

[Imprimir Página Web](#)

## Efecto Perejil. Relaciones económicas España-Marruecos

*Iñigo Moré*

ARI Nº 34-2002 - 24.7.2002

Perejil tendrá un escaso efecto sobre la economía española o incluso el comercio hispano-marroquí, las inversiones tampoco se paralizarán, al menos a corto plazo. La escaramuza del islote Perejil no tiene suficiente entidad como para afectar de forma duradera a las relaciones económicas hispano-marroquíes debido a su altísimo grado de reciprocidad y a la amplia experiencia de comerciantes e inversores, ya curados de espanto en conflictos anteriores. Hay que señalar que el comercio entre ambos países demuestra una salud envidiable a lo largo de los primeros cuatro meses del año. Eso sí, resulta muy difícil evaluar el impacto de esta crisis en los diferentes tipos de contrabando que existen entre ambos países. Las inversiones españolas en este país son tan reducidas que resultan insignificantes en el contexto general de España y parece difícil que aún caigan más.

En términos estrictamente económicos, el conflicto hispano-marroquí integra una enorme desigualdad. Es como si un boxeador de los pesos pesados de 100 kg en canal se pusiera a boxear con un niño de 6 kg de peso. Esa es exactamente la diferencia entre el PIB español y el marroquí, al que multiplica por 16,7. No olvidemos que el PIB de Marruecos asciende a \$33.345 millones, mientras que el de España es de \$558.558 millones (<http://www.worldbank.org/data/databytopic/GDP.pdf>). Por poner otro ejemplo a la inversa, es como si España hiciera como el Paraguay del General Solano y se enfrentase a una Triple Alianza formada por Japón, Alemania, Reino Unido y Francia, cuyo PIB sumado multiplica exactamente por 16,8 al español.

Además de la notable diferencia económica, que hace casi ridículo hablar de conceptos como "rivalidad" o "enfrentamiento", al menos mirando el asunto desde las cifras, Marruecos se encuentra en una notable relación de dependencia frente a España. Nuestro país aportó en 2001 a Marruecos el 11,5% de sus importaciones y adquirió el 15,3% de sus exportaciones. España genera el 5% de sus ingresos turísticos y cada año aporta en torno al 6% de sus inversiones extranjeras.

Frente a esto, Marruecos tiene un escaso peso específico para España. En todo el año 2001, Marruecos supuso para España el 0,91% de su comercio exterior, con el 1,17% de sus exportaciones y el 0,71% de sus importaciones. Además, aloja un porcentaje mínimo de las inversiones exteriores españolas que según la secretaría de Estado de Comercio sólo ascendió al 0,3% del total en 1999, el 0,09% en 2000 y al 0,14% en 2001. Como es natural, el turismo marroquí en España ni figura en las estadísticas, como tampoco sus escasas inversiones en nuestro país.

En realidad, Marruecos es el país más pobre del Mediterráneo junto a Siria y Albania con un PIB per capita inferior a \$1.300 y su contexto es más bien el de un país en desarrollo susceptible de recibir ayudas y donaciones más que relevantes inversiones extranjeras.

Sin embargo, sería muy arriesgado concluir de estos datos que un agravamiento de la relación con Marruecos dejaría incólume a la economía española, mientras pondría a la marroquí al borde de la quiebra. A ello contribuyen factores como el tránsito por Marruecos del gasoducto Duran Farell, que nos une con Argelia y, sobre todo, la sensibilidad del turismo a cualquier clase de conflicto. Sin ninguna duda, la primera industria de España, el turismo, se resentiría de cualquier tensión adicional con nuestros vecinos, quizá de forma drástica e irreparable. En realidad, la desigualdad económica entre ambos países es tan notable que constituye la principal fuente de problemas para los dos por medio de la emigración. La importancia de este problema obligará a España a tomar una actitud muy activa en el desarrollo de Marruecos, algo de lo que Rabat es consciente, lo que pone un primer límite a cualquier escalada del conflicto.

Una vez señalado el escaso peso específico para España de sus relaciones económicas con Marruecos, hay que señalar que el comercio hispano-marroquí disfruta de una envidiable salud, con un incremento durante los primeros cuatro meses del año del 8%, con 508 millones euros frente a los 478 del año pasado (sólo se han publicado estadísticas hasta el mes de abril). Este incremento contrasta con la media del -0,18% registrada por la exportación total de España en ese periodo. En términos anualizados (sumando los doce meses anteriores a abril de 2002) las ventas españolas en Marruecos se sitúan en un récord histórico de 1.539 millones de euros ([www.aeat.es/aduanas/estadist/home.html](http://www.aeat.es/aduanas/estadist/home.html)).

Las compras españolas en Marruecos aún disfrutaban de mejor salud, con un incremento en los primeros cuatro meses del año del 16%, hasta 449 millones, desde los 388 millones de 2001. En términos anualizados, estas compras ascienden a 1.281 millones.

Este porcentaje contrasta con la caída del -2,6% de las importaciones globales de España en el periodo. La diferencia entre exportaciones e importaciones convierte a Marruecos en la fuente de un saldo positivo de 112 millones a lo largo de los primeros cuatro meses del año, lo que supone el cuarto mayor excedente comercial de España tras Portugal, Reino Unido y México.

En términos globales y a lo largo de los cuatro primeros meses del año, Marruecos es el 18º socio comercial de España, con un comercio total en el periodo de 957 millones. En cuanto a exportaciones se refiere, es el 10º mercado de España y el principal fuera de los países OCDE.

Estas cifras de los primeros cuatro meses de 2002 mantienen la tónica de los últimos tiempos con sorprendente estabilidad. Respecto a las ventas, Marruecos cerró el año 2001 como el décimo mercado de España (1.503 millones de euros), lo que supone un incremento del 10% frente al año anterior. Eso sí, la retirada el pasado mes de octubre del embajador marroquí hizo que los dos meses siguientes (noviembre y diciembre) registrasen un descenso, muy leve, que a partir de enero se fue recuperando. Este incremento del 10% es más relevante considerando que a lo

largo de 2001, Marruecos apenas incrementó sus importaciones pasando de 122.527 millones de dirhams en 2000 a Mdh124.081 en 2001, lo que significa que España ganó cuota de mercado en este país. De hecho, España lleva años ganando cuota de mercado en Marruecos, donde en 2001 aportó el 11,5% de las importaciones frente al 10,9% en 2000. Por su parte, el primer proveedor de Marruecos, Francia, lleva también años perdiendo lentamente cuota de mercado en el país donde en el año 2001 obtuvo el 21,5% frente al 23,7%, según datos del informe anual del Banco Central de Marruecos ([www.bkam.ma/download/Rapport%20annuel/Fr/annexe/annexes.pdf](http://www.bkam.ma/download/Rapport%20annuel/Fr/annexe/annexes.pdf))

Por su parte, las compras españolas en Marruecos han crecido en 2001 un fortísimo 27% hasta alcanzar los 1.221 millones. Los dos primeros productos, prendas textiles (+61,4, 412 millones de euros) y pescado (+17%, 319 millones) son responsables del incremento. En términos globales, España también gana cuota de mercado en detrimento de Francia. España es el segundo mercado de Marruecos, con el 15,3% de sus exportaciones en 2001 (13% en 200), un ranking que también lidera Francia, a donde en 2001 fue a parar el 32,8% de las exportaciones marroquíes (33,5% en 2000)

### ¿Efecto Perejil?

Sobre este comercio no parece que una crisis limitada como la de Perejil vaya a tener efecto alguno. Si el comercio hispano-marroquí se destaca por alguna razón, es por el alto grado de reciprocidad, lo que significa que una eventual caída de las ventas españolas en Marruecos tendría como primer efecto la caída de las marroquíes en España y viceversa. Esto es cierto para un porcentaje relevante del comercio entre ambos países. Tomando como referencia las cifras de los primeros tres meses del año 2002, se comprueba que España es un proveedor relevante de materias primas textiles a Marruecos por valor 52,2 millones de euros, un 14% del total exportado en el periodo (telas de algodón, 29,3 millones, sintéticas 20,4; filamentos sintéticos 10,4; extractos curtientes 7,4 o tejidos de punto 6,7). Del lado marroquí, el primer producto de su exportación a España son prendas de confección terminadas, en su inmensa mayoría fabricadas con estas telas (por valor de 117 millones, lo que supone el 36%). Otro ejemplo está en sector del cuero: España exporta pieles y cueros por valor de 3 millones e importa marroquinería por valor de 1,9 millones.

Otro porcentaje relevante del comercio entre ambos países está compuesto por productos que difícilmente encontrarían un mercado sustitutivo. Esto es válido para el pescado y marisco, que supone 86,2 millones de las exportaciones marroquíes a España en los primeros tres meses de 2002 (26% del total). Siendo nuestro país uno de los principales consumidores mundiales de estos productos, sería inverosímil que Marruecos pudiera colocarlos en mercados alternativos, al menos a un precio similar al que se paga en España. Algo también válido para el comercio de electricidad a ambos lados del Estrecho (Marruecos sólo está conectado a España y, débilmente, a Argelia). Asimismo, hay un porcentaje de las exportaciones españolas a Marruecos que son consecuencia directa de las inversiones allí realizadas por empresas nacionales. Por último, otros productos marroquíes importados por España están afectados por contratos a largo plazo que son difíciles de romper y también de suplir con proveedores alternativos (el caso de los fosfatos, con 23,7 millones, 7,2%).

En resumen, un contencioso llevado hasta el último extremo con Marruecos generaría un notable lucro cesante a ambas economías que sería imposible o muy difícil de recuperar en otros mercados. Por esta razón, el umbral de incertidumbre que los empresarios que operan a ambos lados del Estrecho están dispuestos a soportar es mucho mayor que en el caso de otros mercados. Hay que suponer que los días más intensos de la crisis de Perejil afectaron al comercio, sin duda, pero en un grado inferior a lo que hubiera ocurrido en cualquier otro mercado del mundo. Esto también es válido para el caso del notable "comercio de frontera" entre ambos países, que en caso de ser imposible, no tendría salida hacia otros mercados.

La robustez e importancia de este comercio sería francamente superior si se sumase el contrabando, o "comercio de frontera", como púdicamente se le conoce en Ceuta y Melilla. Este comercio tiene unas dimensiones difíciles de estimar debido a la ausencia de fuentes estadísticas. Para empezar, el estatuto jurídico de Ceuta y Melilla hace que estas ciudades no se consideren parte del territorio de la Unión Europea a efectos estadísticos o comerciales. Las operaciones de exportación o importación realizadas en Ceuta y Melilla son recogidas por EUROSTAT como si se trataran de operaciones de terceros países, y no de España. En consonancia, los exportadores de determinados productos a estas plazas reciben primas por parte de Bruselas. Unas primas que en el caso de ciertos productos lácteos llegan al 40% del valor de la mercancía, tal y como si se estuvieran exportando efectivamente a terceros países. Esto permite que los ceutíes adquieran, por ejemplo, queso fundido a un precio un 40% inferior que los, por ejemplo, malagueños, con las ventajas que esto puede suponer para su reexportación hacia terceros países no primados o donde estos productos puedan estar sometidos a cuotas. Sobre todo si la reexportación se hace sin pagar aranceles.

Este comercio sólo puede ser estimado con un gran margen de error. Las estimaciones sobre este comercio de frontera parten de los 100.000 millones de pesetas (600 millones de euros) calculados por la Cámara de Comercio de Ceuta en un estudio realizado el año pasado y solo para esta ciudad. La Cámara de Comercio estadounidense en Marruecos (<http://www.amcham-morocco.com>, informe en <http://www.amcham-morocco.com/downloads/rapcontrapub.pdf> o bien <http://www.amcham-morocco.com/downloads/rapcontrasumm.pdf>) calcula que en términos generales y para todo Marruecos "el contrabando da trabajo a 45.000 personas, un 75% son mujeres y tiene una cifra de negocio anual de DH15.000 millones" (al cambio actual 1.453 millones de euros). Este fenómeno "se concentra sobre todo al Norte del país vía Ceuta y Melilla", aunque el informe no dice en qué proporción. Un estudio de la consultora Analistas Financieros Internacionales, frecuentemente mal citado, coloca este comercio de frontera en una cifra de 45.000 millones de pesetas. No obstante, el estudio fue realizado con datos de los años 1994 y 1995 y con la colaboración de la FIAB (Federación Española de Industrias de la Alimentación y bebidas, [http://www.fiab.es/fiab\\_promocion/estudiomarruecos/festudio\\_marr.htm](http://www.fiab.es/fiab_promocion/estudiomarruecos/festudio_marr.htm)). Esta organización patronal del sector agroalimentario español es quizá la principal interesada en que se minimicen las dimensiones de este comercio.

Una estimación razonable del comercio de frontera de Ceuta y Melilla con Marruecos podría ser 1.000 millones de euros anuales. Si sumásemos esta cantidad a los datos de 2001, Marruecos variaría su posición en el ranking de socios comerciales españoles. Pasaría de ser el 19º socio comercial de España, con 2.724 millones de euros de

comercio total a ser el 13º con 3.724 millones. En cuanto a las exportaciones solamente, pasaría de haber vendido 1.503 millones de euros y ser el 10º mercado de España, a 2.500 y el 9º mercado, adelantando a México. En el conjunto de España quizá quedarían diluidas estas cifras, pero hay que tener en cuenta que esta actividad se verifica solamente en Ceuta y Melilla y para estas ciudades supone un soporte económico importante.

Otra parte del tráfico comercial, que está ya totalmente dentro de la categoría de ilegal, es el del hachís que Marruecos produce. Buena parte de la población del Rif vive, directa o indirectamente, de este cultivo. Un informe sobre el cultivo de cannabis en el rif marroquí, publicado a principios del año pasado por el organismo francés Observatoire Français des Drogues et des Toxicomanies (<http://www.drogues.gouv.fr/fr/pdf/pro/etudes/rapport32.pdf>), pone de relieve que la superficie dedicada al cannabis en el Norte de Marruecos ha pasado, en menos de una década, de 70.000 a 120.000 hectáreas. Este informe afirma que "entre el 80% y el 90% del hachís incautado en Europa procede de Marruecos" y señala que la superficie de cultivo calculada entre "100.000 y 120.000 he, representaría una producción de entre 1.600 y 3.000 tn". De éstas, prácticamente la mitad serían aprehendidas cada año por los servicios de seguridad europeos, sobre todo la Guardia Civil española ([http://www.mir.es/pnd/control/html/control\\_resul.htm](http://www.mir.es/pnd/control/html/control_resul.htm)). La otra mitad lograría entrar en Europa con éxito, la mayor parte a través de España. Según este amplísimo y detallado informe, las exportaciones marroquíes de cannabis podrían alcanzar la suma de \$2.000 millones.

En esta relación no exactamente de simbiosis, pero muy cercana, la parte más dependiente es Marruecos, con cierta diferencia. Para este país, como he comentado antes, España es el segundo socio comercial, con el 11,5% de sus importaciones y el 15,3% de sus exportaciones. Sin embargo, para la economía española en su conjunto, Marruecos es el 19º socio comercial. En todo el año 2001 Marruecos supuso para España el 0,91% de su comercio exterior, con el 1,17% de sus exportaciones y el 0,71% de sus importaciones.

España ha intentado incrementar su peso específico en Marruecos, pero la capacidad de compra de este país es limitada debido a su reducido PIB. Las escasas dimensiones de la economía marroquí también hacen que sea difícil acometer allí grandes inversiones. Según los datos de la secretaría de Estado de Comercio, España ha invertido en el exterior en 1999, 61.848 millones, en 2000 7.6180 millones y en 2001 74.577 millones. Es decir, la inversión española en el exterior en cada uno de estos años dobla con creces el PIB marroquí. Según la misma fuente, en el periodo 1999-2001 Marruecos no ha recibido más que porcentajes ínfimos de esta cantidad (0,3%; 0,09% y 0,14% respectivamente) <http://www.mcx.es/polco/InversionesExteriores/estadisticas/InversionesComun/Ebm01painac0.asp?Fichero=ac>.

Esto no significa que las inversiones no vayan a incrementarse a medida que afloren oportunidades. De hecho, las más importantes empresas españolas están embarcadas en relevantes proyectos de inversión que en este punto no pueden abandonar salvo en caso de que se produzca un cataclismo total, algo que aún no ha ocurrido. El ejemplo más claro es el de Endesa, que está construyendo una central de 400Mw en Tahadart, cerca de Tánger, asociada al Estado marroquí por medio del Office National de l'Electricité. Esta operación será alimentada de gas por el gasoducto Duran Farrel que lleva el metano argelino hasta España, atravesando Marruecos. Otra operación escasamente sensible a los malentendidos territoriales entre España y Marruecos es la de Telefónica, que opta a una licencia de telefonía fija por medio del consorcio Meditel, que ya opera una de telefonía celular en el país vecino. Otro caso es el de Altadis, que está entre los candidatos a la privatización de la Regie de Tabacs. En un caso similar se encuentran infinidad de empresarios españoles a los que el desarme arancelario de Marruecos producido por los acuerdos con la UE no les dejan otra alternativa más que aventurarse en el país vecino.

#### Inversiones españolas y préstamos privados en Marruecos

(fuente: Office de Changes en millones de dirhams)

MDH

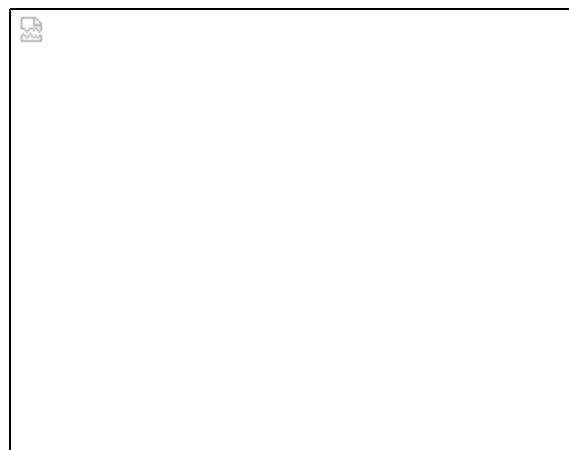
SECTOR	1996	1997	1998	1999	2000
<b>TELECOMUNICACIONES</b>	-	-	-	1807,6	343,3
<b>BANCA</b>	5,1	187,2	2,1	1	58
<b>INDUSTRIA</b>	89,2	221,9	298	168	93,2
<b>INMOBILIARIO</b>	7	14,8	2,6	6,3	10,9
<b>AGRICULTURA</b>	-	-	0,5	3	1,1
<b>COMERCIO</b>	6,4	3,6	66,6	41,6	28,1
<b>TRANSPORTES</b>	1,1	0,6	0,6	7,7	0,9
<b>TEXTIL</b>	0,1	6	48,3	5,6	0,2
<b>ENERGIA Y MINAS</b>	0,1	-	9,5	4,2	-
<b>OBRAS PUBLICAS</b>	24,3	48,3	-	1,7	3
<b>PESCA</b>	2,4	1,3	41	1,3	3,4
<b>SEGUROS</b>	-	-	-	0,1	-
<b>HOLDING</b>	0,4	1	2,8	-	0,9
<b>TURISMO</b>	1,4	0,2	-	-	1,4
<b>PETROLEO</b>	-	3	26,3	-	-
<b>ESTUDIOS</b>	2,5	-	-	-	-
<b>OTROS SERVICIOS</b>	6,8	2,7	8,6	13,8	28,2
<b>VARIOS</b>	47,5	14,2	3,1	14,3	22
<b>TOTAL</b>	<b>194,2</b>	<b>504,8</b>	<b>510</b>	<b>2076,2</b>	<b>594,6</b>

Nota: Dadas las discrepancias en los datos oficiales marroquíes, estas cifras no siempre cuadran con las mismas

cifras del banco central.

Comercio hispanomarroquí en millones de pesetas para el período 1996-abril 2002

En términos anualizados, sumando los doce meses anteriores. Fuente: DGA



¿Qué aporta España a Marruecos?

(Fuente: Office de Changes en millones de dirhams)

MDH

	1996	1997	1998	1999	2000
<b>I- COMERCIO EXTERIOR</b>					
<b>Importaciones</b>	<b>7 537,5</b>	<b>8 515,9</b>	<b>10 159,8</b>	<b>11 771,2</b>	<b>12 092,7</b>
% del total	8,9	9,4	10,3	11,1	13,4
<b>Exportaciones</b>	<b>5 761,8</b>	<b>7 071,9</b>	<b>7 025,8</b>	<b>7 867,3</b>	<b>10 220,2</b>
% del total	9,6	10,5	10,2	10,7	17,8
Saldo comercial	-1 775,7	-1 444,0	-3 134,0	-3 903,9	-1 872,5
Tasa de cobertura %	76,4	83,0	69,2	66,8	84,5
<b>II- INGRESOS TURISTICOS</b>	<b>1 010,4</b>	<b>935,9</b>	<b>1 353,4</b>	<b>1 092,7</b>	<b>1 173,3</b>
% del total	6,9	6,8	8,1	5,7	5,3
<b>III- REMESAS EMIGRANTES</b>	<b>471,0</b>	<b>617,3</b>	<b>786,6</b>	<b>580,2</b>	<b>886,4</b>
% del total	2,5	3,4	4,1	3,0	3,9
<b>IV- INVERSIONES</b>	<b>194,2</b>	<b>504,8</b>	<b>510,0</b>	<b>2 076,2</b>	<b>594,6</b>
% del total	4,4	4,1	9,4	11,2	4,8
<b>V- DEUDA EXTERIOR PUBLICA</b>					
<b>Títulos</b>	<b>203,4</b>	<b>265,6</b>	<b>509,0</b>	<b>207,7</b>	<b>89,0</b>
% del total	1,4	2,7	3,4	1,4	1,0
<b>Repagos (intereses y principal)</b>	<b>1 639,7</b>	<b>1 550,6</b>	<b>1 645,8</b>	<b>1 229,5</b>	<b>1 551,7</b>
% del total	5,6	5,2	5,8	4,3	5,8

Iñigo Moré

presidente de la consultora Mercados Emergentes y editor del newsletter Magreb Negocios. E-mail: [mercadosemergentes@hotmail.com](mailto:mercadosemergentes@hotmail.com)

El Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos es una fundación privada e independiente cuya tarea es servir de foro de análisis y discusión sobre la actualidad internacional, y muy particularmente sobre las relaciones internacionales de España. El Real Instituto Elcano no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los documentos firmados por sus analistas o colaboradores y difundidos en su página web o en cualquier otra publicación.

© Fundación Real Instituto Elcano 2011

Subir ▲