

Análisis geográfico de las actuales relaciones comerciales entre Canarias y Marruecos

Geographic analysis of commercial relations between the Canary Islands and Morocco

Ramón Díaz Hernández
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Departamento de Geografía
ramon.diaz@ulpgc.es

Recibido: 16-05-2014; Revisado: 03-08-2014; Aceptado: 01-12-2014

Resumen

En este trabajo formulamos como hipótesis de partida que Canarias, como frontera meridional de Europa, en un contexto de creciente internacionalización, tiene en los mercados africanos una gran baza histórica que desempeñar. Dado el interés general que este asunto suscita entre las ciencias sociales, se requiere abordarlo desde el análisis geográfico. Para cumplimentar este estudio se emplearon las estadísticas que ofrecen organismos oficiales como el Instituto Nacional de Estadística, Instituto Canario de Estadística, Agencia Estatal de la Administración Tributaria, Instituto de Comercio Exterior y entidades internacionales como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OCM).

Palabras clave: Mercancías, intercambios, exportaciones, importaciones, comercio exterior.

Abstract

In this work we formulate the hypothesis that the Canary Islands, as Europe's southern border, must develop an important role in African markets, in a context of increasing internationalization. Because of the general interest in this issue within the social sciences, to address it from the geographic analysis is required. This study is based, on the one hand, on statistics provided by Spanish government agencies such as the National Statistics Institute, the Canary Institute of Statistics, the State Tax Administration Agency and the Institute of Foreign Trade and, on the other hand, by international entities such as the United Nations Conference for Trade and Development (UNCTAD) and the World Trade Organization (WTO).

Keywords: Merchandise, exchanges, exports, imports, foreign trade.

1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO CANARIO-AFRICANO (SIGLOS XV Y XX)¹

El comercio en el espacio marítimo afrocanario presenta una larga trayectoria histórica puesto que se inició antes de la conquista de Canarias y de su integración definitiva en la Corona de Castilla. Efectivamente, fueron los Señores de Lanzarote y Fuerteventura, en los inicios del siglo XV, quienes acudieron reiteradamente a las costas africanas a intercambiar productos insulares como cereales, tejidos y quincallerías por otros más valiosos que las tribus locales obtenían del resto del continente como oro, marfil y esclavos negros, y que adquirían a través de las rutas caravaneras del Sahara. Pronto descubrieron que resultaba más ventajoso apresar a los propios berberiscos y someterlos, con la mirada puesta en un posible proyecto expansionista y anexionista en África. Comienza así un largo periodo de incursiones y razzias en territorios del África Blanca, en busca de seres humanos para esclavizarlos.²

Eso explica la instalación en 1478 de una torre en Santa Cruz de Mar Pequeña por Diego García de Herrera, conde de la Gomera, que permitió disponer de una cabeza de puente en el litoral africano más próximo a Canarias (RUMEU, 1955). Junto a ese enclave (que desaparecería en 1523) se instalaron otras factorías por iniciativa de los canarios con el fin de favorecer a las empresas comerciales que vinculaban el Archipiélago con aquel territorio. En los primeros años los intercambios se ciñen a cereales y azúcar por oro, productos exóticos y sobre todo esclavos (LOBO CABRERA, 1982).

Lo expuesto evidencia que, desde su integración europea a finales del siglo XV, la actividad comercial supuso una importante salida económica para el Archipiélago. De ahí el que las relaciones entre las Islas y la vecina costa africana se iniciaran desde muy temprano. No hay que olvidar que la proyección exterior del Archipiélago con su avanzada posición geoestratégica en el Atlántico fue una constante preocupación de la Corona de Castilla que veía en ello una gran oportunidad para expandir su influencia en África (MARTÍN, 1994).

En un momento dado los recelos de los comerciantes peninsulares determinaron que, a mitad del siglo XVIII, se hiciera necesario la expresa autorización del Consejo de Castilla para poder mantener esos intercambios. Y eso que, hasta entonces, la Casa de la Contratación de Sevilla y los propios Gobernadores insulares controlaron de alguna forma los contactos hasta que, a partir de 1766, se decreta la libertad de comercio con Marruecos, confirmada por el Tratado (de Paz y Comercio) de Marrakech entre Carlos III y el Sultán marroquí Sidi Mohamed Ben Abdallah el 28 de mayo de 1767 (ARRIBAS, 1986). Los puertos insulares debieron ser habilitados para recibir los suministros de cereales

¹ Este artículo es una versión ampliada y revisada de la comunicación presentada presentada al II.º Encuentro Canario-Marroquí. Le Maroc et les Îles Canaries: la Construction de l'Espace Atlantique, organizado por la ULPGC y la Facultad de Letras y Ciencias Humanas Ben M'Sik de Casablanca. Lugar de celebración: Casa África. Las Palmas de Gran Canaria (España, 2013).

² Estas cabalgadas a Berbería van a repetirse hasta que, en 1572, Felipe II las prohíbe explícitamente por el riesgo que suponían, en particular para las islas más orientales, de una respuesta rápida, que casi siempre se producía, y que conllevaba represalias con saqueos y esclavización de sus habitantes.

precedentes de Mogador³ que oportunamente llegaron para paliar las penurias ocasionadas por las malas cosechas de aquellos años.

El papel de Canarias en sus intercambios con Marruecos será doble: de forma directa exportando sus propios productos e importando minerales y animales; y de forma indirecta o a través de intermediación, facilitando la aguada y los bastimentos a las embarcaciones provenientes de la Europa Meridional (Francia en particular) o del sur de la Península Ibérica, que solían utilizar nuestro Archipiélago como base de proyección hacia la costa africana. El cambio de centuria propiciará un giro en el rumbo y una intensificación de los contactos comerciales entre Canarias y la cercana costa africana. Sin embargo, la actividad mercantil sufrirá diferentes avatares y estará muy ligada a los vaivenes de la coyuntura política.

Con ocasión de los sucesivos ataques marroquíes contra Melilla y el Peñón de Vélez de La Gomera allá por 1774 se rompen las relaciones diplomáticas y se entra en una etapa inestable con el vecino país hasta que se firma un nuevo tratado de amistad y comercio el 30 de mayo de 1780 en Aranjuez (ARRIBAS, 1986). Reiteradamente las guerras entabladas contra España por la recuperación de los presidios del Norte de África enturbiaron las relaciones entre ambos países en momentos especialmente difíciles para las Islas por las recurrentes malas cosechas y el consiguiente desabastecimiento de víveres de primera necesidad. Eso explica que en 1797 se constatará la presencia de barcos canarios que iban a Mogador a proveerse de granos y semillas. Finalmente el 1º de marzo de 1799 se firma otro tratado de paz, amistad, navegación, comercio y pesca entre el reino de España y el sultán Mawlâyt Sulaymân que renueva y recopila acuerdos anteriores (Arribas, 1986: 135-138) y cuya vigencia se prolongó hasta 1844.

Durante todo el período de la expansión colonial europea a lo largo del siglo XIX el espacio marítimo canario-marroquí se va a ver especialmente revalorizado y con ello nuestra localización en el Noroeste africano en un área geográficamente atractiva debido a su riqueza piscícola, a la posibilidad de acceder a recursos valiosos de países situados en el interior de aquel continente e, igualmente, por su indudable valor estratégico (DE PAZ Y CARMONA, 1991). España reclamó entonces unos *derechos adquiridos* en la zona, generados por la tradicional presencia de pescadores canarios y, sobre todo, por el apoyo histórico proporcionado por la antigua edificación de Santa Cruz de Mar Pequeña por Diego de Herrera en 1478.⁴ Esa presencia sostenida a lo largo de siglos en aquel espacio tan próximo a las Islas configuró un acervo con el que España se propuso justificar su influencia real en el «hinterland» natural del Archipiélago. La cancillería española de asuntos exteriores mantuvo durante mucho tiempo el mismo argumentario geopolítico a fin de asegurarse un sólido bastión continental en aquel litoral para proteger a las Islas de posibles apetencias anexionistas (DE PAZ Y CARMONA, 1991).

³ El antiguo puerto de Mogador, que ahora se denomina Essaouira, se encuentra situado en la costa Atlántica, al sur de Marruecos.

⁴ RUMEU DE ARMAS (1955) sostiene que se trataba de una pacífica torre-factoría en el acceso de la ruta del oro y no de una torre-defensiva o fortaleza logística para acciones militares o depredadoras en tierras de Berbería.

El establecimiento de los Puertos Francos en 1852 vino a reforzar aun más las seculares expectativas comerciales que permitieron a la economía canaria abrirse al exterior y expandirse internacionalmente. En ese contexto es como mejor se explica la iniciativa de las fuerzas vivas insulares, alentadas por la burguesía mercantil y pesquera, que elevaron a la superioridad en 1844 una petición solicitando mayor intervención española en la zona para fomentar las pesquerías y asegurar el comercio. Pero es a partir de 1854 cuando se solicita autorización para crear empresas pesqueras, algunas de ellas incluyendo proyectos de instalación de factorías en el litoral Africano con fines comerciales (SALOM, 2003). Con ello se entiende el apoyo unánime que recibió la inclusión del artículo 8.º del tratado de paz de Tetuán de 1860⁵ por el cual Marruecos cedía a España el territorio para establecer una pesquería en el lugar donde estuvo situada la torre africana de la Santa Cruz de Mar Pequeña en el siglo XV. No obstante, el «derecho» sobre la referida fortificación, unido al tratado de comercio hispano-marroquí firmado en Madrid el 20 de diciembre de 1861 y la Real Orden de 27 de junio 1863 por el que se autoriza el comercio en la costa comprendida entre el río Nun y cabo Blanco, hicieron que (apoyándose ahora en aquella concesión), se prosiguieran los proyectos inconclusos de instalación de pesquerías comerciales presentados durante los años 60 y 70. La situación fue entonces más favorable puesto que el 27 de junio de 1867 es el mismo ministro de la Gobernación quien expide una Real Orden por la que se permiten intercambios comerciales entre las Islas Canarias y la costa africana; y, además, durante la década de los setenta se suscribieron diversos acuerdos con el Sultán marroquí, en 1871 y 1877, para el envío de ganado vacuno a las Islas (ARRIBAS, 1986).

Hernández Martín (citando fuentes consulares) habla de intercambios comerciales regulares entre Canarias y Marruecos en los años 1874-1914 con importantes partidas de cochinilla y millo, cereales diversos y otros artículos vegetales (fibras textiles, papas y legumbres), frutos secos, huevos, abonos, piensos, algún intercambio de manufacturas como cueros, quesos, tabaco, azúcar, jabón, carbón vegetal, licores y vino, que se sucedieron en el tiempo.

Aunque a finales del siglo XIX la economía canaria se orientaba preferentemente hacia los mercados europeos a donde eran enviadas la mayor parte de sus exportaciones (cochinilla, tabaco, pescado, plátanos, tomates y papas), eso no quiere decir que se desentendiera del todo de Marruecos y del área sahariana. Máxime en momentos tan delicados en que las ambiciones colonialistas europeas, la actitud de las tribus del sur insurgentes al Sultán de Marruecos de una parte y de otra parte la opinión pública española que reprochaba al gobierno la dejación de los intereses nacionales en contraste con la creciente influencia extranjera en aquella zona, hicieron que España declarase mediante Real Decreto de 24 de diciembre de 1884, que tomaba bajo su protección los territorios de la costa occidental de África comprendida entre los cabos Bojador y Blanco de acuerdo con las normas que se estaban fijando en el Congreso de Berlín, celebrado

⁵ «S. M. Marroquí se obliga a conceder a perpetuidad a S.M. Católica en la costa del Océano junto a Santa Cruz La Pequeña, el territorio suficiente para la formación de un establecimiento de pesquería como el que España tuvo allí antiguamente» (ARRIBAS PALAU, 1986:127).

a mediados del mes de noviembre de 1884 hasta el 26 de febrero de 1885 (SALOM, 2003).

Mapa 1. Archipiélagos del Atlántico Medio y Noroeste de África



Fuente: <http://www.pdrcanarias.net/index.php> [Consulta: 16-05-2014]

Durante todo el siglo XX, y a pesar de la cercanía geográfica, las relaciones de Canarias con Marruecos siguieron siendo inestables, especialmente desde mediados de los años setenta hasta la actualidad, debido a complejos problemas políticos y económicos. Los contactos entre ambos territorios estuvieron fuertemente condicionados por la situación mundial (guerra fría, proceso de descolonización de Sidi-Ifni y Sahara Occidental); por los intereses de las grandes potencias en la zona y particularmente por las relaciones diplomáticas de España y Marruecos que no siempre han pasado por buenos momentos.

2. EL COMERCIO INTERNACIONAL EN NUESTROS DÍAS

El estudio del comercio canario-marroquí no puede analizarse de forma descontextualizada respecto a lo que sucede en esta particular área regional, ni tampoco en relación con los grandes cambios que se aprecian en el escenario mundial. Por eso conviene ofrecer unas breves pinceladas que sitúen este fenómeno en su escala correspondiente, pero sin perder de vista lo que sucede a su alrededor.

Son muchas y variadas las razones por las que el mundo en desarrollo está consiguiendo despegar económicamente. Sin duda, una de las más importantes es su integración en la economía mundial y, a resultas de ello, el nuevo acceso a los mercados, la tecnología y las inversiones. Con ello se suma a otras tres tendencias decisivas como son: expansión de las cadenas de producción, aumento de los precios de los productos básicos y creciente interdependencia económica. De esta forma el viejo modelo del comercio mundial dominado por las economías

avanzadas del Norte está transformándose a medida que las economías emergentes del Sur se convierten en nuevos polos de expansión comercial (OMC, 2014).

Desde el decenio de 1990, el nivel de ingresos de los países en desarrollo ha registrado un movimiento de convergencia con el de los países ricos, debido a que el ritmo de crecimiento se ha acelerado en aquellas naciones al mismo tiempo que la crisis financiera internacional frenaba a las economías desarrolladas. Por primera vez en la historia reciente se ha podido observar como los países en desarrollo participan cada vez más en las redes internacionales de producción y las cadenas de valor mundiales Sur-Sur están cobrando una creciente importancia, en un momento en que el tradicional comercio Norte-Sur (basado en las cadenas de valor mundiales) se mantiene estable debido a que la parte proporcional del comercio de piezas y componentes entre países en desarrollo ha incrementado su protagonismo en el mismo al pasar del 6% sobre el comercio total en 1988 a casi el 25% en 2013 (AFRICA'S PULSE, 2013). De otra parte, la evolución favorable de los precios ha dado lugar a un crecimiento significativo del PIB per cápita en un grupo de países en desarrollo ricos en recursos naturales, especialmente del África subsahariana. Estos acontecimientos calificados de inéditos están cambiando la estructura del comercio internacional y en particular del comercio agrícola mundial en donde la participación de los países en desarrollo de Asia y África ha aumentado significativamente. En las regiones de América Latina y el Caribe junto al África Subsahariana las exportaciones de mercancías correspondientes a combustibles y productos de la minería han aumentado sensiblemente en los 10 últimos años. En el África Subsahariana, los países exportadores de recursos naturales han experimentado un elevado crecimiento del PIB per cápita desde 2000. Los analistas de la OMC estiman que existe una íntima relación entre el crecimiento del PIB per cápita y las exportaciones de recursos naturales que fue negativa o irrelevante en el período 1980-1999, pasando a ser positiva y estadísticamente significativa durante el período 2000-2012 (OCM, 2014).

Aunque el área geográfica canario-marroquí esté enclavada en el hemisferio norte eso no es óbice para que se sienta concernida por los cambios que se están produciendo en el comercio Norte-Sur y los avances que se están registrando en el comercio Sur-Sur que representa en estos momentos un respetable porcentaje sobre el valor global del comercio internacional. Desde 2006, las exportaciones de bienes y artículos manufacturados como electrodomésticos, productos electrónicos, equipos informáticos y de telecomunicaciones aumentan su presencia en esos intercambios. Parece evidente que la clase media que se está configurando al calor del crecimiento económico en la mayoría de estos países en desarrollo alienta una demanda de este tipo de productos de consumo. Muchos de estos intercambios de productos manufacturados son de bajo precio y de cierta calidad, lo que está permitiendo a numerosos ciudadanos asiáticos, africanos y latinoamericanos poder acceder por primera vez a electrodomésticos como neveras y lavadoras (UNCTAD, 2014).

Otra novedad importante en el comercio Sur-Sur son las exportaciones de recursos naturales que, sin dejar de fluir hacia sus destinos tradicionales de las economías avanzadas del hemisferio norte, ahora se orientan también y en

proporciones crecientes hacia países en desarrollo procedentes de otras regiones en desarrollo, en particular de África. Desde 1995, las exportaciones africanas de materias primas industriales y de combustibles han aumentado de manera considerable. Casi una cuarta parte de los minerales exportados desde África se destinan a los mercados asiáticos y un 20% de sus exportaciones de combustible. Solamente entre 1995 y 2006 se cuadruplicaron las ventas internacionales de África a los países en desarrollo y esa tendencia se mantiene hoy en día. En 2013, África exportó mercancías por valor de 474.521,5 millones de euros, cifras que en nada se parecen a las de 1980 cuando las ventas externas apenas alcanzaron los 95.613,1 millones de euros. Con las importaciones sucede algo similar pues han pasado de 76.868,5 a 494.683,8 millones de dólares los últimos 33 años.⁶ Para entender mejor la dimensión del crecimiento sólo cabe añadir que en lo que va de 2005 a 2013 los intercambios de África con el resto del mundo han aumentado en un 144,8% las importaciones y un 93,7% las exportaciones (UNCTAD, 2014).

Hoy África está experimentando una transformación estructural de su economía. La creación de riqueza está cambiando con rapidez; sólo en los últimos 12 años ha registrado un crecimiento medio de 5,1% del PIB anual, cifra muy superior a la de la mayor parte de los países de la OCDE. En 2012 y 2013 el PIB continental ha registrado crecimientos anuales del 5,7% y 3,8%, respectivamente, cuando las economías desarrolladas atravesaban momentos de ralentización y recesión. Con estas cifras, se espera que a medio plazo unos 400 millones de africanos alcancen el status de clase media (OMC, 2014).

Parece evidente que las fuerzas que deciden los cambios que se están produciendo tienen en mente el binomio comercio-desarrollo.⁷ Eso significa que la prosperidad de muchas regiones atrasadas como las africanas aprovechan el aumento en la demanda internacional de materias primas por parte de actores que antes no figuraban en el escenario, lo que conlleva alza de precios y mayor atracción de inversiones extranjeras; pero también, crecimiento del consumo interior, lo que está generando ya mismo una diversificación de sus economías por la expansión de las manufacturas y los servicios (CNUCED, 2014).

3. PANORÁMICA GENERAL DEL NOROESTE AFRICANO

El área geográfica situada en el extremo noroccidental del continente lo comparten fundamentalmente Marruecos y el Archipiélago canario situado en el Atlántico medio. A continuación, y a título orientativo, se ofrece una apretada sinopsis socioeconómica de estas dos entidades vecinas que, aunque

⁶ UN. *Monthly Bulletin of Statistics Online*: <http://unstats.un.org/unsd/mbs> [Consulta: 09-10-2014].

⁷ En las negociaciones de Doha (Qatar, noviembre de 2001) se adoptaron acuerdos económicos con la Unión Europea y comerciales con los Estados Unidos en el marco de l'African Growth and Opportunity Act (AGOA). En esta conferencia, la OCM acordó dentro del Programa de Doha para el Desarrollo fijar 2013 como tiempo límite para eliminar totalmente los subsidios a las exportaciones agrarias. Con posterioridad, el acuerdo alcanzado mediante los oficios de la OMC en la Conferencia Ministerial de Bali de diciembre de 2013 constituye otro avance positivo en esa dirección al ofrecer nuevas oportunidades para los países en desarrollo.

espacialmente son muy desiguales, tienen en común su proximidad geográfica, disponer de costas bañadas por el océano Atlántico y contar con viejos vínculos históricos.

Marruecos cuenta con una superficie de 446.550 km², está situado en el extremo noroccidental de África al sur de España del que está separado por el estrecho de Gibraltar de sólo 14,4 kilómetros de ancho. Su población ha aumentado en 12 millones de habitantes en los últimos 30 años, pasando de 20,18 millones en 1980 a 32,3 millones en 2012. A pesar de ello, el ritmo de crecimiento demográfico anual se ha ralentizado y tiende a converger con los países occidentales. A pesar de la intensa emigración de población joven (16-39 años), el aumento de población proviene de la diferencia entre una natalidad alta y una tasa de mortalidad que se contrae con cada año que pasa. La tasa bruta de natalidad de este país, que era de 44 nacidos por cada mil habitantes en 1980, se ha reducido en 2012 a más de la mitad (18,9 por mil). A su vez, la expectativa de vida al nacer ha aumentado hasta situarse actualmente en 76 años para ambos sexo y la tasa de alfabetización, también para ambos sexos, ha mejorado al dejar atrás el 43,7% de 1995 para elevarse a 56% en 2012. La densidad humana que soporta el territorio marroquí también ha aumentado de 45 a 72 h/ km². entre 1980 y 2012.⁸ La población marroquí la componen fundamentalmente dos etnias: la árabe y la bereber, un 59,2% de la misma es urbana, mientras que el resto reside en el medio rural.

La economía marroquí experimenta un fuerte dinamismo visible en la reciente evolución de su PIB que, en 1999, alcanzaba los 85,1 mil millones de euros y que en 2011 aumenta sensiblemente 2011 a 129,7 mil millones de euros. Su PIB *per capita* que, en 1980 no llegaba a los 787,6 euros, pasó a ser en 1999 de 2.835,3 euros, para rápidamente situarse en los 4.016,7 euros por habitante y año en 2011 lo que convierte a este país en uno de los más avanzados de África. En 2013 era la quinta nación de África, después de Nigeria, Sudáfrica, Angola y Argelia, en cuanto al valor de las mercancías exportadas al exterior. Marruecos es un país con numerosos tratados de libre comercio firmados con diferentes países y regiones. En su apertura internacional se aprecia aspectos tales como el rápido aumento de las transacciones comerciales (gráfico 1). Con la UE ha contraído el Acuerdo de Asociación que establecía un desmantelamiento asimétrico para productos industriales (en vigor desde el 1 de marzo de 2012) y más tarde suscribió otro para productos agrícolas. Por otro lado, y en el marco del proceso de modernización, cabe reseñar otros acuerdos de libre comercio que se están desarrollando desde 2004 y que están contribuyendo a la apertura comercial de Marruecos en el exterior, como el acuerdo de Agadir, el acuerdo con EEUU, con Turquía y los firmados con varios países árabes.⁹

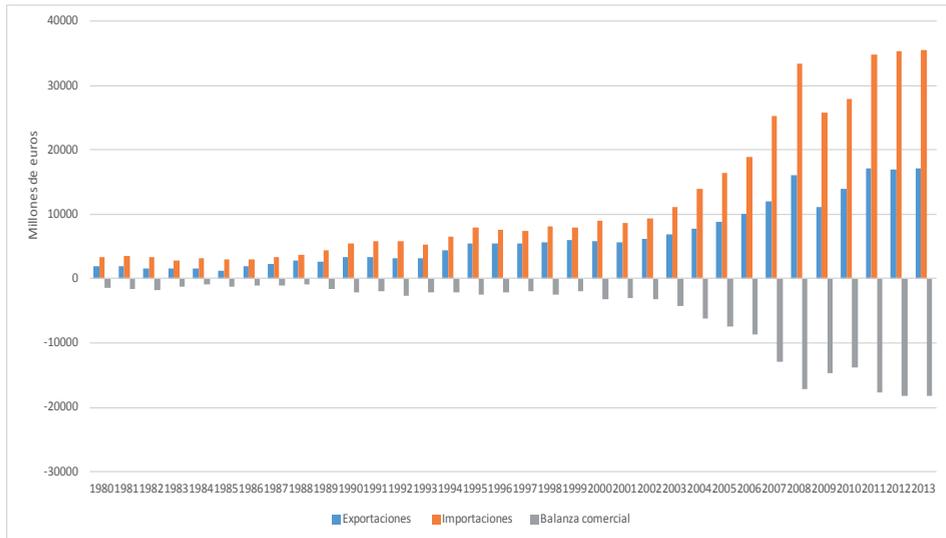
Las Islas Canarias se localizan en el Océano Atlántico al noroeste del continente africano, del que dista aproximadamente unos 100 km., y al suroeste

⁸ *Anuarios de El País* (de 1983 a 2012).

⁹ En marzo de 2013, la UE inició el proceso de negociación del Acuerdo de Libre Comercio Global y Profundo (ALCGP) con Marruecos. Se trata de un hito en esta materia, ya que es el primer Acuerdo de este tipo que empieza a negociarse con un país del Norte de África. Marruecos ha vuelto a ser el primer beneficiario de la cooperación UE en la Vecindad Sur, con un total de 660 millones de euros, durante el bienio 2011-2013.

de la Península Ibérica a unos 1.150 kilómetros. La superficie de este Archipiélago es de 7.447 km², de los cuales 301.335 hectáreas lo conforman Espacios Naturales Protegidos. El conjunto insular lo componen siete islas: El Hierro, La Palma, La Gomera, Tenerife Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote, además de los islotes: La Graciosa, Lobos, Montaña Clara, Alegranza, Roque del Oeste y Roque del Este.

Gráfico 1. El comercio exterior de mercancías de Marruecos entre 1980 y 2013



Fuente: UN: *Monthly Bulletin of Statistics*: <http://unstats.un.org/unsd/mbs> [Consulta: 09-10-2014]. Elaboración propia.

Su población ha crecido en los últimos años de 1.559.000 en 1995 a más de 2,1 millones de habitantes en 2012 lo que arroja una densidad de 284,5 hab/km², siendo la octava Comunidad Autónoma española en población. El ritmo de crecimiento registra una tasa de variación interanual de 3,9% en 2001 que en 2012 se reduce a -0,4%.¹⁰ La población del Archipiélago está concentrada mayoritariamente en las dos islas capitalinas. Su tasa bruta de natalidad ha pasado de 10,9 a 8,2 por mil, entre 1999 y 2012 y su índice de analfabetismo es de 3,7% en la población de 16 y más años.

La economía canaria, centrada especialmente en el sector servicios, acumulaba en 1995 un PIB de 17.426 millones de €, cifra que en 2012 se eleva a 41.503 millones de €. ¹¹ En ese mismo período el PIB per cápita, aunque casi duplica la cifra anterior al elevarla a 19.746 € por habitante y año, ocupa una posición rezagada en el contexto de las comunidades españolas por debajo de la media general.

¹⁰ Instituto Canario de Estadísticas (ISTAC): <http://www.gobiernodecanarias.org/istac/>

¹¹ Instituto Canario de Estadística (ISTAC) a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Primera estimación.

4. EL COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS DEL REINO DE MARRUECOS

El desarrollo económico y la creciente integración de Marruecos en los mercados internacionales han impulsado los intercambios comerciales con el exterior, al mismo tiempo que sus componentes experimentan un sensible dinamismo en los últimos años. En ese tiempo, el valor de las importaciones se multiplicó por más de 11 puntos, mientras que las exportaciones aumentaron diez veces más las cifras registradas al comienzo de la serie en los ochenta. Pero la capacidad exportadora no ha podido impedir el que se genere un importante déficit en la balanza de pagos. A partir de 1995, las importaciones se dispararon hasta alcanzar los 35.464,9 millones de euros en 2013; mientras que las exportaciones tienen que esperar a 2006 para superar el umbral de los 10.036,8 millones de euros y culminar el recorrido anual registrando valores en torno a los 17.186,65 millones de euros en 2013, a considerable distancia por debajo del valor de las importaciones. Las diferencias interanuales entre ambas magnitudes son muy notables, especialmente desde 1995 en adelante, tal es así que no hay ningún ejercicio que arroje un saldo comercial positivo (Cuadro 1).

El panorama descrito identifica al sector exterior marroquí por su reciente tendencia expansiva, por su propensión a desequilibrar sus resultados en favor de las importaciones y por presentar un déficit continuado de la balanza de pagos en el comercio de mercancías.¹² Pero, además, en los intercambios comerciales de Marruecos se evidencia con claridad la relevancia que está adquiriendo su reciente desarrollo económico.

Por lo que a las exportaciones se refiere, Marruecos ha pasado de exportar principalmente productos alimentarios y materias primas a diversificar sus ventas en el exterior como resultado de su proceso de modernización en donde ya aparecen productos del sector industrial. Esa tendencia se puso de manifiesto en los años 2003 y 2004 y se mantiene con pocos cambios en las anualidades siguientes (Gráfico 2). Mientras que hace tan sólo 15 años Marruecos exportaba básicamente productos agroalimentarios, en 2012 esta partida no ocupa más que un tercer puesto (con el 16,5%), detrás de los productos semiacabados (28,3%), y los bienes de consumo (24,3%). En la actualidad, los productos textiles, los componentes eléctricos, fertilizantes, cítricos y hortalizas son los que concentran la mayor parte de las ventas en el exterior. Algo similar está sucediendo con las importaciones en donde tradicionalmente eran los productos pre-elaborados y los productos energéticos los que más destacaban. En los últimos años, este país importa esencialmente petróleo crudo, equipamiento de telecomunicaciones, trigo, gas y electricidad que lo define como un demandante más de materias primas para su incipiente sector industrial. Por ejemplo, en el ejercicio correspondiente

¹³Las autoridades económicas tratan de poner remedio al déficit comercial a través de planes sectoriales para dinamizar el sector industrial, *Marruecos Verde* para la agricultura y *Marruecos Export Plus*, con la finalidad de incrementar el volumen de exportaciones de bienes y servicios en los diez próximos años. Los acuerdos de libre comercio con diferentes países como EEUU, Turquía, Túnez, Egipto y Jordania tratan de incrementar las ventas de mercancías en el exterior (OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN RABAT, 2013).

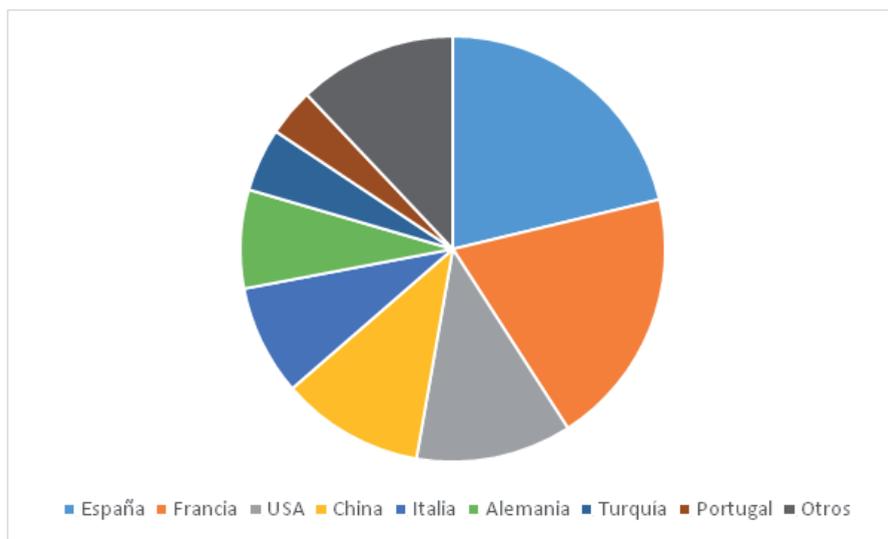
a 2012, los primeros productos importados fueron petróleo bruto (9,7%), gas-oil y fuel-oil (9,6%), gas (5,2%) y trigo (3,1%), una visión parecida se repite con escasas variaciones en 2013. En la composición de los intercambios más recientes se puede apreciar el paso de una economía basada esencialmente en la agricultura a un país que apuesta decididamente por la industrialización y la potenciación del sector servicios.

Cuadro 1. Principales socios comerciales de Marruecos en 2004 y 2012 por cuotas (en %)

Proveedores	2004 (%)	2012 (%)	Clientes	2004 (%)	2012 (%)
Francia	: 3	21.3	Francia	33	12.2
España	: 2	17.3	España	17	12.4
Italia	7	3.6	Reino Unido	3	
Alemania	6		Italia	5	5
Rusia	6		USA	4	8.7
Arabia Saudita	5		India	3	
China	4		Alemania	3	4.7
USA	4	4.5	Brasil	3	
Reino Unido	3	2.7	Países Bajos		
India		5	Arabia Saudita		5.8
Brasil		6.3	China		7.1
Países Bajos		2.4	Rusia		5.3

Fuente: *Economía en Marruecos*, http://www.marruecos.org.mx/economia_apertura_comercio.htm [Consulta: 09-10-2014]. Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: *Ficha país Marruecos* (13 de noviembre de 2013).
Elaboración propia.

Gráfico 2. Principales clientes del comercio exterior de mercancías de Marruecos en 2013



Fuente: *Monthly Bulletin of Statistics Online*: <http://unstats.un.org/unsd/mbs> [Consulta: 09-10-2014]. Elaboración propia.

En cuanto al origen y destino de los flujos comerciales marroquíes con el exterior, el principal socio comercial de Marruecos sigue siendo la UE, aunque la apertura comercial marroquí (ya señalada al anteriormente) ha hecho que la UE (28) pierda peso en los últimos años tanto en las exportaciones (56,8%) como en las importaciones (47,4%).¹³ Dentro de la UE, Francia que ha sido tradicionalmente el principal socio comercial de Marruecos, disputa su primacía con España en el año 2012 cuando este último se convierte en el segundo país proveedor y el principal cliente de Marruecos¹⁴ (Cuadro 1 y gráfico 2). En lo referente al déficit comercial marroquí por países, el mayor déficit bilateral lo tiene Marruecos con Arabia Saudita; el segundo con China y el tercero con España.

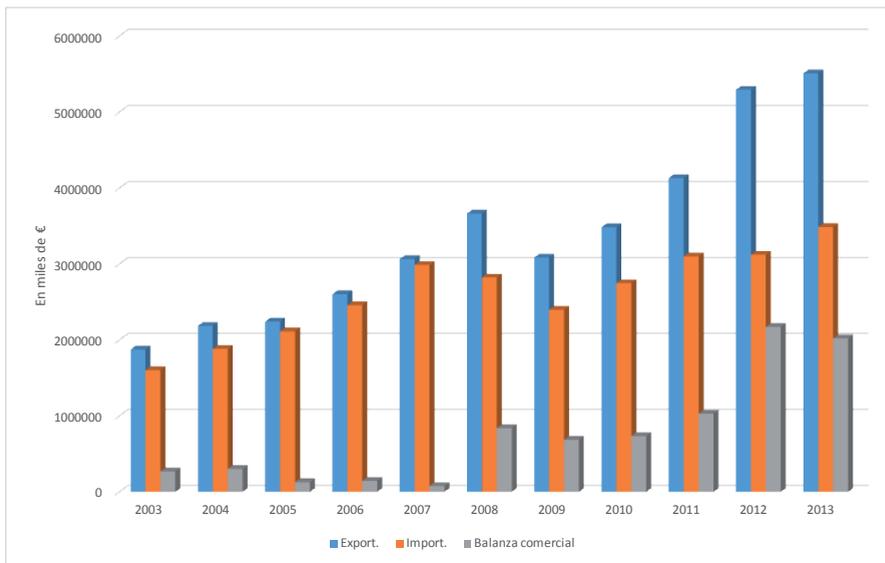
Los intercambios de mercancías con Marruecos han sido en la primera década y en lo que llevamos transcurrido de la segunda en el nuevo siglo, claramente favorables a España. El aumento del déficit comercial marroquí con España, entre 2008 y 2013, se explica especialmente por el volumen de compra de gas-oil y fuel-oil según la Oficina Económica y Comercial de España en Rabat (2013) (Véase

¹³ UN: *Monthly Bulletin of Statistics*, 2014. En el informe de la OCM de agosto de 2014 se afirma que «en los últimos años, los países menos desarrollados y los demás países en desarrollo han aumentado significativamente sus exportaciones a los países en desarrollo del G-20, en particular de Asia. La porción de las exportaciones de África destinada a las economías desarrolladas descendió del 72% en 1995 al 53% en 2012. Una tendencia similar se observa en América del Sur y Centroamérica y en el Oriente Medio, aunque no tan acusada como en África» (p.76-77).

¹⁴ Los productos más importantes que España vende a Marruecos son combustibles y lubricantes, tejidos para confección, material eléctrico, productos siderúrgicos, energía y equipos y componentes de automoción (United Nations Commodity Trade Statistics Database. UNComtrade).

gráfico 3). España ha aumentado en los dos últimos años sus exportaciones al conjunto de África, al mismo tiempo que Marruecos ha priorizado sus intercambios comerciales con España frente a otros países. Nuestro país, por lo tanto, se consolida como uno de los principales proveedores de Marruecos (destacando a la vez entre sus primeros clientes). El país vecino absorbe, en efecto, el 2,4% del conjunto de las ventas que realiza nuestro país en el exterior,¹⁵ un 33,4% del total de las exportaciones españolas que van hacia aquel continente y un 47,2% del total de las ventas hispanas en el espacio mediterráneo africano.¹⁶

Gráfico 3. Comercio exterior de mercancías hispano-marroquí (2003-2013)



Fuente: Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). Elaboración propia.

El gráfico 3 destaca la evolución de los intercambios comerciales entre los dos países durante el último decenio. En el mismo se aprecia como las cifras de las importaciones y exportaciones pasaron en conjunto de 3.479 millones de euros en 2003 a 8.996 millones de euros en 2013, lo que supone un incremento de más del 158%. Esta evolución ha permitido a España consolidar su posición privilegiada como socio comercial y económico de Marruecos. En el pasado año las exportaciones españolas al reino alauita superaron el nivel de los 5.500 millones de euros, casi dos veces más que cuatro años antes (3.000 millones de euros en 2009), lo que supone un incremento interanual de 4,04%. Por otro lado, las importaciones españolas de productos marroquíes se elevaron a 3.487 millones de euros, experimentando una subida de 11,7% en un año. Con lo cual, el superávit

¹⁵ Más del 42% de las exportaciones españolas se hacen fuera de la eurozona (AEAT).

¹⁶ Office des Changes citado por *Marruecosdigital/El portal de Marruecos en español*: <http://www.marruecosdigital.net> [Consulta: 13-05-2013].

comercial para España se ha triplicado en los últimos cinco años, sobrepasando los 2.000 millones de euros en 2013, y eso sin contabilizar el contrabando, siempre floreciente desde las ciudades autónomas norteafricanas de Ceuta y Melilla (MARTÍN, 2014).

Cuadro 2. Principales productos exportados e importados por Marruecos (millones de euros)

Principales productos exportados	2003	2004	Principales productos importados	2003	2004
Fosfatos y derivados	1.021,85	1.240,02	Material de equipo industrial	16.216	19.044
Minerales metálicos y metales	166,38	177,54	Petróleo bruto	793	12.508
Conservas vegetales	118,75	173,94	Cereales	4.617	6.029
Toldos	24,08	72	Productos químicos	5.186	5.433
Chatarra de hierro	28,04	62,97	Productos alimenticios diversos	4.492	4.959
Lubricantes	38,11	53,25	Acero	2.651	4.363
Partes y piezas desprendibles	27,87	32,69	Materias plásticas	3.121	3.719
Zapatos	127,4	126,9	Aparatos electrónicos	3.045	3.486
Artículo de vestido	2.331	2.293	Automóviles particulares	2.131	3.359
Componentes electrónicos	520,9	487	Receptores radio y Televisión	2.127	3.054
Productos del mar	512,21	290,43	Papel y cartones	2.604	2.908
Hilos, cables eléctricos	329,92	299,86	Carbón y coque	166	269,31
Conservas animales	277,89	271,07	Medicamentos	182,89	186,51
Primarios	272,36	168,61	Textiles : hilos y telas	971,89	912,54
Cítricos	200,1	168,18	Gas y hulla combustible de petróleo	677,21	602,54
Textiles : hilos y telas	55,91	52,9	Material de equipo diverso	420,33	397,21
Otros	1.178	1.446	Otros	3.325	361

Fuente: Elaborado a partir de los datos de *Apertura de la economía marroquí a la globalización. Comercio exterior*: http://www.marruecos.org.mx/economia_apertura_comercio.htm [Consulta: 09-10-2014].

Un total de 19.138 empresas españolas (ICEX, 2014) suministraron mercancías a Marruecos en 2013 (1,6% más si se compara con 2012, cuyo número alcanzó las 18.839 empresas) hasta convertirlo en el noveno destino por delante de Turquía y en el segundo mercado receptor extracomunitario, por detrás de los EE.UU. A ello hay que señalar que 18.065 empresas, o sea el 94% del total, exportaron a Marruecos mercancías por valor inferior a 500.000 euros en 2013 lo que da muestra de la extraordinaria atomización que existe en este sector. Además de las industrias hispanas que han optado por deslocalizarse en el vecino país, hay que subrayar el hecho de que cada vez más empresas españolas del sector servicios se están implantando en Marruecos. Estas empresas varían desde centros de llamadas o teleoperadoras, hasta sociedades de desarrollo de programas informáticos, ingeniería, consultoría, promoción inmobiliaria y servicios turísticos.

Las importaciones marroquíes de productos energéticos desde España alcanzan cifras medias que superan los 1,3 mil millones de euros sólo en los últimos años, con lo que se mantiene (al igual que en años anteriores) como uno de los principales epígrafes de los productos exportados por España. El desarrollo económico del país magrebí, combinado con el crecimiento continuo del valor de los productos energéticos en los mercados internacionales, hacen que este capítulo tenga cada vez un mayor impacto en la balanza comercial de ambos países. Para contrarrestar el excesivo peso que las importaciones energéticas tienen en el comercio exterior, el reino alauita está promoviendo un plan de desarrollo de centrales eléctricas de última generación, poniendo el acento en el empleo de energías renovables.

Justo por detrás de los productos energéticos se sitúan las “semi-manufacturas”. En este grupo se incluyen productos químicos, hierro y acero, metales no ferrosos, materiales de construcción y papel entre otras mercancías similares. Las ventas de bienes de equipo no bajan de los mil millones de euros de media y siguen siendo uno de los principales epígrafes exportados por España a Marruecos. Esta partida está compuesta, por orden de importancia, de maquinaria industrial, aparatos eléctricos, equipamiento de oficinas y telecomunicaciones. Las exportaciones de bienes de equipo se han incrementado en los últimos años en torno al 7%.

Las manufacturas de consumo representan el cuarto grupo por importancia en las exportaciones españolas a Marruecos. Esta categoría incluye principalmente productos textiles, confección, cuero, manufacturas de cuero y en menor parte el calzado. Como se puede apreciar, la variación más destacada de estos intercambios reside sobre todo en que aumentan en volumen y valor pero no tanto en su composición interna.

En relación con la estructura de las exportaciones marroquíes a la Península, destaca en general el grupo de manufacturas de consumo y de bienes de equipo, justo por delante de los alimentos agroalimentarios. Las primeras obtienen valores medio, equivalentes a 1,26 mil millones de euros, representan alrededor del 36% sobre el total y constituyen el primer grupo de productos exportados por el reino alauita a España. Por otro lado, con un valor medio cercano a los mil millones de euros y un porcentaje también próximo al 28% del total están los bienes de equipo

que siguen siendo uno de los principales rubros de productos exportados hacia España. Esta partida está compuesta, por orden de importancia, de maquinaria industrial, aparatos eléctricos, equipamiento de oficinas y telecomunicaciones (AEAT, 2013).

5. EL COMERCIO CANARIO-AFRICANO EN LA ACTUALIDAD

En este epígrafe se analiza brevemente el contexto general de las relaciones comerciales afrocanarias con objeto de dimensionar la importancia que dentro de aquéllas alcanzan los intercambios canario-marroquíes. Empezaremos señalando que el proceso de internacionalización de la economía isleña reforzado a finales del pasado siglo ha llevado a que, en la actualidad, se contabilicen alrededor de 200 empresas¹⁷ las que se han instalado en diferentes países del continente. En más de dos décadas de intercambios entre ambos territorios estas sociedades mercantiles se han ido abriendo paso paulatinamente en parte gracias al impulso de iniciativas como la que se llevó a cabo en el año 2000 con PEXCAN (Plataforma de Exportaciones Canarias) y el desarrollo de programas y proyectos emprendidos por el ICEX y PROEXCA, además de otras acciones públicas y privadas. Estas medidas no sólo han hecho que se intensifiquen las relaciones exteriores con África,¹⁸ sino también a que se le fueran añadiendo nuevos mercados que han sido abiertos recientemente (como el del Congo, la República Democrática del Congo, Guinea Bissau y otros) a los mercados considerados ‘tradicionales’ como Marruecos, Mauritania, Senegal, Cabo Verde, Guinea Ecuatorial, etc., todos ellos situados en el África Occidental.

En este sentido el Archipiélago ofrece, además de estabilidad y seguridad en todos los aspectos, otras ventajas competitivas como es la derivada de su propia situación geoestratégica en el Atlántico Medio, que le convierte en un punto logístico de conexión con el continente europeo y americano.

Al estar localizada nuestra región en la frontera meridional de Europa cuenta con una amplia apertura en el plano comercial y de navegación a nivel internacional que le permite conjuntar un serie de fortalezas que la convierten en una plataforma comercial ideal en las rutas Norte-Sur y Sur-Sur. Así lo ha entendido la UE que ha puesto a su disposición la iniciativa comunitaria Interreg IIIB, además del marco general que posibilitan las políticas de Ultraperiferidad,

¹⁷ Datos extraídos de las Cámaras de Comercio e ICEX con estadísticas del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT confirman que Canarias cuenta con más de 700 empresas en el sector exterior de las cuales no llegan a 200 las que operan en África. África/Infomarket tiene registradas 171 empresas en 2014 de las que sólo 62 operan en Marruecos (<http://www.africainfomarket.org/africa-y-la-empresa/empresas-canarias-instaladas-en-africa>).

¹⁸ PROEXCA, empresa pública dependiente de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno regional, tiene oficinas abiertas en África (Marruecos, Mauritania, Senegal y Cabo Verde), en USA, Venezuela, Brasil, y Bruselas. Cuenta con herramientas como Canaryexports, Proexca Informa, Póliza Pagex, Africainfomarket, Asiainfomarket, etc. y programas promocionales como Misiones Empresariales, planes sectoriales (tomate, tabaco, vino, queso, flores y acuicultura), programas de apoyo a empresas licitadoras, etc.

Buena Vecindad¹⁹ y Plan de Gran Vecindad. Los principales instrumentos que fomentan el comercio entre la UE y las regiones africanas son los acuerdos comerciales compatibles con la Organización Mundial del Comercio, denominados «acuerdos de asociación económica» (AAE), que se iniciaron con el Acuerdo de Cotonú (Benín) de intercambio comercial y de asistencia firmado en el año 2000 entre la UE y 48 Estados africanos que reemplazó a la Convención de Lomé.

Cuadro 3: Comercio de Mercancías de Canarias con el resto del mundo e importancia del comercio con África (en €)

	Importaciones totales	Importaciones de África	En %	Exportaciones totales	Exportaciones a África	En %
2003	2.099.202.974	142.938.887	6,8	1.021.019.116	27.377.855	2,7
2006	2.305.898.335	147.022.043	6,3	1.151.166.959	19.735.270	1,7
2007	2.070.246.767	148.539.500	7,2	1.585.522.011	17.264.882	1,1
2008	5.506.745.534	1.899.774.910	34,5	2.215.120.037	320.730.942	14,5
2009	3.674.428.233	914.160.580	24,8	1.542.721.360	181.242.485	11,7
2010	4.712.742.085	1.128.177.681	24,0	1.970.306.182	206.121.594	10,5
2011	4.727.286.300	1.105.633.000	23,4	2.379.182.400	257.356.000	10,8
2012	4.701.580.000	1.437.308.000	30,6	2.480.179.000	207.420.000	8,4
2013	4.358.738.700	1.505.088.000	34,5	2.607.072.000	273.276.000	10,4

Fuentes: Agencia Tributaria. Ministerio de Economía y Hacienda. Departamento de Aduanas. ICEX: *Análisis del Comercio Exterior de Canarias-2013* (Dirección Territorial de Comercio en LPGC). Elaboración propia.

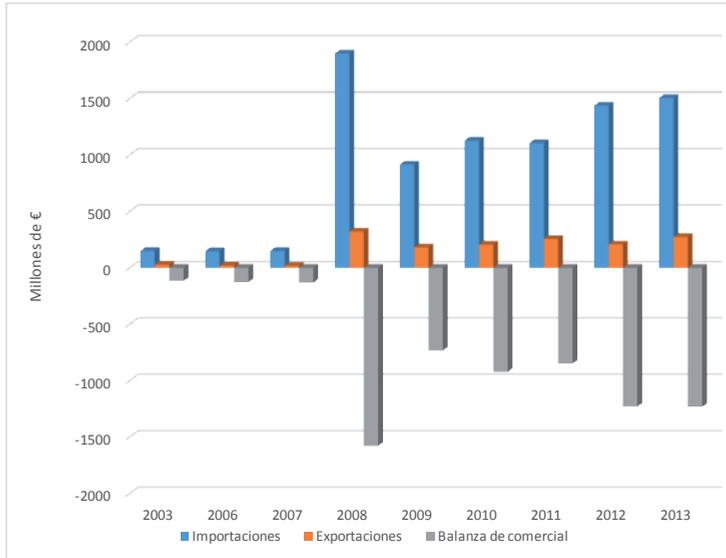
Para Canarias resulta especialmente relevante la relación comercial con toda África y preferentemente con los países situados al Occidente del continente. Se trata de aprovechar las consecuencias del crecimiento que está experimentando África en los últimos años gracias a la subida sostenida de su PIB²⁰. Según la UNCTAD (2014), este continente ha mejorado sensiblemente su participación en el comercio mundial como lo atestigua el creciente volumen de sus exportaciones e importaciones entre los años 2003 a 2013 y las perspectivas de futuro que se

¹⁹ Un ejemplo ilustrativo de ello es el Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación entre el reino de España y el de Marruecos (4-07-1991), BOE nº 49/1993, de 26 de febrero.

²⁰ Sobre todo si se tiene en cuenta que cuando la economía europea está atravesando un mal momento, la economía africana lleva ya más de una década experimentando un sensible crecimiento del PIB entre 2000 y 2010 y 2008-2012, situándose detrás de Asia a nivel mundial; y que, además, las perspectivas de futuro apuntan a que África va a seguir creciendo superando incluso al continente asiático. Por lo tanto, Canarias debe aprovechar su renta de situación en el vecino continente intensificando sus contactos y aumentando su presencia, especialmente en los países más próximos de la ribera occidental como es el caso de Marruecos. El aumento de la demanda interna y las inversiones públicas para estimular la economía son recomendaciones que los organismos internacionales le hacen a Marruecos y que coinciden en el tiempo con el lema de «*Renforcer les liens entre les entreprises locales et les entreprises étrangères*» (UNCTAD, 2014: 95)

abren si se consigue consolidar dicha tendencia. Pero, además, hay que resaltar que los países africanos (si bien no todos, ni en la misma medida) son cada vez más activos en el llamado comercio Sur-Sur, con un fuerte protagonismo de China, Brasil, México, India, Sudáfrica e Indonesia, por lo que orientan sus compraventas hacia los mercados internacionales pero también con países emergentes y países en desarrollo, cosechando en algunos ejercicios anuales resultados muy brillantes (UNCTAD, 2014)).

Gráfico 4. Evolución del comercio canario-africano (2003-2013)



Fuentes: Agencia Tributaria. Ministerio de Economía y Hacienda. Departamento de Aduanas. ICEX: *Análisis del Comercio Exterior de Canarias-2013* (Dirección Territorial de Comercio en LPGC). Elaboración propia.

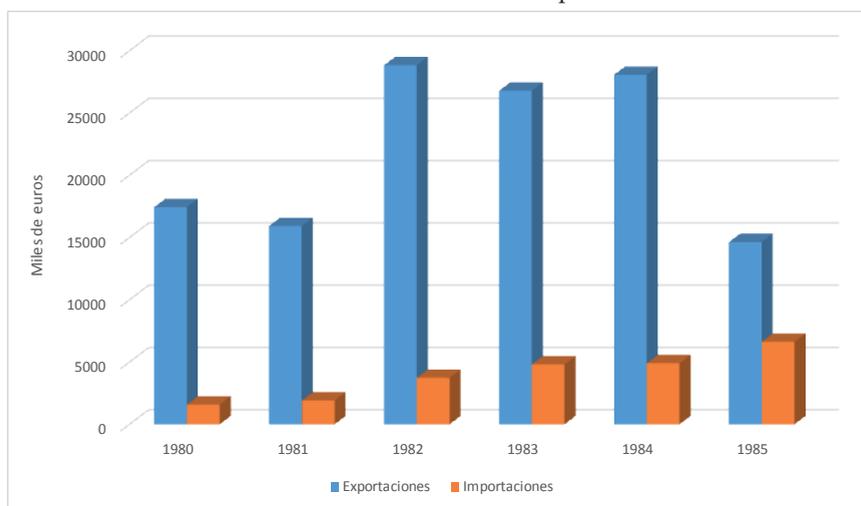
Parelamente a estos factores objetivos se impone una reflexión general sobre la intensificación de estos vínculos con el vecino continente en los que, a juicio de los empresarios canarios, se tienen que adoptar una serie de prerequisites como son la adaptación de los productos a las características específicas de estos mercados, junto al esfuerzo promocional y de ajuste de precios en los mismos. Se sugiere igualmente afianzar nuevas líneas de transportes y telecomunicaciones (baratas y regulares) para poder agilizar las operaciones, simplificar los trámites aduaneros en origen y destino, reducir los tipos impositivos en la entrada de mercancías, abaratar los fletes, solucionar los problemas monetarios, los seguros y las barreras idiomáticas a la vez que aumentar la implicación de los distribuidores locales y evitar que las mercancías tengan que hacer largos y costosos recorridos para ir o venir de Canarias a África (C.C.E., 2012).

En general, el comercio canario-africano ha aumentado significativamente en el primer decenio del siglo XXI y eso se ve reflejado con claridad en los

resultados registrados. En efecto, tanto el cuadro 3 como el gráfico 4 muestran los valores alcanzados por las importaciones y exportaciones transadas con África entre los años de 2003 a 2013 y su relación con los valores totales. Apréciase en primer término cómo en esos años las cifras absolutas de las importaciones desde África se multiplican por diez, pasando del 6,8% al 34,5% en términos relativos, mientras que las exportaciones multiplican también sus valores absolutos por diez y representan un 10,4% de las ventas de productos canarios en el exterior. Evidentemente los intercambios con África muestran numerosos altibajos de unas anualidades a otras y, sobre todo, una balanza comercial muy deficitaria para las Islas.

A pesar de su cercanía, Canarias se encuentra entre las comunidades autónomas más rezagadas en cuanto a relaciones comerciales con África se refiere. Las exportaciones a África suponen globalmente algo más de la décima parte de nuestro comercio exterior.²¹ Se trata, sin duda, de una cifra objetivamente interesante en donde hay que ver también los grandes contrastes anuales entre ejercicios poco dinámicos (como los de 2003 a 2007), en comparación con los correspondientes a 2008-2013, cuando se alcanzan los valores máximos del decenio. Si se confronta el valor de las exportaciones de mercancías al cercano continente con el PIB regional se advierte como apenas se llega al medio punto (0,47% como promedio del período 2000-2010). Estas cifras ponen de manifiesto el largo camino que queda por andar y lo lejos que se está aun de la media española en esta materia, así como el escaso peso que todavía tienen las exportaciones canarias en relación a su PIB (CES, 2013).

Gráfico 5: Comercio canario-marroquí 1980-1985



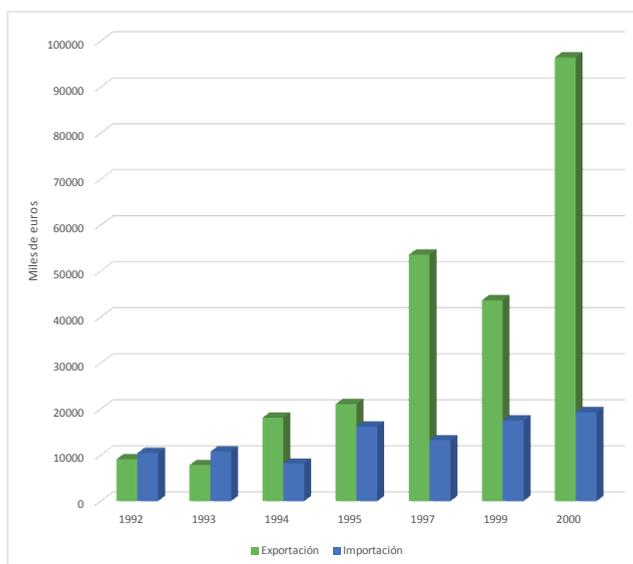
Fuente: CEDOC, ISTAC y Agencia Tributaria. Elaboración propia.

²¹ Sobre todo si se desagrega el capítulo de combustibles que por su importancia cuantitativa introduce un efecto distorsionador en los resultados totales, tanto de las importaciones como de las exportaciones (BBVA Research, Primer Semestre de 2014: 17)

6. EL COMERCIO CANARIO-MARROQUÍ EN LAS TRES ÚLTIMAS DÉCADAS

El contencioso hispano-marroquí de 1975 por la descolonización del Sahara occidental supuso un grave revés para los intercambios comerciales de Canarias en toda África (Boza y Fuentes, 1995). La pérdida de aquella decisiva plataforma de redistribución de productos canarios no sólo a Marruecos sino, en general, desde allí a todo el continente vecino fue letal para los intereses insulares. Los contactos con los mercados de destino y origen quedaron prácticamente suspendidos durante los años 1975-1979. Pero una vez superada la crisis, la situación se empieza a normalizar en la primera mitad de los 80. La mejor prueba de ello es el volumen de mercancías y los valores generales registrados durante los años 1980 a 1986 (BOZA y PALACIOS, 1997). Los intercambios comerciales con países del África occidental se reanudan paulatinamente y pronto alcanzaron cifras muy positivas en la balanza comercial de las Islas y, al mismo tiempo, se recuperó también el comercio con Marruecos, aun contando con la dura competencia de Francia, de las propias empresas españolas y también de las grandes potencias industriales. En esta fase los intercambios con Marruecos fueron muy ventajosos para Canarias (Gráfico 6). Se puede decir que casi una cuarta parte de las mercancías que se enviaron a África desde las Islas tuvieron a Marruecos como punto de destino.

Gráfico 6: Comercio canario-marroquí 1992-2000



Fuente: ISTAC, INE y Agencia Tributaria. Elaboración propia.

Durante los siguientes años se mantuvo a grandes rasgos la misma tónica una vez superadas las incertidumbres iniciales, entre 1992 y 1993, en los que el valor de las importaciones sobrepasó ligeramente al de las exportaciones. Estos altibajos pudieron producirse a consecuencia de la crisis internacional subsiguiente al estallido de la guerra de Irak-Irán y los demás conflictos acaecidos en el Golfo Pérsico que generaron un retraimiento del comercio mundial que afectó también a Canarias. Terminada la contienda se empieza una nueva etapa de recuperación a partir de 1994, como se puede apreciar en el gráfico 6. Especialmente relevante es el aumento de las exportaciones a Marruecos a finales del último decenio del siglo pasado (coincidiendo con la recuperación económica que se produce en las Islas a partir de mediados de los noventa) y que determinó una balanza de pagos muy favorable a nuestros intereses. El 59% de las ventas se componen de combustibles y aceites minerales, máquinas, aparatos mecánicos y vehículos terrestres. El resto lo constituyen los vidrios y sus manufacturas; vehículos y maquinaria, preparados alimenticios a base de cereales, bebidas alcohólicas y vinagre; papel y derivados; pescado y crustáceos y productos textiles.

Gráfico 7. Comercio canario-marroquí entre 2000 y 2013



Fuente: Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT); Datacomex (<http://www.proexca.es/>). Elaboración propia

Cuadro 4: Comercio canario-marroquí 2003-2013 en miles de euros

Ejercicios	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Variación interanual (2000=100)
2000	90.664,52	19.347,59	71.316,93	100,0
2001	60.553,80	22.995,36	37.558,44	-47,3
2002	54.364,05	24.671,62	29.692,43	-58,4
2003	55.249,84	21.937,97	33.311,18	-53,3
2004	82.494,77	13.449,76	69.045,01	-3,18
2005	81.122,45	21.435,15	59.687,73	-16,3
2006	123.142,73	20.298,89	102.843,84	44,2
2007	126.892,48	19.867,37	107.025,11	50,0
2008	172.815,49	17.998,15	154.817,34	117,10
2009	25.810,65	10.681,34	15.129,31	-78,8
2010	17.698,78	12.076,03	5.622,75	-92,11
2011	10.156,55	38.016,19	-27.859,64	-60,9
2012	24.227,99	55.549,08	-31.321,09	-56,10
2013	84.420,27	150.218,73	-65.798,46	-7,7

Fuente: AEAT y Datacomex (<http://www.proexca.es/>). Elaboración propia.

Entre las mercancías importadas, los combustibles son los productos marroquíes de mayor valor. Pero también destacan los plásticos y sus manufacturas; las plantas vivas, plantas raíces y tubérculos alimenticios; pescados y crustáceos; aluminio y derivados; fosfatos, cemento, sal, azufre, cal y yesos; legumbres y hortalizas, preparados de carne y pescado; materias plásticas diversas, prendas y complementos de vestir y manufacturas de cuero; hortalizas, muebles y vehículos (Cuadro 5).

En esta nueva etapa, Marruecos se erige como uno de los clientes preferentes de las exportaciones isleñas en África por detrás de la UE. El valor de las exportaciones a Marruecos fue superior al de las importaciones desde el año 2000 (Cuadro 4 y Gráfico 7), con un pico de exportación muy alto en el año 2008, precedido de dos repuntes también relevantes en los años 2006 y 2007. Sin embargo, esta situación se invierte a partir de 2009 hasta 2013 en que las importaciones desde el vecino país superan claramente a las exportaciones canarias hasta el punto de arrojar tres anualidades con saldos negativos. En 2012, el valor de las exportaciones de la Comunidad Autónoma de Canarias a Marruecos alcanzó los 24,3 millones de euros, con un crecimiento del 138,55% en comparación al ejercicio de 2011. Marruecos se presenta ya como el tercer cliente de nuestros productos en África con el 14,70% de las exportaciones canarias expedidas a dicho continente. Los principales productos canarios exportados a Marruecos siguen siendo parecidos a

los ya expuestos con anterioridad. Descartando los combustibles y sus derivados, la principal novedad reseñable es la importancia que adquieren las preparaciones a base de cereales con un 27,04% del total exportado. En 2013, el valor de las exportaciones de Canarias a Marruecos alcanzó los 84,42 millones de euros, con un crecimiento de tres veces y media más al comparar con el valor exportado en 2012. Marruecos continúa siendo dentro de África nuestro primer cliente al absorber mercancías en un porcentaje de 31,95% sobre el total de las exportaciones canarias. El ejercicio correspondiente a 2013 registra un avance de las exportaciones isleñas hacia aquel país pero como las importaciones se multiplicaron también por tres entre 2012 y 2013, la balanza de pagos sigue registrando un saldo ampliamente negativo, mayor incluso que los obtenidos en los dos años anteriores.

En resumen, durante esta última década el comportamiento de las importaciones y exportaciones con Marruecos ha sido inverso desde 2007. En la parte correspondiente a las importaciones (después de la caída que sufrieron durante los años 2007 y 2010) se experimenta un aumento a partir de 2011 y se mantiene una tendencia claramente ascendente en el último año que finalizó muy brillantemente. Las exportaciones que partían de cifras muy altas fueron disminuyendo progresivamente hasta 2003 en que empiezan a remontar con tres anualidades sobresalientes (2006 a 2008). Un nuevo retroceso se advierte de 2008 a 2012 con la crisis internacional como telón de fondo y proseguido de un momento de recuperación en 2013 que no logra alcanzar siquiera la cota del ejercicio 2000. En definitiva, el cuadro 4 (especialmente la columna que refiere la variación interanual) refleja una realidad inestable caracterizada por unos intercambios en donde abundan los altibajos anuales y son muy patentes los contrastes entre exportaciones e importaciones. La presencia de esos rasgos definitorios son sin duda inquietantes pero superables a condición de que estas relaciones comerciales avancen por la senda de la madurez, la solvencia y la estabilidad.

De las 62 empresas canarias instaladas en Marruecos (África/Infomarket, 2014),²² destacan por sectores de la actividad las dedicadas a la construcción; actividades turísticas, hostelería y restauración. Le siguen a continuación los negocios de venta de maquinaria industrial, además de aquellas otras que gestionan todo lo relacionado con el material de pesca y comercialización de pescado, avituallamiento de buques y actividades agrícolas. Finalmente están las empresas que reparan embarcaciones y hacen los recambios navales y la telecomunicación electrónica naval.

7. CONCLUSIONES

Los nuevos tiempos están imponiendo una nueva geografía de los intercambios a todos los niveles. Entre los postulados más destacables de esa geografía comercial de la que tanto se habla hoy en día está que quien no tenga puestas sus coordenadas en los mercados de la globalización puede correr el

²² Proexca reduce a 41 el número de empresas canarias que operan en Marruecos entre los años 2012 y 2013.

riesgo de verse arrinconado por la rapidez de los acontecimientos que se está produciendo a escala mundial. Este asunto toca de lleno a nuestras Islas en donde la actividad mercantil es consustancial a la idiosincrasia del Archipiélago y a su peculiar cultura portuaria construida a lo largo de cinco siglos de historia; constituye, por lo tanto, además de un tema de reflexión y debate, una oportunidad decisiva para su economía.

Resulta evidente que el comercio exterior de Canarias no ha alcanzado aun un posicionamiento proporcionado a su renta de situación y por ello requeriría en general del impulso decisivo que mejore su gran ventaja comparativa, dado que se trata de un elemento estratégico clave para su desarrollo. En esta dirección, y sin perder de vista la perspectiva del trayecto realizado y la experiencia acumulada, se precisa intensificar el comercio de Canarias con toda África pero especialmente con Marruecos, superando barreras geográficas, políticas y económicas propias de territorios con condicionantes socio-económicos y culturales diferentes pero no antagonicos. El comercio con el continente y con el vecino país es (o debiera ser) una prioridad institucional en tanto en cuanto constituye una oportunidad para la expansión de las empresas canarias y una forma más de contribución al crecimiento económico del Archipiélago apoyado en su sector exterior.

Por otro lado conviene recordar que aún queda margen para mejorar esas relaciones si se superan aquellos factores que dificultan su expansión, especialmente los relacionados con la reducida dimensión de la actividad industrial y el insuficiente desarrollo comercial entre Canarias y sus vecinos africanos más próximos. Nuestro comercio exterior tiene que explorar nuevas posibilidades que superen la actual situación de unos intercambios poco diversificados de mercancías en donde priman las transacciones de productos derivados del petróleo y la irregularidad de los intercambios.

Se tiene igualmente que encontrar acomodo entre los poderosos competidores que actúan en la zona explotando las ventajas de la cercanía, el conocimiento del mercado y todas aquellas otras que se puedan generar en el ámbito de la cooperación tecnológica, la industria de transformación para el consumo local, dotaciones e infraestructuras, la sanidad, turismo, pesca, energía y medioambiente. Las fusiones y alianzas empresariales a escala regional, interautonómica e internacional pueden ser instrumentos idóneos para asegurar una mayor influencia en ese escenario a medio plazo.

Hay que estar a la altura de los acontecimientos ya que Marruecos (y no es el único) se está esforzando en la promoción y respaldo de su comercio exterior. La reciente apuesta por la apertura de su economía y la integración internacional no tiene precedentes históricos conocidos hasta ahora. El fomento de las exportaciones se aprecia no sólo en las medidas legislativas adoptadas al efecto, sino también en la cantidad de acuerdos y convenios suscritos, y sobre todo en la creación de organismos marroquíes que tienen entre sus funciones y objetivos el apoyo a la exportación como el Centro Marroquí de Promoción de las Exportaciones; la Sociedad Marroquí de Garantía de las Exportaciones (SMAEX); el Consejo Nacional del Comercio Exterior; el Establecimiento Autónomo de Control y de Coordinación de las Exportaciones; la Bolsa de Subcontratación; la Oficina

Cuadro 5: Grandes capítulos de las mercancías intercambiadas entre Canarias y Marruecos (2003-2013)

Principales productos exportados de Canarias a Marruecos	Las importaciones realizadas por Canarias con origen en Marruecos:
<ul style="list-style-type: none"> - Refinados de hidrocarburos y demás derivados del petróleo. - Combustibles minerales. - Maquinaria y aparatos mecánicos. - Vehículos. - Redes de mallas anudadas. - Productos de panadería, pastelería y confitería. - Manufacturas alimentarias (cereales). - Manufacturas de cuero. - Madera, carbón vegetal, muebles y derivados y sus manufacturas. - Textiles y sus manufacturas. - Güata, fieltro y telas sin tejer. - Hilados especiales, cordeles, cuerda y cordelería. - Materias plásticas y sus manufacturas. - Preparados a base de cereales. - Azúcares y artículos de confitura. - Vidrio, productos cerámicos y sus manufacturas. - Plantas vivas y productos de horticultura. - Calzado, polainas y artículos análogos. - Material eléctrico y óptico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Combustibles minerales y derivados. - Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados. - Preparados y conservas de pescado y marisco/Pulpo y pescado congelado. - Preparados cárnicos. - Productos alimenticios sin elaborar. - Hortalizas, legumbres, cereales. - Prendas y complementos de vestir. - Calzado. - Arenas naturales (sal, azufre, áridos y materiales de construcción). - Abonos (fosfatos). - Aluminio y sus manufacturas. - Plantas vivas. - Manufacturas de cuero. - Frutas y frutos comestibles. - Vehículos/automóviles. - Muebles. - Plásticos y sus manufacturas.

Fuente: INE, ISTAC, AEAT y Proexca para los ejercicios 2003-2013. Elaboración propia.

Marroquí de la Propiedad Industrial y Comercial; la Confederación General de las Empresas de Marruecos; la Federación Marroquí de las Cámaras de Comercio, de Industria y de Servicios y la Asociación Marroquí de Exportadores (ASMEX).

8. BIBLIOGRAFÍA

- ÁFRICA INFOMARKEK (2013): *Análisis del Sector exterior de Canarias en 2012*. Datos provisionales a 31 de enero de 2013, www.africainfomarket.org [Consulta: 09-10-2014].
- EGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (2012): *Información Estadística sobre Comercio Exterior*, julio de 2012.
- APARICIO, R. (2012): *Análisis del Comercio Exterior de Canarias*. ICEX, Dirección Territorial de Comercio de Las Palmas de Gran Canaria, Enero-junio.
- ARRIBAS PALAU, (1986): «Canarias en los tratados entre España y Marruecos» en *II Aula Canarias y el Noroeste de África*, Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria:127-144.
- BANCO MUNDIAL (2013): *Africa's Pulse. An analysis of issues shaping Africa's economic future*. October, vol. 8, www.worldbank.org/content/dam [Consulta: 09-10-2014]
- BBVA RESEARCH (2014): *Situación Canarias. Servicio de Estudios del Grupo BBVA, 1º Semestre 2014. Análisis Económico*, Madrid.
- BOZA CHIRINO, J. y FUENTES MARTÍN, F. (1995): *Situación actual y perspectivas de las relaciones comerciales canario-africanas*, BBVA, Madrid.
- BOZA, J. Y PALACIOS, A. (1997): «Las relaciones comerciales Canarias-África» en *VV.AA., Situación. Serie de Estudios Regionales. Canarias*. BBV, Madrid: 397-404.
- CÁMRA DE COMERCIO DE LAS PALMAS (2001): *El comercio exterior de Canarias*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación, Las Palmas de Gran Canaria.
- CÁMRA DE COMERCIO DE STA. CRUZ DE TENERIFE(2004): *Informe comercio exterior de Canarias 2004*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación, Santa Cruz de Tenerife.
- CARNERO LORENZO, F. (2011): «Historia reciente de las relaciones económicas Canarias-África». *Boletín Económico del ICE* nº. 301 (del 1 al 30 de octubre de 2011): 39-56.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CANARIAS (2010): *Informe anual 2009*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CANARIAS (2011): *Informe anual 2010*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CANARIAS (2012): *Informe anual 2011*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CANARIAS (2013): *Informe anual del CES 2012-2013 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en 2012*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.

- CONEFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS (2012): *Informe anual de la Economía Canaria 2011*, Las Palmas de Gran Canaria.
- CONEFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS(UNCTAD) (2013): *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2013. Panorama General*, Nueva York-Ginebra.
- CNUCED-UN (2014): *Le développement économique en Afrique. Rapport 2014. Catalyser l'investissement pour une croissance transformatrice en Afrique*, Publications des Nations Unies, New York- Geneva.
- DE PAZ SÁNCHEZ, M. Y CARMONA CALERO, E. (1991): «La colonia de Río de Oro (Sahara español) a principios del siglo XX. Situación general y perspectivas», *Tebeto* 4:131-159.
- GOBIERNO DE ESPAÑA. MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES. OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA (2013): *Ficha País. Marruecos. Reino de Marruecos*, http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Marruecos_FICHA%20PAIS.pdf [Consulta: 09-10-2014].
- HERNÁNDEZ, R. y LEÓN, M. A. (1997): «El sector exterior de la economía canaria» en VV. AA., *Situación. Serie de Estudios Regionales*, BBV, Madrid: 381-396.
- ICEX-DIRECCIÓN TERRITORIAL DE COMERCIO EN LAS PALMAS DE GRAN CANARIA (2012): *Análisis del Comercio Exterior de Canarias. Enero-Junio de 2012*, Las Palmas de Gran Canaria.
- INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (2010): «Comercio exterior por comunidades y provincias», *Boletín Económico* n° 2991, Gobierno de España, Madrid:191-203.
- INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (2011): *Análisis del comercio Canarias y África Occidental. Documento*, Gobierno de España, Madrid.
- LOBO CABRERA, M. y ACOSTA GUERRERO, E. (1985): «El comercio canario. Estado de la cuestión» en *Actas del V Coloquio de Historia Canario-Americana*, Vol. III, Cabildo de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria: 69-102.
- MARTÍN, I. (2014): «Mediterráneo y Oriente Medio: España-Marruecos: más allá de las relaciones diplomáticas y económicas», 22 de julio 2014 / Opinión CIDOB, n.º 254, http://www.cidob.org/publications/opinion/mediterraneo_y_oriente_medio/espana_marruecos_mas_alla_de_las_relaciones_diplomaticas_y_economicas [Consulta: 09-10-2014].
- MARTÍN HERNÁNDEZ, U. (1994): «Relaciones Comerciales entre Canarias y Marruecos 1880-1919», *Tebeto* 7: 67-82.
- NACIONES UNIDAS: Comtrade, Estadísticas del comercio internacional de Mercancías (ECIM)-División de Estadística de las Naciones Unidas (<http://comtrade.un.org>). Access and references to historical merchandise trade data for the years 1900-1960 to the extent that such information is available at the Trade Statistics Branch of the United Nations Statistics Division (UNSD)
- OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN RABAT (2013): *Guía-País. Marruecos*.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: *El Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*.
- PROEXCA-GOBIERNO DE CANARIAS (2013): *Relaciones Comerciales de Canarias con Marruecos, mayo 2013*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.

- PROEXCA-GOBIERNO DE CANARIAS (2013): *Relaciones Comerciales de Canarias con Marruecos, septiembre 2013*, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.
- RUMEU DE ARMAS, A. (1955): «La torre africana de la Santa Cruz del Mar Pequeña: su segunda fundación». *Anuario de Estudios Atlánticos* N°. 1. Instituto Jerónimo Zurita-CSIC. Madrid-Las Palmas de Gran Canaria, pp. 397-477.
- SÁNCHEZ SANDOVAL, J. J. y ABDERRAHMAN EL FATHI (eds.) (2007): *Relaciones España-Marruecos. Nuevas perspectivas y enfoques*, Universidad de Cádiz, Cádiz.
- SALOM, J. (2003): «Los orígenes coloniales del Sahara occidental en el marco de la política española», *Cuadernos de Historia Contemporánea*, nº extraordinario 1: 247-272.
- UNCTAD (2013a): *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations publication, Sales No. E.13.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012b): *Trade and Development Report: Policies for Inclusive and Balanced Growth*, United Nations publication, Sales No. E.12.II.D.6, New York-Geneva.
- UNCTAD (2014): *Développement Économique en Afrique. Catalyser l'investissement pour une croissance transformatrice en Afrique. Economic Development in Africa Report 2014*, United Nations publication, New York-Geneva.
- UN Comtrade Database, 2014 Monthly Bulletin of Statics Trade Tables (Annual tables of exports by provenance and destination Published in July, September and November)
- VALLE MUÑOZ, S. (2007): «Relaciones económicas entre España y Marruecos. Dos socios privilegiados», *Boletín Económico del ICE*, 2918:23-38.
- VILLAVERDE CASTRO, J. (1995): «El comercio exterior de Canarias», *Papeles de Economía Española de las Comunidades Autónomas*, nº 15.