LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MARRUECOS Y LA UNION EUROPEA A LA LUZ DE LA RONDA URUGUAY.

Gonzalo Escribano
Alumno de doctorado
Universidad Complutense de Madrid
Abril 1994

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MARRUECOS Y LA UNION EUROPEA A LA LUZ DE LA RONDA URUGUAY.

La conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay ha despertado gran interés en varios campos de la economía Una de las interrogantes que se han levantado es la concerniente a los efectos de los acuerdos alcanzados sobre los Países en Desarrollo (PED).

El presente trabajo pretende estimar las consecuencias cualitativas de la Ronda Uruguay en los intercambios entre dos importantes socios comerciales: la Unión Europea, zona de avanzado desarrollo económico, y el reino de Marruecos, exponente de país en desarrollo de elevada apertura comercial.

INDICE.

I. Introducción. pag. 4

II. El comercio exterior marroquí. pag. 5

III. Política comercial marroquí. pag. 7

IV.Las relaciones comerciales entre Marruecos y la Unión Europea. pag. 9

V. Efectos de la Ronda Uruguay sobre el comercio de manufacturas con la Unión Europea. pag. 11

VI. Efectos de la Ronda Uruguay sobre el comercio agrario con la Unión Europea. pag. 12

VII. Otras consecuencias de la Ronda Uruguay en las relaciones comerciales Marruecos- Unión Europea. pag. 15

VIII. Conclusión. pag. 16

NOTAS pag. 17

BIBLIOGRAFIA pag. 19

ANEXO ESTADISTICO pag. 21

Tabla 1: Ratios del comercio exterior, 1979-1990.
Tabla 2; Gráficos 1 y 2: Distribución geográfica del comercio, 1981-1990.
Tabla 3; Gráfico 3: Distribución del comercio exterior por categorias de la SITC, 1990.
Tabla 4; Gráficos 4 y 5: Exportaciones, importaciones y saldo comercial, 1980-1990.
Gráfico 6: Proporción del déficit comercial en el PIB, 1980-1992.
Tabla 5: Evolución de exportaciones e importaciones agrarias.
Gráfico 7: Principales importaciones y exportaciones agrarias, 1991.

I.INTRODUCCION.

La conclusión de la Ronda Uruguay tiende a presentarse desde algunos ámbitos como un juego de suma cero, en el que las ventajas obtenidas por algunos países (léase países desarrollados) se verían compensadas por perjuicios proporcionales ocasionados a un segundo grupo de países (países en desarrollo). Tal concepción es errónea, pues el comercio internacional no está sujeto al juego mercantilista de suma cero y en consecuencia los enfoques basados en dicha propuesta deben ser rechazados. Sin embargo, algunos de los resultados de la Ronda presentan sin duda elementos negativos para determinados países en desarrollo. Los temores de estos países se resumen en tres puntos:

1. El incremento de precios en determinados productos agrícolas, al reducirse las subvenciones a los mismos en los países desarrollados, y muy especialmente en la Unión Europea.
2. La erosión de ventajas de los países menos desarrollados, adquiridas mediante el acceso privilegiado a los mercados de las naciones más ricas, en virtud del Sistema de Preferencias Generalizadas y de los acuerdos de la Convención de Lomé.
3. La protección que otorga la Ronda Uruguay a la propiedad intelectual, con los consiguientes pagos por patentes y derechos de autor cuyo principal destino serán los países desarrollados [1].

Marruecos presenta una situación específica que no permite enmarcarlo con el resto de países en desarrollo, pues disfruta de un acuerdo de cooperación con la Unión Europea, en función del cual goza de determinadas ventajas de acceso al mercado comunitario. El objeto de este trabajo es realizar un análisis cualitativo de las oportunidades y riesgos que para Marruecos presenta la firma de los acuerdos de la Ronda Uruguay el pasado 15 de Abril de 1994, precisamente en Marrakech. Para ello trazaré en el siguiente apartado la estructura básica del comercio exterior marroquí como base de la argumentación posterior. El tercer apartado se ocupa de esbozar la política comercial marroquí y en el cuarto se exponen las líneas maestras del acuerdo de cooperación con la Unión Europea y de los

protocolos adicionales. En los epígrafes quinto y sexto se examinan las principales partidas del comercio exterior marroquí que pueden verse afectadas, tanto positiva cómo negativamente, por los distintos acuerdos alcanzados. Un séptimo apartado trata de la erosión de ventajas adquiridas que para Marruecos supone la Ronda Uruguay. En el epígrafe octavo se recogen las conclusiones del trabajo.

II. EL COMERCIO EXTERIOR MARROQUI.

Marruecos presenta en sus intercambios comerciales los rasgos de una economía en desarrollo con pasado colonial: un elevado peso del comercio exterior en el conjunto de la economía, una marcada concentración geográfica de los flujos comerciales y una especialización en productos primarios y de bajo valor añadido.

II.1.- El papel del comercio exterior en la economía marroquí. En el periodo colonial la economía marroquí estuvo orientada a abastecer a la metrópoli (Francia) y a complementarse con ella. Tras la independencia se aplicaron políticas de industrialización por sustitución de importaciones, pero el papel del comercio exterior siguió siendo importante. En los años ochenta el giro hacia una estrategia exportadora mantuvo la importancia del sector exterior en la economía nacional, situando a Marruecos a la cabeza de los países grandes en términos de apertura comercial (exportaciones más importaciones sobre el PIB) [2].

En la **tabla 1** puede apreciarse la evolución de la apertura comercial en los años ochenta: a lo largo de todo el período el ratio oscila entorno al 50%. El ratio saldo comercial sobre PIB muestra un déficit crónico de balanza comercial, aunque se observa una tendencia clara a la reducción del déficit, que pasa del -13% del PIB en 1979 al -6% en 1992. La cobertura de las importaciones mediante las exportaciones varía ampliamente en el período recogido en la tabla 1, pero la tendencia en la década de los ochenta apunta a una mejoría, pasando del 62% en 1980 al 78% en 1992. La varianza se explica por los resultados agrícolas, muy dependientes de incidencias climáticas, correspondiendo los años de menor cobertura a sequías prolongadas. Puede afirmarse por tanto que el intercambio comercial con el exterior ocupa un lugar destacado en la economía marroquí.

II.2.- Distribución geográfica del comercio exterior marroquí. La distribución geográfica presenta una concentración muy marcada: en la **tabla 2** se observa cómo la Unión Europea suministra entre el 43% en 1981 y el 54% en 1990 de las importaciones marroquís, y las exportaciones de

Marruecos destinadas a ese bloque regional suponen entre el 50% en 1981 y el 65% en 1990. Simultáneamente, en los **gráficos 1 y 2** se aprecia la creciente participación de la Unión Europea en el comercio marroquí. Merece destacarse el bajo nivel de intercambios con el resto de Africa, que aunque con tendencia al alza presenta valores inferiores al 6% para las importaciones y al 8% para las exportaciones realizadas por Marruecos, cifras que expresan indirectamente la escasa significación de la Unión del Magreb Arabe en el comercio de Marruecos. El origen de semejante estructura geográfica debe buscarse en la época colonial y en las preferencias comunitarias otorgadas a Marruecos, en parte debidas a su condición de ex-colonia francesa. La dependencia del mercado comunitario y la baja diversificación geográfica de los intercambios son por tanto una característica fundamental del comercio exterior marroquí.

II.3.- La estructura sectorial de los intercambios. La estructura por productos del comercio exterior marroquí puede observarse en la **tabla 3 y gráfico 3**. La tabla 3 presenta la composición de los intercambios en grupos de productos para 1990, tanto para las importaciones como para las exportaciones, desagregando algunas partidas de especial importancia. El gráfico 3 representa los valores de la tabla 3, y en el se aprecian las principales exportaciones e importaciones marroquís. La partida de alimentos (0 en la clasificación tipo para el comercio internacional- CTCI o SITC) presenta un importante saldo favorable a Marruecos, debido a las exportaciones de pescado y sus preparados y de frutas y vegetales, que superan la elevada cifra de importaciones cerealistas (partidas 0.3, 0.5 y 0.4 respectivamente).El grupo de materias primas no combustibles (partida 2 de la SITC) presenta un saldo ligeramente negativo para Marruecos, cuya principal exportación en ese grupo de productos son los fertilizantes brutos (partida 2.7). El tercer grupo de productos, los combustibles minerales, refleja la dependencia energética de Marruecos, que debe importar la mayor parte de la energía que utiliza. Para los productos químicos (partida 5) el saldo de los intercambios es positivo para Marruecos, gracias a sus exportaciones de ácido fosfórico y de fertilizantes manufacturados (partidas 5.2224 y 5.62). El grupo de artículos manufacturados presenta un saldo muy desfavorable para Marruecos: las importaciones de artículos textiles y de hierro y acero (6.5 y 6.7), inputs imprescindibles para la industria marroquí, superan ampliamente a las exportaciones de artículos textiles (6.5), principal partida exportadora de este grupo de productos. El mayor desequilibrio comercial se produce en la maquinaria y equipo de transporte, partida que aglutina los bienes de capital. Este grupo de productos es cuantitativamente el más importante y el que presenta un saldo adverso más elevado para Marruecos. Por último la partida 8, otros artículos manufacturados, muestra

un saldo positivo para Marruecos aportado por los vestidos y accesorios (grupo de productos 8.4).

En consecuencia, el comercio por productos refleja el estadio de desarrollo en que se encuentra Marruecos: exporta productos primarios (productos pesqueros, frutas y vegetales, fertilizantes brutos) y manufacturas de bajo valor añadido (ácidos fosfóricos, fertilizantes manufacturados, artículos textiles y vestidos) e importa cereales, productos energéticos, artículos manufacturados (textiles, hierro y acero) y maquinaria y equipos de transporte. Se observa la dependencia de productos energéticos y de contenido tecnológico. Esta última sería aún más explícita si se incluyera el comercio de armamentos, una partida muy importante del comercio exterior marroquí que algunas estimaciones sitúan en el 20% del total de las compras al exterior [3] (nivel similar al de las compras de alimentos o de energia).

III. POLITICA COMERCIAL MARROQUI.

Las primeras políticas comerciales instrumentadas tras la descolonización apuntaban hacia la sustitución de importaciones. Cuando la etapa de sustitución fácil se agotó aparecieron los límites de dicha política: elevada intensidad importadora de las empresas sustitutivas, ineficiencia y baja competitividad del sector industrial nacional, aparición de un déficit comercial estructural creciente y finalmente explosión de la crisis de la deuda a finales de los años setenta. La deuda exterior va a ser objeto de sucesivos reescalonamientos en el marco de un programa de ajuste estructural auspiciado por el Fondo Monetario y el Banco Mundial, y la política comercial se dirige hacia la liberalización del comercio exterior y el fomento de las exportaciones.

El **programa de ajuste estructural** se adopta en el verano de 1983 y contiene numerosas medidas de política comercial: (i) en primer lugar la liberalización de los intercambios exteriores: se transfieren productos de la lista "B" a la lista "A" [4], se suprimen los depósitos previos a la importación, se reducen los contingentes y los aranceles caen desde un nivel máximo del 464% en 1983 al 35% en 1994 para los productos manufacturados. Los productos agroalimentarios tienen un status de excepción, pudiendo llegar los derechos aduaneros al 50%, o incluso más si se benefician de la aplicación del equivalente tarifario instaurado en la Ronda Uruguay para sustituir las barreras no arancelarias. Estas medidas estructurales redujeron sustancialmente las barreras arancelarias y cuantitativas a la importación y su variación entre productos (Leymarie y Tripier, 1992, p. 64). En 1987 se produce la adhesión al GATT. (ii) Se crean incentivos directos a la

exportación y se eliminan desincentivos: supresión del impuesto a la exportación, importación sin licencia para exportadores, créditos preferenciales a la exportación y a la creación de empresas exportadoras, así como reducción de trámites administrativos. (iii) Tanto la política sectorial cómo la industrial se desplazan desde la sustitución de importaciones hacia la promoción de exportaciones: énfasis en la importancia de la agricultura exportadora, mayor importancia otorgada a los sectores industriales exportadores, apertura a la inversión extranjera directa en sectores exportadores y criterios financieros y competitivos rigurosos para las industrias sustitutivas (El Malki, 1988, pp. 86-88). (iiii) Se reforma el sistema de cambios y se tiende a la convertibilidad de la divisa. Desde 1983 y en mayor medida en 1985 (cuando el Dirham se convirtió en moneda flotante) la divisa marroquí se depreció constantemente hasta alcanzar su punto de equilibrio en 1986.

A finales de 1993 se empieza a aplicar la **ley de comercio exterior** [5], estableciendo protección tarifaria para los productos con rentabilidad económica [6] y protección contingentaria para las nuevas producciones durante cinco años prorrogables por tres años más, siempre para productos de rentabilidad económica [7]. También se instaura un "prélèvement" fiscal a la importación [8] y una restitución a la exportación [9] para determinados productos agrícolas. Finalmente se instrumentan medidas de salvaguardia de la producción nacional bien mediante un derecho compensador, bien mediante un derecho anti-dumping [10].

Otras medidas tienen también implicaciones de política comercial: así las empresas exportadoras cuentan con facilidades en la obtención de divisas para la prospección de mercados, no tienen restricciones de crédito y el código de los exportadores les asegura la exoneración total del impuesto sobre beneficios profesionales los cinco primeros años de exportaciones y una rebaja del 50% los cinco siguientes a condición de realizar una cifra de negocio superior a dos millones de Dirhams.

La **tabla 4** y los **gráficos 4, 5 y 6** muestran el cambio de tendencia del déficit comercial marroquí en los años ochenta. El gráfico 6 es el más significativo: representa la parte del déficit comercial sobre el PIB, apreciándose el descenso del ratio hasta niveles mínimos en 1988, año de cosechas excepcionales. Después el ratio vuelve a aumentar pero siempre a niveles muy inferiores a los de comienzos de la década. Los datos avalan de esta forma el nuevo rumbo de la política comercial emprendido en 1983.

A pesar del esfuerzo liberalizador realizado la economía marroquí sigue estando muy protegida, tanto por un arancel elevado (a la tarifa máxima del 35% para las manufacturas hay que añadir un "prélèvement" fiscal a la importación del 12,5%) cómo por un sistema de licencias y contingentes y por subvenciones a la producción interna. La tarificación de contingentes y progresiva eliminación de otras barreras no arancelarias, así como las rebajas y consolidaciones arancelarias alcanzadas en la Ronda Uruguay, van en la misma dirección que el programa de ajuste monitarizado por el Fondo Monetario y el Banco Mundial en Marruecos desde 1983. Por tanto ambos procesos se consolidan mutuamente, y no son previsibles grandes tensiones en la extensión de la liberalización comercial marroquí que además como país en desarrollo se beneficiará de las mejores condiciones y excepciones otorgadas en la Ronda Uruguay a ese grupo de países.

IV. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MARRUECOS Y LA CEE

Las relaciones comerciales entre Marruecos y la Comunidad se rigen por el acuerdo de cooperación CEE-Marruecos firmado en Rabat el 26 de abril de 1976, por un protocolo adicional de 1988 [11] y por la "política mediterránea renovada", aplicada desde 1992 [12].

1. Acuerdo de cooperación CEE-Marruecos. El acuerdo de 1976 contempla el libre acceso al mercado comunitario de todos los productos industriales exportados por Marruecos. Sin embargo posteriormente el acuerdo fué modificado en relación a los productos textiles, sometiendo éstos a una restricción voluntaria a la exportación para proteger a los productores comunitarios del sector. Respecto a los productos agrícolas incluídos en el anexo II del Tratado de Roma (productos sujetos a la política agraria común-PAC) se otorgaba un trato preferencial , con reducciones en los derechos de aduana del 40 al 80% según los productos, a la mayoría de las exportaciones agrarias marroquís: frutas y verduras frescas y en conserva, vino, aceite de oliva y productos pesqueros. Los productos beneficiarios de tales concesiones arancelarias suponían el 80% de las exportaciones agrícolas marroquís a la comunidad. Restricciones de calendario se aplicaban a algunos productos: tomates, patatas, ajos, cebollas...

2. Protocolo adicional de 1988. Ideado para tener en cuenta la ampliación de la comunidad a España y Portugal y aplicado a los países mediterráneos no comunitarios. El protocolo prevee la eliminación

progresiva de aranceles para la mayoría de productos agrícolas beneficiarios de una concesión en virtud del acuerdo de cooperación al mismo ritmo que el acordado para España y Portugal (1 de enero de 1996). No obstante, esta eliminación de aranceles está limitada para determinados productos agrícolas sensibles a las cantidades exportadas tradicionalmente por Marruecos. Por encima de esas cantidades se aplica la reducción arancelaria contemplada en el acuerdo de cooperación. La aplicación de esas cantidades se hace mediante contingentes arancelarios o cantidades de referencia para los productos menos importantes. Las cantidades de referencia son de hecho una claúsula de salvaguardia al permitir a la comunidad aplicar un contingente arancelario sobre los productos a ellas sujetos, aunque hasta el momento no se ha empleado esta posibilidad (Jouve y Belghazi, 1993, p. 83). Además el protocolo concede trato preferencial a nuevos productos agrícolas como kiwis y flores.

3. La política mediterránea renovada. Aplicada a partir de 1992, la iniciativa supone desde el punto de vista comercial la mejora del acceso al mercado comunitario de los productos agrícolas de los países mediterráneos no comunitarios, y profundiza el régimen preferencial del acuerdo de cooperación de 1976 y del protocolo adicional de 1988. En primer lugar se acelera el proceso de eliminación progresiva de los derechos aduaneros previsto en el protocolo adicional, suprimiendo los aranceles residuales el 1 de enero de 1993 y no en 1996. Por otro lado, aunque las cuotas (tanto contingentes arancelarios como cantidades de referencia) se mantienen para los productos sensibles, su "techo" se eleva en el periodo 1992-1995 un 5% (un 3% para los productos considerados más sensibles: cítricos, vino, flores, tomates...). Además los textiles sometidos a restricción voluntaria de exportaciones han quedado reducidos a una estrecha gama de productos, pues en la práctica los cupos tienden a ser sobrepasados.

El trato preferencial otorgado por la CEE es por tanto muy ventajoso para Marruecos: puede exportar libre de arancel sus materias primas y productos industriales, exceptuando algún producto textil sujeto a restricción voluntaria a la exportación; sus productos agrícolas reciben trato preferencial con importantes reducciones arancelarias y progresivo aumento de las cuotas para productos sensibles, o incluso entran sin pagar aranceles en el mercado comunitario cuando no se trata de productos sensibles.

El trato preferencial concedido a Marruecos por la CEE no es recíproco, y los productos comunitarios entran en Marruecos en condiciones de nación más favorecida.

V. EFECTOS DE LA RONDA URUGUAY SOBRE EL COMERCIO DE MANUFACTURAS CON LA UNION EUROPEA.

El comercio de manufacturas entre la Unión Europea y Marruecos es muy importante para Marruecos. Del lado de las **importaciones** marroquís, los productos químicos, artículos manufacturados, maquinaria y equipo y otros artículos manufacturados (partidas 5, 6, 7 y 8 de la CTCI respectivamente) suponían en 1990 el 62% de las importaciones totales. En el caso de las importaciones de productos manufacturados originarios de la Unión Europea el porcentaje se eleva hasta el 86% de las importaciones totales procedentes de la Unión en 1990 (FMI, 1993, p. 90).

La protección otorgada a la producción manufacturera marroquí es elevada. En primer lugar el arancel medio es alto: 13% en 1992. Además la protección efectiva de que gozan las manufacturas es igualmente importante, pues el arancel sobre productos finales es siempre mayor que el que soportan los productos brutos o semielaborados (Zouaoui, 1994, p. 321). Por último la ley de comercio exterior de 1993 contempla la posibilidad de elevar la protección para productos de nueva fabricación en Marruecos, tanto por vía arancelaria como contingentaria.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay preveen importantes rebajas y consolidaciones arancelarias y la tarificación de barreras no arancelarias para las manufacturas. A pesar de las excepciones y condiciones especiales obtenidas por los países en desarrollo en la ronda, Marruecos deberá facilitar rebajas y consolidaciones arancelarias, y modificar sus normativas de contingentes, licencias, anti-dumping y compensatoria. Es de esperar por tanto que la ronda se traduzca en una menor protección del mercado interno marroquí. El efecto sobre la economía de Marruecos no habrá de ser traumático, puesto que desde 1983 se viene desmantelando progresivamente el anterior régimen proteccionista. Paralelamente, dado el peso de los bienes de equipo en las importaciones marroquís de manufacturas, las rebajas arancelarias abaratarán las importaciones de maquinaria y por tanto contribuirán al desarrollo industrial del país (considerando que el grado de sustitución es muy bajo para estos productos). Para los bienes de consumo, los más protegidos, la reducción en la protección supondrá elevar la presión competitiva del mercado interno. Este grupo de productos, junto con los agrarios, sería el más afectado por la disminución de la protección.

Por el lado de las **exportaciones** los efectos directos de la liberalización del mercado comunitario no serán importantes, pues todas las exportaciones de manufacturas (con la excepción de contados productos

textiles que además rebasan sistemáticamente las cuotas asignadas en las restricciones voluntarias a la exportación) tienen libre acceso al mercado comunitario en virtud del régimen preferencial.

En 1990 las exportaciones de productos químicos, artículos manufacturados, maquinaria y otros artículos manufacturados (partidas 5, 6, 7 y 8 de la CTCI) supusieron el 54% de las exportaciones totales marroquís y una proporción similar de las exportaciones con destino en la CEE. Dado el regimen preferencial de que disfruta Marruecos el único factor importante de la ronda reside en la eliminación progresiva de las restricciones cuantitativas a las importaciones textiles efectuadas por la comunidad. Sin embargo, la relevancia directa para Marruecos del acuerdo sobre textiles es escasa, pues tras la aplicación de la política mediterránea renovada apenas subsisten trabas a las importaciones comunitarias de textiles procedentes de Marruecos.

VI. EFECTOS DE LA RONDA URUGUAY SOBRE EL COMERCIO AGRARIO CON LA UNION EUROPEA.

La necesidad de deslindar los intercambios agrícolas del resto de transacciones comerciales entre la Unión Europea y Marruecos se debe al trato especial que estos productos reciben en las respectivas economías y en los acuerdos finales de la Ronda Uruguay, así como a su especial importancia en la economía de Marruecos. Los productos agrícolas afectados por la política agraria comunitaria quedaron fuera del acuerdo de cooperación de 1976, para ser progresivamente incorporados en el protocolo adicional de 1988 y más tarde en el marco de la política mediterránea renovada, en los términos mencionados en el apartado IV.

Las **exportaciones** de productos agrícolas constituyen una importante fuente de divisas para Marruecos: en 1990 las exportaciones de frutas y verduras alcanzaron los 500 millones de dólares (tabla 3), es decir un 12% de las exportaciones totales. Esta proporción se amplía en el intercambio con la CEE: sólo los cítricos representan el 25% de las exportaciones totales marroquís a la comunidad (Nuñez Villaverde y Lorca Corrons, 1992, p. 3810). El acceso de las principales exportaciones marroquís al mercado comunitario se produce por contingentes arancelarios y períodos de tiempo dentro de los cuales se aplican las preferencias. Por ejemplo, para 1994:

-Tomates: 92 811 toneladas del 15-11-93 al 30-4-94, libre de derechos contingentarios.

-Naranjas frescas: 284.875 toneladas del 1-7-93 al 30-6-94, libre de derechos contingentarios.

-Mandarinas y otros agrios: 118.250 toneladas del 1-7-93 al 30-6-94, libre de derechos contingentarios [13].

Una vez superada la cantidad contingentada, se continúa aplicando el trato arancelario preferencial, con reducciones en las tarifas en función del producto de que se trate.

No obstante, la concesión del régimen preferencial a las importaciones agrícolas con origen en Marruecos no exime a éstas del mecanismo de precios de referencia. Cuando las importaciones agrarias originadas en Marruecos entran en la comunidad a un precio inferior al de referencia éste se activa, elevando el precio final en el mercado comunitario del producto en cuestión. Este mecanismo se ha convertido en la principal protección frente a los productos agrarios marroquís, y ha sido muy criticado por Marruecos (que sin embargo ha adoptado un sistema similar para la protección de su mercado interno agrario a partir de la ley de comercio exterior de 1993).

La Ronda Uruguay supone la arancelización de todas las medidas de protección, incluidos los derechos variables. En el acuerdo se estipula el procedimiento de cálculo de los equivalentes arancelarios: la diferencia entre el precio interior al por mayor y el precio exterior CIF en el período de referencia 1986-1988 (Timermans, 1994, p. 33). El efecto más importante para las exportaciones agrarias marroquís reside por tanto en la desaparición progresiva del mecanismo comunitario de precios de referencia y de contingentes, que facilitará el acceso en condiciones más competitivas al mercado comunitario de los productos agrícolas procedentes de Marruecos.

En relación a las **importaciones** agrarias efectuadas por Marruecos, responden principalmente al déficit en cuatro productos alimentarios de base: trigo tierno, aceites de semilla, azucar y productos lácteos suponen el 50% de las importaciones agrarias (**tabla 5 y gráfico 7**). Para la carne se dá una autosuficiencia de carácter precario y aparente, pues el consumo está en descenso y las importaciones no están autorizadas.

Uno de los temores generalizados entre los países en desarrollo de cara a la conclusión de la Ronda Uruguay consiste en el incremento de precios a la importación en determinados productos agrícolas antes fuertemente subvencionados, como los cereales, que además ocupan un

lugar importante en la dieta de los países pobres. Es el caso de Marruecos, importador neto de cereales, siendo éstos el primer producto alimentario consumido por la población: un 22% del gasto anual en alimentos por habitante y un 10% del gasto anual total por habitante (Magda, 1994, p.327, cuadro 6). Es evidente que el aumento de precios de los cereales reviste una especial importancia para países deficitarios en ese grupo de productos, sobre todo teniendo en cuenta que suponen elevados porcentajes del consumo de alimentos, del gasto total y de las importaciones agrícolas (18% en Marruecos en 1991).

El mercado agrario marroquí se encuentra muy protegido, y la ley de comercio exterior contempla medidas especiales de protección en el sector agrícola. Debe considerarse que Marruecos arrastra una larga historia de déficits alimentarios y que sólo mediante un importante esfuerzo en la década pasada logró mejorar su abastecimiento agrícola interno. La vecindad con la comunidad, que subvenciona sus exportaciones agrarias, empuja a Marruecos a proteger su mercado interior para incentivar la producción agrícola y elevar el grado de autoabastecimiento en los productos deficitarios.

Es en el comercio agrario donde mejor se aprecia el contraste entre riesgos y oportunidades que para Marruecos supone la conclusión de la ronda. De un lado encuentra oportunidades importantes en el desmantelamiento gradual de la PAC (arancelización de derechos variables y cuotas, y posterior reducción de esos aranceles), que permitirá un acceso más amplio al mercado comunitario para los cítricos y hortalizas marroquís. La otra cara de la moneda está en los riesgos que supone un previsible aumento en los precios de cereales y productos lácteos cuando la comunidad deba reducir las subvenciones de que disfrutaban ambos productos. El vector resultante es difícil de calcular, pero cuantitativamente las exportaciones de cítricos y hortalizas superan desde 1987 a las importaciones de cereales y productos lácteos, la tasa de cobertura agrícola se sitúa por encima de 1 y la balanza agrícola marroquí muestra saldo positivo. Desde un punto de vista cualitativo, la mayor liberalización del comercio agrario reforzará las ventajas naturales de Marruecos en sus productos tradicionales, mientras que el aumento de precios de cereales y lácteos subrayará la necesidad de proseguir el esfuerzo emprendido para reducir la dependencia alimentaria (en la tabla 5 puede apreciarse el descenso en las importaciones de cereales y el incremento en las exportaciones de cítricos y hortalizas).

VII. OTRAS CONSECUENCIAS DE LA RONDA URUGUAY EN LAS RELACIONES COMERCIALES MARRUECOS-UE.

Como ya se expuso en la introducción, uno de los temas que más ha preocupado a los países en desarrollo ha sido el de la erosión de ventajas adquiridas mediante trato preferencial. En efecto, una rebaja multilateral en los aranceles deteriora la posición de los países que disfrutaban de acceso privilegiado a los mercados desarrollados. Las relaciones comerciales de Marruecos con la UE son paradigmáticas a este respecto: Marruecos, junto con otros países terceros mediterráneos, se beneficia de un acceso preferencial al mercado comunitario y la mejora general en el acceso a ese mercado supone mayor presión competitiva exterior.

El efecto de las preferencias arancelarias otorgadas por la comunidad a los países en desarrollo es muy discutido. Tales preferencias actúan del lado de la demanda, reduciendo el nivel de protección comunitario y en consecuencia aumentando la competitividad de los países beneficiarios en relación a los países no incluídos en el sistema preferencial. El factor determinante en los efectos de las concesiones preferenciales reside, sin embargo, en la respuesta de la oferta en los países beneficiarios. Así, las economías orientadas hacia el mercado exterior obtienen mayor rendimiento del sistema preferencial comunitario al contar con sistemas productivos más competitivos y capaces de acometer un esfuerzo exportador. Es importante reseñar que el grupo de países en desarrollo que ha ganado mayor cuota de mercado en la comunidad es el de los países asiáticos, muchos de los cuales no disfrutan de régimen preferencial. En cambio, los países de Africa, Caribe y Pacífico (ACP) han reducido su cuota de participación en las importaciones europeas pese a las ventajas de acceso que les otorga el Sistema de Preferencias Generalizadas.

Los países terceros mediterráneos, por su parte, han incrementado ligeramente su participación en las importaciones comunitarias (del 8,3% en 1980 al 8,8% en 1991). El papel de las preferencias comunitarias en este resultado ha sido importante para Marruecos y Túnez, países que han emprendido reformas tendentes a la liberalización interna y externa de sus mercados, las cuales han permitido a la oferta una respuesta a las ventajas adquiridas mediante el trato preferencial comunitario (Jordán Galduf, 1994, p. 97). Por tanto el efecto benéfico de la política mediterránea renovada en la economía marroquí depende de las reformas económicas emprendidas en el propio país.

A la hora de valorar los riesgos de erosión en las preferencias asignadas a los países terceros mediterráneos debe considerarse no tanto la existencia del régimen preferencial como la capacidad de respuesta marroquí al mismo. La reducción de ventajas adquiridas en virtud de la política mediterránea renovada afectará a Marruecos en la medida en que los países no beneficiarios de trato preferencial sepan aprovechar las reducciones arancelarias que implica la Ronda Uruguay. No obstante, es importante razonar que el origen de la erosión en las ventajas adquiridas mediante trato preferencial reside precisamente en la concesión previa de dicho trato a determinados países. Por tanto el eventual perjuicio no debe atribuirse a la Ronda Uruguay, pues la reducción arancelaria y contingentaria multilateral actúa de manera más neutral y equitativa que la forma arbitraria en que se conceden los tratos de favor. En cualquier caso el vector resultante no está únicamente en función del trato preferencial recibido sino también (y a mi modo de ver en mayor medida) del proceso de reformas económicas emprendido por Marruecos.

VIII. CONCLUSION.

La valoración de los riesgos y oportunidades que presenta para Marruecos la Ronda Uruguay, en función de las relaciones que este país mantiene con la comunidad, presenta tres vertientes: la referida al comercio de manufacturas, la que trata el comercio agrario y la dedicada a la erosión de ventajas preferenciales. A continuación se exponen las conclusiones principales del trabajo para cada vertiente.

1. El comercio de manufacturas: los efectos de la ronda sobre el intercambio comercial de productos manufacturados no presentan ninguna oportunidad para Marruecos, que ya disfruta de libre acceso en la práctica al mercado comunitario. Tan sólo los escasos productos textiles que siguen sometidos a restricción voluntaria a la exportación se beneficiarán de la liberalización progresiva del comercio textil. Del lado de los riesgos, las concesiones arancelarias que finalmente ofrezca Marruecos se inscribirán en el proceso de liberalización de la economía marroquí, sin suponer ruptura alguna con la política comercial aplicada desde 1983. En ese sentido la liberalización comercial marroquí y la aplicación en Marruecos de los acuerdos surgidos de la Ronda Uruguay tienden a reforzarse mutuamente.

2. El comercio agrario: la reforma de la PAC, inducida en parte por la Ronda Uruguay, presenta implicaciones importantes para Marruecos. Del

lado de las exportaciones, la arancelización de contingentes y derechos variables (más que las rebajas arancelarias) facilita el acceso al mercado comunitario en condiciones más competitivas para los productos mediterráneos marroquís. En cambio, del lado de las importaciones, la misma reforma de la PAC supone un incremento relevante de la factura cerealista dada la importancia de este producto en las importaciones y el consumo alimentario de Marruecos. Lo mismo pero en menor medida puede afirmarse para los productos lácteos. Una valoración cuantitativa (comparación del valor de las exportaciones de frutas y hortalizas con las importaciones de cereales y productos lácteos) parece primar las oportunidades antes que los riesgos, y el análisis cualitativo profundiza en esa apreciación, en tanto las importaciones agrícolas tienden a reducirse en el tiempo y las exportaciones a aumentar.

3. La erosión de ventajas adquiridas mediante trato preferencial: tanto las exportaciones de productos manufacturados como agrarios se verán afectadas por una mayor competencia externa en el mercado comunitario al mejorar el acceso al mismo de países que no disfrutan de trato de favor. Por una parte el deterioro de la posición en el mercado comunitario frente a otros países presenta riesgos apreciables. En un segundo plano, la multilateralización de las rebajas arancelarias y de la arancelización de barreras no arancelarias obligará a Marruecos a profundizar en su extraversión comercial para compensar la pérdida parcial de las ventajas adquiridas de que gozaba.

No son todavía conocidas las concesiones que ha realizado Marruecos en el marco de la Ronda Uruguay, aunque ha sido uno de los países en desarrollo más activos en el GATT desde su incorporación. La evolución del comercio exterior marroquí refleja la creciente importancia de las exportaciones manufactureras (con entrada libre en la Comunidad) y el descenso en las importaciones de cereales. En cualquier caso y debido a sus acuerdos con el gran vecino del norte, la Ronda Uruguay no plantea ni grandes riesgos ni sorprendentes oportunidades para una economía bastante integrada con su principal socio comercial. Del lado de las exportaciones disfruta de acceso preferente al mercado comunitario, y del lado de las importaciones está implicado en un proceso liberalizador coherente con los resultados de la ronda. No obstante, la reestructuración de la PAC (donde Marruecos sigue presentando la batalla comercial) y la gradual liberalización del comercio textil suponen más ventajas para la economía marroquí que los perjuicios originados por las concesiones comerciales y el aumento de precios de las importaciones agrarias.

NOTAS.

[1] The Economist (1993), "No, developing countries do not lose from the GATT deal", 18 de Diciembre. pp.64.

[2] Tan sólo por detrás de Corea del Sur y Kenia, entendiendo países grandes como aquellos con más de veinte millones de habitantes (Banco Mundial, 1988).

[3] SIPRI, citado en Nuñez Villaverde y Lorca Corrons, 1992, p. 3808.

[4] La lista "B" recoge productos sujetos a licencia de importación, mientras la lista "A" incluye productos de importación libre.

[5] Dahir nº 1-91-261 del 9 de noviembre de 1992. Ley nº 13-89 relativa al comercio exterior.

[6] La rentabilidad económica se aprecia en función de la aportación neta a la economía nacional de divisas fuertes (artículo 2, op.cit.).

[7] Artículo 3, op. cit.

[8] Artículo 4, op. cit.

[9] Artículo 10, op. cit.

[10] Artículo 15, op. cit.

[11] DOCE, L 224, agosto de 1988.

[12] DOCE, L 181, julio de 1992.

[13] Propuesta de reglamento del consejo de 27 de Mayo de 1993.