sido aplicadas a ciertos cueros, habiendo sido abolidas posteriormente algunas de ellas en octubre de 2002.

Salvo excepciones, sólo siguen siendo aplicadas para la promoción de las exportaciones medidas indirectas y horizontales que afectan al conjunto del aparato productivo marroquí. Entre las medidas concretas existentes se pueden citar las subvenciones a la exportación de algunos productos agrícolas por transporte aéreo (frutas, hortalizas, flores cortadas y plantas ornamentales), que oscilan entre 1 y 4,5 DH por kg. en función del destino y se abonan a las compañías aéreas, las cuales lo deducen de sus tarifas. También se pueden citar las trabas a la inversión extranjera directa, en general, y en algunos sectores particulares como la pesca, la agricultura y la artesanía, con un potencial exportador importante. Debemos volver a subrayar la existencia de monopolios en sectores ligados al comercio exterior, como el transporte o los seguros, que aumentan los costes de los exportadores. Un tercer obstáculo es la obligación de repatriar las rentas de las exportaciones en unos plazos bastante cortos, con excepciones muy restrictivas.

Además, en la línea del programa de promoción del crecimiento recientemente adoptado, que incluye la promoción de las exportaciones como un aspecto central del mismo, está previsto adoptar medidas más pro-activas en el futuro inmediato. Estas medidas pueden ser agrupadas en cuatro campos: implantación de nuevos incentivos a la exportación, promoción de la imagen de Marruecos en el exterior, mejora de las infraestructuras del comercio exterior, y una mejora del entorno natural y de los incentivos a la inversión. Entre los nuevos incentivos que están siendo considerados se pueden citar la extensión de los beneficios fiscales a los 'exportadores indirectos', la elaboración de un plan para la promoción de la exportación de servicios, y la reforma del marco institucional de promoción de las exportaciones. Esta última iniciativa consistiría en la creación de una Agencia Marroquí de Promoción de las Exportaciones (AMPE).

En la actualidad, el Centro Marroquí de Promoción de las Exportaciones (CMPE), supervisado por el Ministerio de Industria y Comercio, es el encargado de promover y desarrollar las exportaciones de bienes y servicios. Cada año, el CMPE conduce programas de participación en ferias y ofrece un banco de datos interactivo en Internet de las empresas exportadoras. Desde esta perspectiva institucional, podemos citar también la actividad de la compañía marroquí de seguro a la exportación, SMAEX que ofrece tres modalidades de seguro: seguro de crédito a la exportación, seguro de estudios de mercado y seguro de asistencia a ferias. Finalmente, los exportadores

pueden beneficiarse de cuentas en DH convertibles (CCPEX) en un banco marroquí hasta el 20% de las rentas de exportaciones repatriadas.

### **Conclusiones y recomendaciones de política**

El análisis realizado en las páginas anteriores puede ayudar a proponer medidas de política comercial que contemplen actuaciones relativas tanto a la modernización como a la liberalización de la política comercial marroquí. A nuestro modo de ver, la liberalización tiene que acompañar a la modernización, porque ambas lógicas son complementarias. Sin embargo, Marruecos decidió priorizar en la secuencia una liberalización gradual en los años 80, para después reducir el ritmo de desmantelamiento arancelario y no arancelario. En la segunda mitad de los años 90, en cambio, la modernización se impuso como inevitable ante las autoridades marroquíes. Un paso definitivo en el proceso de liberalización se ha introducido mediante el acuerdo de asociación con la UE, que en principio no impone obligaciones ni condicionalidad alguna en materia de modernización. Pero precisamente para afrontar el acuerdo de asociación con la UE, es imprescindible un proceso de modernización de las estructuras físicas e institucionales para que las empresas marroquíes disfruten de condiciones lo más parecidas posible a aquellas de que disponen las empresas de la UE.

Efectivamente, pese a la liberalización gradual experimentada, en Marruecos persiste un nivel de protección arancelaria elevado en aquellos sectores donde las importaciones compiten con la producción marroquí. Así, el margen de reducción de la protección arancelaria parece importante y compatible con el calendario del acuerdo de asociación, sobre todo en los sectores de productos intermedios, la agricultura y los productos de consumo, para algunos de los cuales podría considerarse incluso acelerar el ritmo del desarme arancelario (el reciente acuerdo agrícola con la UE ya contempla un mayor acceso al mercado agrícola marroquí). La dispersión de la estructura arancelaria sigue siendo importante, e introduce distorsiones considerables en la estructura de los incentivos, con efectos perversos para una asignación más eficiente de los recursos.

Además, Marruecos no respeta todas las consolidaciones arancelarias concedidas en la Ronda Uruguay. En consecuencia, un primer paso liberalizador podría consistir en reducir los aranceles sobre estos productos hasta sus niveles consolidados. Por otra parte, pese a la existencia de contingentes arancelarios con tarifa preferencial, dichos contingentes no se aplican para bastantes de los productos inicialmente considerados. Un segundo paso liberalizador podría consistir en erradicar la práctica de aplicar directamente los aranceles fuera de contingente a dichos productos. Marruecos también aplica derechos variables a la importación, especialmente para proteger a los productos agrícolas, que impiden la competencia sobre sectores en los cuales Marruecos no posee ventajas comparativas, como por ejemplo en los cereales, la carne bovina y los lácteos. Estas prácticas parecen incompatibles con los acuerdos firmados por Marruecos con la UE y los EEUU, por lo que su erradicación debería ser prioritaria.

Otro aspecto discutible es la secuencia de reducción arancelaria prevista en el Acuerdo de Asociación con la UE. En virtud del mismo, los sectores más sensibles y menos competitivos son los últimos en ser liberalizados. Durante el período transitorio la protección efectiva aumentará (ya ha empezado a hacerlo), pues las primeras fases del desmantelamiento arancelario afectan casi exclusivamente a los bienes de capital y los

productos intermedios empleados en la industria. Este calendario ha sido justificado por la necesidad de dar un margen de adaptación al librecambio con la UE a las empresas marroquíes, y de mejorar el entorno empresarial a fin de fomentar su competitividad. Pero muy poco se ha conseguido en este campo, y los empresarios pueden retrasar la adaptación a la competencia con la UE esperando que medidas excepcionales como las salvaguardias se activen antes del final del período de transición. Las autoridades marroquíes y la propia UE deben ser conscientes de que las reformas a emprender deben ser aplicadas sin demora, pues el ‘paraguas’ que proporciona el período transitorio es relativamente corto. Si no se dota al proceso liberalizador de credibilidad se corre el riesgo de que pueda desatarse un fenómeno de ‘búsqueda de rentas’, mediante el cual los diferentes sectores afectados compitan por asegurarse el mantenimiento de la protección, sea mediante medidas de salvaguardia u otras medidas de efectos similares.

En todo caso, la preocupación por los efectos de la liberalización no se centra solamente en sus efectos sobre el tejido empresarial marroquí, sino que se extiende al descenso de los ingresos fiscales derivados de los aranceles (más del 15% de los ingresos fiscales marroquíes). De momento, el impacto fiscal del desmantelamiento arancelario ha sido reducido, ya que la reducción arancelaria prevista para los bienes importados de la UE apenas ha comenzado, y porque el aumento de las importaciones ha compensado la reducción de los aranceles. Falta por ver la evolución en el futuro, pero vistas las exenciones de que disfrutaban algunas de las importaciones afectadas, el impacto fiscal podría no ser tan benigno en los próximos años, sobre todo al concentrarse en los últimos años del período de transición. Hay que añadir que el impacto fiscal de la liberalización trasciende los ingresos arancelarios, pues los ingresos procedentes del IVA se concentran en las importaciones, lo que suaviza la carga fiscal de la liberalización. En todo caso, la reducción arancelaria debería impulsar a las autoridades a desarrollar un sistema fiscal más moderno basado en la imposición directa, y no tan dependiente de los ingresos arancelarios y del IVA aplicado a las importaciones.

En materia de regionalismo, las lecciones que Marruecos debería retener son las de la ‘integración profunda’, basada en la armonización de las normas y los estándares, y la integración productiva con los países de su entorno mediante el comercio intra-industrial. Con la UE, sería importante precisar los contenidos de una integración que sea “más que una asociación pero menos que la adhesión”: del modo de ‘anclar’ Marruecos a la UE depende en buena medida su atractivo para las inversiones extranjeras. En este aspecto, la iniciativa de Nueva Vecindad de la UE, que considera acoger a los Países Socios Mediterráneos en el Mercado Único, podría aplicarse a Marruecos si éste emprendiese las reformas institucionales y políticas exigibles. También debe avanzarse más en el terreno agrícola para desbloquear uno de los sectores más prometedores para la integración y la complementariedad Norte-Sur, para lo que podría diseñarse un Pacto Agrícola Mediterráneo como el propuesto por algunos autores (Lorca, Vicens, de Arce y Escribano, 2000; FEMISE, 2003) que vaya más allá de enfoques conformistas como los adoptados en la negociación del Acuerdo Agrícola..

Respecto al acuerdo con los Estados Unidos, todavía es pronto para pronunciarse, pero no parece correcto descalificarlo a priori como se ha hecho en algunas capitales europeas. Parece difícil encontrar incompatibilidades claras en asuntos de peso económico entre el área de libre comercio con los EEUU y el Acuerdo de Asociación con la UE; por el contrario, podría ocurrir que el acuerdo con los EEUU, en

principio más liberalizador que el alcanzado con la UE, tuviese un efecto de desbordamiento y acelerara la liberalización comercial prevista con la UE. Finalmente, de cara a alcanzar una integración sub-regional operativa, Marruecos tiene que aplicar criterios pragmáticos a sus acuerdos con otros países mediterráneos y árabes: los procesos de contenido político y retórico que aplican procedimientos restrictivos como las listas positivas no parecen muy prometedores.

Desde el punto de vista de la modernización de la política comercial pueden subrayarse los aspectos que siguen a continuación. Primero, el dinamismo de los regímenes aduaneros muestra la capacidad de competencia de la industria marroquí cuando no está sometida a los obstáculos fiscales, arancelarios y administrativos. Se trata de un instrumento que puede ser completado con otras Zonas Francas además de la de Tánger. En segundo lugar, y pese a su simplificación, los Códigos de Inversión siguen concediendo privilegios fiscales y arancelarios bastante complejos. La diversidad y variabilidad de incentivos obstaculiza una asignación eficaz de los recursos y hace al sistema complejo y poco transparente. En ocasiones se perjudica a los productos intermedios, lo que empuja a los exportadores que desean importarlos a hacerlo bajo algún régimen aduanero, como la admisión temporal. A su vez, esta omnipresencia de las admisiones temporales hace difícil el control del sistema y absorbe muchos recursos administrativos. En tercer lugar, la simplificación de los trámites aduaneros ha reducido los costes de transacción en el comercio exterior, pero los importadores siguen encontrando más dificultades que los exportadores para llevar a cabo su actividad.

Respecto a la modernización de las infraestructuras pueden señalarse los puntos que siguen. Ante todo, y pese a los progresos realizados en la modernización de las aduanas, hace falta seguir mejorando las infraestructuras aduaneras y simplificar en mayor medida los procedimientos. También hay que acelerar la mejora, y en su caso creación, de otras infraestructuras, como los laboratorios, las oficinas de normalización, y todas las instituciones necesarias para vigilar y promover la calidad de los productos. Es probable que las trabas a la exportación más relevantes hoy existentes estén relacionadas con la pervivencia de los monopolios de transportes y de seguros, así como con las infraestructuras físicas de los puertos. Los monopolios perviven en el sector exterior, restando eficacia al sistema y aumentando los costes de los exportadores, por lo que nos encontramos con un elemento clave de la competitividad marroquí que las autoridades económicas del país deberían resolver en la medida de lo posible. Además, a pesar de las mejoras experimentadas recientemente, persisten otros déficits en materia de infraestructuras físicas que inciden directamente sobre el sector exterior (carreteras, ferrocarriles, puertos, etcétera...) y tienen que ser igualmente abordados.

Una última cuestión tiene que ver con la calidad institucional y el buen gobierno en Marruecos. A pesar de los esfuerzos por erradicar la corrupción, que han obtenido cierto éxito en los sectores importadores, sobre todo en paliar el mal uso de los regímenes aduaneros, ésta sigue presente en éste y otros sectores. El problema de fondo es que los niveles arancelarios hacen muy provechosas las actividades de contrabando. El sistema de admisión temporal es la vía más empleada por las redes del contrabando y tiene un coste fiscal para Marruecos muy elevado. Por su parte, el contrabando a pequeña escala operante entre Marruecos y Ceuta y Melilla tiene un componente más complejo, dadas las características fiscales de ambas ciudades españolas. En todo caso, una mejora en la lucha contra la corrupción parece un objetivo general para Marruecos y

se enmarca en las exigencias que entrañaría su hipotético acceso al Mercado Único conforme a las directrices de la política de Nueva Vecindad de la UE.

## BIBLIOGRAFÍA

Akesbi, N. (2004): «L'expérience euro-marocaine : Enseignements et Propositions », ponencia presentada en el Seminario 'La Agricultura y la Asociación Euromediterránea : una Reflexión Necesaria', organizado por el Institut Europeu de la Mediterrania, Barcelona, 28 de mayo de 2004.

Economist Intelligence Unit (varios años): *Morocco Country Report y Morocco Country Profile*. The Economist.

De Wulf, L. y E. Finateau (2002): «Best Practices in Customs Reform: Lessons from Morocco», *PREM Notes*, nº 67, abril, Banque Mondiale.

Dornsbuch, R. (1992): "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, nº 1.

Doyle, M. W. (1986): "Liberalism and World Politics", *American Political Science Review*, vol. 80, no. 4, Dec.

El Malki, H. y A. Doumon (1988): "La política económica marroquí", *Revista de Información Comercial Española*, diciembre.

Escribano, G. (2000): "Euro-Mediterranean Versus Arab Integration: Are They Compatible?", *Journal of Development and Economic Policies*, vol. 3 nº 1. Diciembre. API Press.

Escribano, G. (1998): "Políticas Comerciales en el Maghreb", en Lorca, A. y G. Escrivano: *Las Economías del Magreb. Opciones para el siglo XXI*. Madrid, Pirámide, 1998, pp. 113-140.

Escribano, G. y J. M. Jordán (1999): "Sub-regional Integration in the MENA Region and the Euro-Mediterranean FTA", *Mediterranean Politics*, Vol. 4, No. 2, pp. 133-148.

Escribano, G. y A. Trigo (1999): "Comercio intra-industrial Norte-Sur. Las experiencias europea y americana". *Boletín de Información Comercial Española*, 2611.

FEMISE (2002): *Rapport FEMISE sur l'Evolution de la Structure des Echanges Commerciaux et des Investissements entre l'UE et ses Partenaires Méditerranéens au Conseil de Ministres du Commerce du Tolède*. Mars. [www.femise.org](http://www.femise.org)

FEMISE (2003): *La Question de la Libéralisation Agricole dans le Partenariat Euro-Méditerranéen*. Rapport FEMISE, Novembre. [www.femise.org](http://www.femise.org)

Jaidi, L. (2003): «La ZLE Marocco-Americaine: Spécificité des Enjeux», ponencia presentada en un Seminario en el Parlamento Marroquí en Rabat el 1 de marzo de 2003, por iniciativa de la Fundación A. Bouabid y del Grupo Parlamentario socialista.

Horton, B. (1990): *Morocco: Analysis and Reform of Economic Policy*. Washington, World Bank, Economic Development Institute.

Kant, I. (1795): *Sobre la Paz Perpetua*. Madrid: Tecnos, 1994.

Ladrech, R. (1994): 'Europeanisation of Domestic Politics and Institutions: The Case of France', *Journal of Common Market Studies*, vol. 32, n° 1, pp. 69-88.

Leveau, R. (1987): “Stabilité du pouvoir monarchique et financement de la dette”, *Maghreb-Machrek*, n° 118.

Lorca, A., G. Escribano, R. de Arce y R. Mahía (2000): *Les Effets de la Libéralisation Agricole sur les Economies des Pays Partenaires Méditerranéens*. Proyecto de investigación FEMISE-2. [www.uam.es/medina](http://www.uam.es/medina)

Lorca, A., J. Vicens, R. de Arce y G. Escribano (2000): *L'impact de la libéralisation commerciale Euro-méditerranéenne dans les échanges agricoles et le rôle des ressources hydriques comme facteur d'augmentation de la productivité*. Proyecto de investigación FEMISE-1. [www.uam.es/medina](http://www.uam.es/medina) y [www.femise.org](http://www.femise.org).

Lorca, A. y G. Escribano (1998a): “Goeconomía y Geopolítica Mediterráneas”, *Revista de Información Comercial Española*, n° 759.

Lorca, A. y G. Escribano (1998b): *Las Economías del Maghreb. Opciones para el siglo XXI*. Madrid, Pirámide.

Morrison, C. (1994): “Morocco”, en Morrison, C. y J-P. Azam, *The Political Feasibility of Adjustment in Côte d'Ivoire and Morocco*. Paris, OCDE.

Nsouli, S. M., coord. (1995): *Resilience and Growth through Sustained Adjustment. The Moroccan Experience*. IMF Occasional Paper n° 117. Washington.

Oliva, M. A. (2000): «Estimation of Trade Protection in MENA Countries», *IMF Working Paper 00/27*. Washington.

OMC (2003): *Trade Policy Review, Kingdom of Morocco. Report by the Secretariat*. OMC, Genève.

Oualalou, F. (1994): "L'économie marocaine et l'aboutissement de l'Uruguay Round", *Annales Marocaines d'Economie*; número especial: *GATT-Maroc, Enjeux et implications*.

Oualalou, F. (1996). *Après Barcelone...Le Maghreb est nécessaire*. Casablanca/Paris: Toubkal/l'Harmattan.

Raji, F. (2003): "Maroc-Union Européenne, le nécessaire rééquilibrage", *Le Terroir*, Revue du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural, Rabat, junio.

Rhazaoui, A. (1987): "Recent Economic Trends: Managing the Indebtness" en I. W. Zartman (ed.), pp. 141-158.

Royaume du Maroc, Ministère de l'Industrie, Commerce, Energie et Mines, et Banque Mondiale (2002): *Morocco Manufacturing at the Turn of the Century: Results of the Firm Analysis and Competitiveness Survey*. Casablanca et Washington, DC.

Schumpeter, J. A. (1954): *Historia del Análisis Económico*. Ariel Economía, 1994.

Swearingen, W. D. (1987): "Morocco's Agricultural Crisis", en I. W. Zartman (ed.), pp. 159-172.

Tovias, A. (1999a): "Regionalism and the Mediterranean", *The Journal of North African Studies*, vol. 3, n° 2.

Tovias, A. (1999b): "Impacto comercial de las futuras zonas de libre comercio", en J. Bacarí y A. Tovias, *Librecambio Euromediterráneo*. Barcelona, Icaria.

Van de Wetering, H., S. Belghazi y A. McDermott (1993): *Les incitations et la protection dans le secteur industriel marocain en 1991*. Maryland, DAI.

Vasconcelos, A. (1999): "Régionalisme et Partenariat Euro-Méditerranéen", en G. Escribano (ed.), *Economics and Politics of the Euro-Mediterranean Free Trade Area*. Cuadernos del CERI n° 5-6. Madrid, Fund. Ortega y Gasset.

Zaim, F. y L. Jaidi (1997): "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura", *Revista de Información Comercial Española*, n° 759.

Zartman, I. W., ed. (1987): *The Political Economy of Morocco*. NY, Praeger.

## TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla 1: Crecimiento anual medio del PIB, las Importaciones, y las Exportaciones, en Dirhams corrientes

Periodos	1977-2002	1980-1990	1991-2002
<b>PIB</b>	8,8	11,1	4,9
<b>Importaciones</b>	9,1	13,0	7,2
<b>Exportaciones</b>	11,3	13,8	7,8

Fuente: Euromonitor

Tabla 2: Comparación de la protección en el Mediterráneo

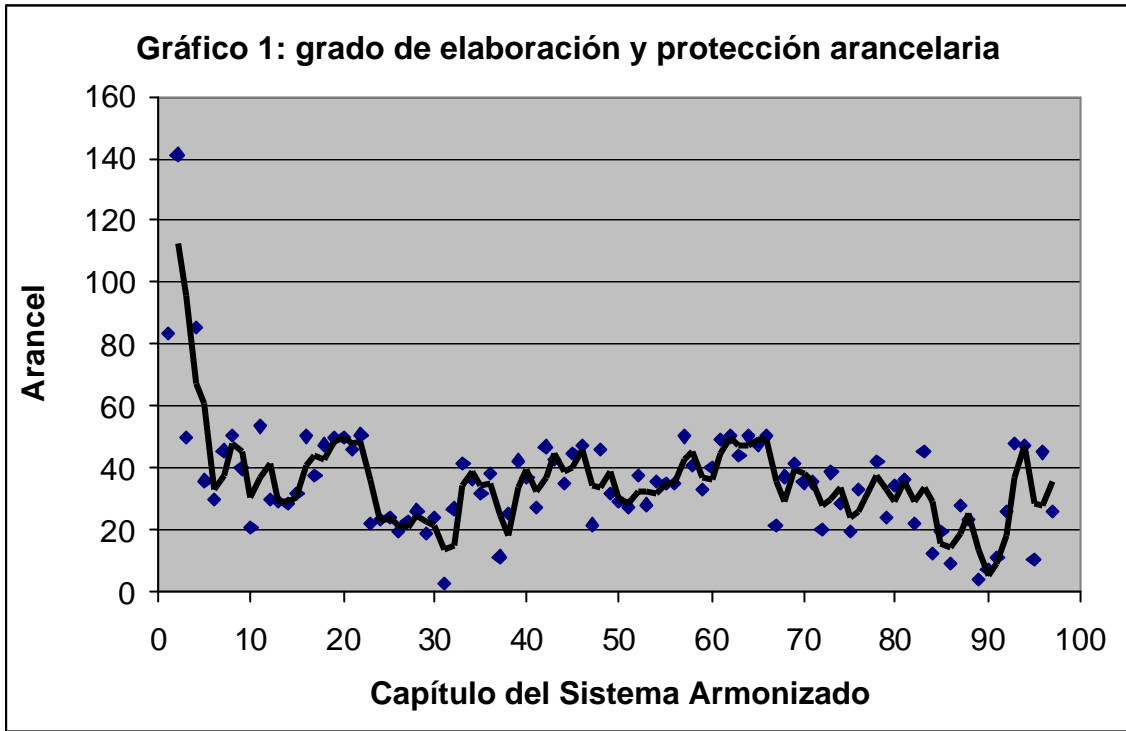
	Media simple de los aranceles	Dispersión arancelaria (desviación típica)	Barreras no arancelarias (ratio de frecuencia de empleo, en %)
Argelia	24,2 (1999)	16,7 (1998)	4,6 (1998)
Egipto	33,8 (1998)	128,6 (1995)	nd
Irán	23 (1998)	nd	nd
Jordania	16,8 (1997)	nd	nd
Líbano	19 (1998)	nd	nd
Libia	34,7 (1996)	nd	nd
<b>Marruecos</b>	<b>23,9 (1999)</b>	<b>13,1 (1997)</b>	<b>5,7 (1994)</b>
Túnez	40,6 (1999)	15,7 (1998)	50,9 (1992)
Sudeste Asiático	5,5	nd	nd
Golfo	5,3	nd	nd

Fuente: Oliva (2000)

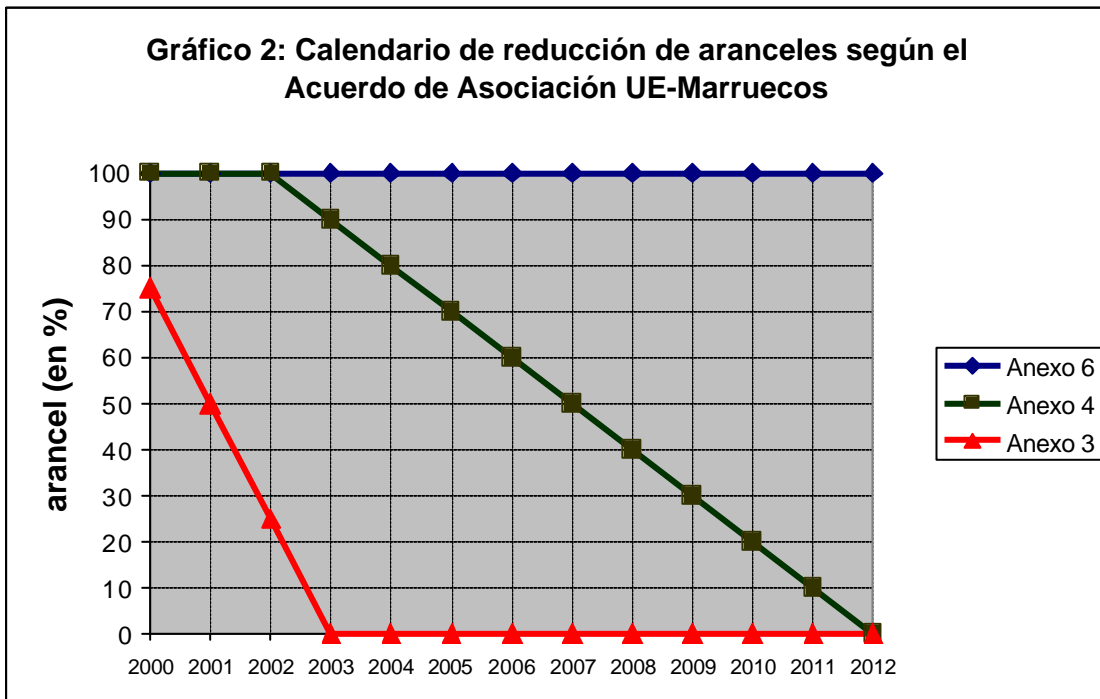
Tabla 3: Protección arancelaria y no arancelaria por sectores en Marruecos

	Aranceles MFN, media simple (%)	Dispersión arancelaria (desviación típica)	Barreras no arancelarias (ratio de frecuencia de empleo, en %)
Año	1997	1997	1994
Animales vivos y prod. der.	74	12,5	9,3
Prod. vegetales	28,9	15,4	4,6
Grasas y Aceites	95,6	9,6	6,8
Alimentos preparados	33,4	11,9	7,3
Minerales	8,4	7,8	3,7
Prod. químicos	12,9	9,4	0,7
Plásticos y caucho	22,7	13,5	1,8
Cuero	24,8	12,4	0,9
Madera y art. der.	20,9	11,4	0
Pulpa, papel, etc.	27,4	12,4	0
Textil y art. de punto	30,9	10,7	20,3
Calzado, sombrerería	31,9	3,7	11
Art. de piedra	21,9	10,5	2,1
Piedras preciosas, etc.	16,5	14,4	0,7
Metales de base y prod.	17,1	13,7	0,4
Maquinaria	12,3	10,5	1,1
Equipos de Transporte	14,4	14,6	14,9
Instr. De Precisión	10,9	11,1	0,2
Armas y municiones	32,3	6,1	0
Otras manufacturas	28,1	7,1	0,8
Objetos de arte, etc.	10,6	17,3	0
<b>Total</b>	<b>23,9</b>	<b>13,1</b>	<b>5,7</b>

Fuente: Oliva (2000)



Fuente: OMC (2003)



**Tabla 4:** Evolución reciente del retraso en el despacho aduanero

	Número de declaraciones	Retraso Medio
enero-2002	28 063	<b>1 H 0 Mn</b>
febrero-2002	26 029	<b>54 Mn</b>
marzo-2002	32 860	<b>1 H 2 Mn</b>
abril-2002	31 040	<b>47 Mn</b>
mayo-2002	30 109	<b>54 Mn</b>
junio-2002	31 854	<b>1 H 4 Mn</b>
julio-2002	30 841	<b>56 Mn</b>
agosto-2002	23 551	<b>1 H 16 Mn</b>
septiembre -2002	26 134	<b>52 Mn</b>
octubre-2002	33 561	<b>54 Mn</b>
noviembre -2002	28 461	<b>1H 14 Mn</b>
diciembre-2002	32 962	<b>57 Mn</b>
enero-2003	26 042	<b>42 Mn</b>
febrero-2003	27 269	<b>34 Mn</b>
marzo-2003	28 967	<b>39 Mn</b>
abril-2003	31 251	<b>47 Mn</b>

Fuente: Office des Changes

**Tabla 5:** Reexportaciones originadas por admisión temporal, 2000

Grupos de productos	% de las exportaciones por grupos de productos	% del total de las re-exportaciones
Alimentación, bebidas y tabaco	5,8	2,7
Productos brutos de origen animal y vegetal	14,5	0,7
Productos brutos de origen mineral	2,6	0,4
Productos intermedios	72,8	34,5
Productos finales de equipamiento agrícola	72,3	0,0
Productos finales de equipamiento industrial	61,8	8,2
Productos finales de consumo	55,2	45,7
Oro industrial	99,9	0,1
Total	45,6	100,0

Fuente : Office des Changes y elaboración propia