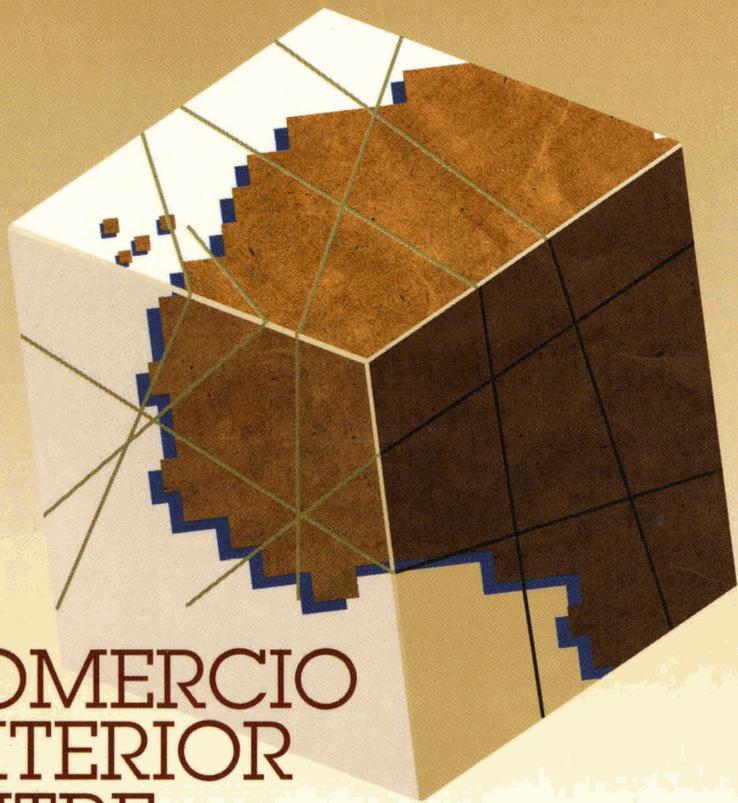


CIES
CENTRO DE INVESTIGACION
ECONOMICA Y SOCIAL DE CANARIAS



**COMERCIO
EXTERIOR
ENTRE
CANARIAS
Y AFRICA**

JOSÉ BOZA CHIRINO

**CUADERNOS CANARIOS
de CIENCIAS SOCIALES.**

cies

Rafael Cabrera, 18 - 8º D - Edificio Perú
Teléfonos: 37 00 70 - 38 30 88
35002 Las Palmas de Gran Canaria

Director:
Antonio Marrero Hernández

CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS
UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
MECALINK

© CIES

© JOSÉ BOZA CHIRINO

Cubierta: Mónica Palacios Parada

ISBN: 84-87832-34-2

Depósito Legal: G.C. 1.467 - 1995

IMPRESA PÉREZ GALDÓS, S.L.
Profesor Lozano, 25 - El Cebadal
Teléfono: 46 24 87 - Fax: 46 24 83
35008 Las Palmas de Gran Canaria

PRÓLOGO

Es un viejo tópico la necesidad para Canarias de mirar hacia el continente africano. Como la mayoría de los tópicos, ha nacido de una realidad pero se ha ido vaciando de contenido a fuerza de ser manido sin profundizar ni avanzar en la idea original. Este trabajo es bienvenido porque sí profundiza y avanza en el binomio Canarias-África. El Dr. Boza Chirino, consciente de su importancia, aborda el estudio de las relaciones comerciales canario-africanas desde las perspectivas histórica, socio-política y económica.

El trabajo sirve de guía para introducirse en los escenarios de distintos países de África Occidental, los de mayor peso histórico o potencial de futuro para Canarias. El análisis de datos y la aplicación de métodos estadístico-económicos se combinan con una percepción de la realidad africana que el autor ha alcanzado gracias a su experiencia personal en misiones de cooperación interuniversitaria y económico-empresarial en varios países.

Remontándose al comienzo de los años setenta, el libro constata y cuantifica la pérdida progresiva de mercado norteafricano para las empresas canarias, pérdida asociada a la precipitada descolonización del antiguo Sahara Español, a la mayor competitividad de las empresas españolas y europeas —el trabajo ofrece una tipología de las empresas españolas que exportan a África y analiza la posición relativa de las empresas canarias—, a las dificultades y limitaciones de las rutas de transporte desde Canarias y a la adhesión de esta región a la Unión Europea. En el trabajo se realiza un recorrido por los distintos países, comenzando por su historia, para analizar posteriormente la dimensión y potencial del intercambio comercial con Canarias. El espectro va desde los vecinos más próximos —antiguo Sahara Español, Marruecos, Mauritania— hasta el grupo de países subsaharianos con los que los contactos comerciales son o podrían ser más fértiles.

El autor ha contado con una gran variedad y riqueza de fuentes documentales y de datos, desde bancos de datos internacionales homogeneizados —Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, proyecto Link de las Naciones Unidas— y nacionales —banco de datos Camerdata de empresas españolas implicadas en actividades de comercio exterior— hasta una encuesta de elaboración propia a empresarios canarios que ya tienen o están considerando la posibilidad de iniciar relaciones comerciales con esos países.

El trabajo combina el rigor académico en la metodología cuantitativa que aplica y capacidad divulgativa en la descripción de los países, evitando caer tanto en un academicismo estéril como en una mera divulgación superficial, por lo que resulta útil tanto a los estudiosos de temas africanos como a las personas, empresas y organismos interesados comercialmente en África.

BEATRIZ GONZÁLEZ LÓPEZ DE VALCÁRCEL
Catedrática de Economía Aplicada
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	15
1. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMÍA CANARIA Y DE SU SECTOR EXTERIOR	21
2. TIPOLOGÍA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y CANARIAS QUE EXPORTAN A ÁFRICA	35
3. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TRANSPORTE ENTRE CANARIAS Y ÁFRICA	53
4. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y LOS PAÍSES DEL NOROESTE AFRICANO.....	59
4.1. El Sahara Occidental.....	61
4.2. Marruecos.....	71
4.3. Mauritania	104
5. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y ALGUNOS PAÍSES SUBSAHARIANOS	119
5.1. Senegal	121
5.2. Gambia	130
5.3. Cabo Verde	133
5.4. Guinea-Bissau	136
5.5. Guinea-Conakri	138
5.6. Sierra Leona	141
5.7. Costa de Marfil.....	144
5.8. Ghana	148
6. UN MODELO ECONOMETRICO PARA EL ANÁLISIS DEL SECTOR EXTERIOR DE LOS PAÍSES SUBSAHARIANOS.....	155
CONCLUSIONES	165
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	171

INTRODUCCIÓN

La evolución de las circunstancias políticas y económicas que se han venido sucediendo durante los últimos veinte años en la costa noroccidental africana, junto con la entrada de España en el la C.E.E., han tenido gran impacto sobre el comercio exterior entre Canarias y Africa.

Como tenderemos ocasión de comprobar, la nueva y progresiva competencia que tienen los empresarios canarios con los empresarios catalanes, valencianos, madrileños y andaluces, ponen de relieve nuevos problemas sobre el escenario africano.

Con este estudio, se pretende interpretar las relaciones comerciales entre Canarias y Africa Occidental, mediante la utilización de técnicas estadísticas y de algunos instrumentos de análisis de la Teoría del Comercio Exterior.

En este estudio se distinguen dos partes distribuidas en seis capítulos:

En la primera, se hace una referencia a algunas características de la economía canaria y a su sector exterior. También, se explican los perfiles de las empresas españolas que exportan a Africa.

La segunda Parte, tiene por objetivo determinar las características socioeconómicas de los países africanos con los que Canarias mantiene actividad comercial. En este sentido se distinguen dos zonas geográficas. Por un lado, el antiguo Sahara español, Marruecos y Mauritania, y por otra parte, los países al sur de Mauritania que tienen o pueden tener importancia para el comercio exterior canario.

En algunos casos, el período de estudio es a partir del año 1970, el motivo de elegir ese año se debe a que se puede recoger información de cuando el Sahara era español y valorar la incidencia que la cesión del mismo tuvo para el comercio canario-africano. Para situar al comercio exterior canario con Africa dentro de su contexto, es necesario resaltar algunas de las características de mercado africano:

1º) En primer lugar, hay que tener en cuenta que la zona del continente africano a la que los canarios exportan es una de las más subdesarrolladas del mundo. Aunque, a pesar de la no autosuficiencia en materia de alimentación, en ella no se dan los niveles de pobreza y desnutrición de otras zonas del planeta (Asia).

2º) En segundo lugar, destaca que sus fronteras políticas no hacen honor a la realidad, son países nuevos y creados artificialmente por los colonizadores, sin tener en cuenta las características étnicas y culturales de los nativos.

3º) Sus economías suelen girar en torno a algún producto protagonista (cacao, café, cacahuete, hierro, fosfato, etc...). Las explotaciones de estos productos son

herencia de sus etapas de colonias, estando en la mayoría de los casos en decadencia o en manos de extranjeros. Debido a la falta de medios para montar una flota, pocos de estos países pueden explotar el sector pesquero.

4º) Sus Sectores Públicos son poco eficientes, muy burocratizados, no saben aprovechar las ayudas financieras del exterior. La corrupción es práctica habitual, la escasez de mecanismos democráticos hace que la lucha contra la corrupción sea imposible. Es opinión generalizada de las personas que mantienen relaciones económicas con el continente africano, que para conseguir buenos contratos, ventas, etc,... es preciso “untar” ofreciendo una parte del importe de la operación a la persona residente que agiliza y defiende, desde o frente a la Administración, la oferta ante otros competidores. Existe una relación directa entre el grado de control y la corrupción, en aquellos países de Africa donde se pretende un mayor control público (sobre el tipo de cambio, importaciones nacionalizadas mediante licencias o cupos, monopolios de distribución, etc...) la corrupción suele estar presente en todos los niveles de las Administraciones. La corrupción también se da en el sector privado, sobre todo en la concesión de créditos debido a la escasez de recursos financieros.

5º) Casi todos los países de Africa Occidental se enfrentan a importantes deudas externas. En la mayoría de los casos la imposibilidad de hacer frente a los pagos ha obligado a estos países a renegociar las deudas externas.

6º) En el cuadro siguiente se recogen los últimos resultados sobre el crecimiento real del Producto Interior Bruto para los próximos años.

PREDICCIONES DEL CRECIMIENTO DEL P.I.B.

(Variaciones porcentuales con respecto al año anterior)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Marruecos	6.1	4.3	5.0	5.3	7.0	6.0
Africa Sub-Sahariana	2.8	2.3	1.5	2.5	2.4	2.4
Mundial ⁽¹⁾	2.4	3.1	3.4	—	—	—

FUENTES: Proyecto LINK (1994).

(1) Banco Mundial (1994).

Las predicciones de crecimiento económico son optimistas para Marruecos. Sin embargo, para el resto de países del Africa Sub-Sahariana, considerados globalmente, las previsiones de crecimiento, aunque positivas, están por debajo de las cifras del crecimiento mundial.

7º) Según las últimas predicciones del Proyecto LINK, la tónica general para los países es que el saldo exterior seguirá la siguiente evolución:

PREDICCIONES DEL SALDO COMERCIAL

(Variaciones porcentuales con respecto al año anterior)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Africa Sub-Sahariana						
Exportaciones	7.3	6.0	6.3	6.8	6.4	6.8
Importaciones	7.4	4.6	6.9	7.8	4.9	6.1
Marruecos						
Exportaciones	10.6	9.6	9.3	8.5	9.6	11.4
Importaciones	6.7	7.1	11.7	11.5	6.1	12.0

CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMÍA CANARIA Y DE SU COMERCIO EXTERIOR

Con el objetivo de resaltar alguna de las características generales en las que está inmerso el comercio exterior canario, es interesante recordar los siguientes puntos sobre nuestra economía:

1º. La situación geográfica de las Islas Canarias como nexo de tres continentes le ha dado al Archipiélago un valor estratégico. Sin embargo, desde la vertiente administrativa esa posición geográfica le da a las Islas un carácter de periferia y, a veces, de marginación.

2º. Hasta finales de los años sesenta, el crecimiento económico giraba en torno a la agricultura, la pesca y el comercio. A finales de los ochenta, nuestra economía ya está terciarizada.

3º. La dependencia exterior derivada de la carencia de materias primas ha conferido a las empresas de tipo industrial un papel residual (productos de bajo valor añadido, con elevados costes unitarios de transporte, de rápida caducidad, etc...) o estratégico (producción de energía). También, esa dependencia exterior nos hace vulnerables ante las fluctuaciones de las macromagnitudes del comercio internacional.

4º. El sector empresarial canario se ha caracterizado por su limitada cultura empresarial. Las empresas suelen ser de carácter familiar, de poca inversión en tecnología, sin programas de investigación, especializadas en un mercado local fragmentado, y aisladas por los elevados costes del transporte.

5º. Debido a las buenas condiciones climatológicas, el motor del crecimiento de la economía canaria es el turismo, el cual arrastra a los restantes sectores productivos, sobre todo, a los sectores de servicios y construcción.

6º. Desde la vertiente del comercio exterior, han existido dos hechos históricos que han marcado nuestras exportaciones. El primero ocurrió en el año 1975 cuando España cede el Sahara y los exportadores canarios pierden su plataforma comercial en Africa. El segundo, fue la pérdida de los puertos francos debido a la plena integración en la Comunidad Europea.

Además de estos seis puntos, existen muchos factores que nos definen perfiles más precisos del modelo económico canario. Sin embargo, con los puntos citados intento poner de relieve algunas circunstancias que ayudan a comprender el comercio exterior canario con los países africanos.

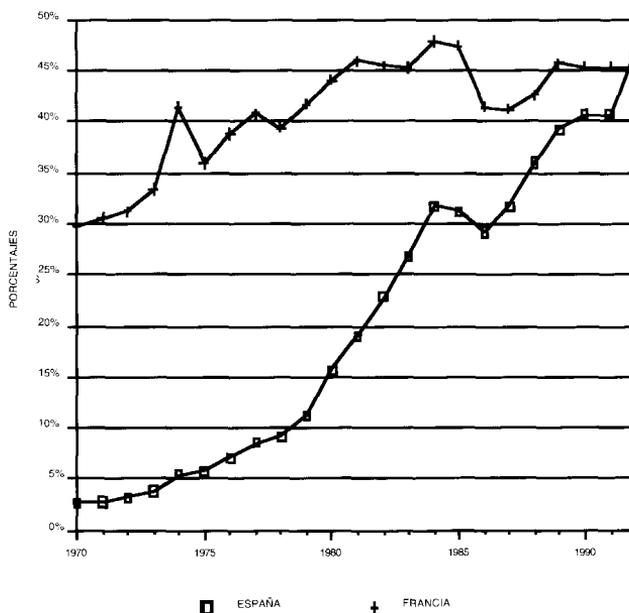
Aspectos generales del Comercio Exterior Canario

Los parámetros que explican al comercio exterior de España son muy diferentes a los que definen el comercio exterior de Canarias. Mientras la economía canaria ha estado inmersa en los flujos de comercio internacional, el resto de la economía española se caracterizaba por estar cerrada al exterior.

Siguiendo el ratio grado de apertura de la economía, es decir, las importaciones más las exportaciones divididos por el P.I.B., la Economía Española estuvo muchos años cerrada al exterior.

Si elegimos un país europeo, por ejemplo Francia que es uno de los países que marcan la media europea, y se comparan las evoluciones del grado de apertura de la economía española y la francesa. Podemos comprobar en el gráfico siguiente, que a principios de los años setenta la participación del sector exterior sobre el PIB se situaba en España cerca del 2,5%, mientras que en Francia estaba en el 30%. Durante los años setenta comienza el proceso de apertura de la economía española y, a principios de los años 80, ya se situaba en el 15%, para ese mismo período, Francia alcanza el 45%. El verdadero paso hacia la apertura de la economía española se da en las década de los años ochenta, en esos diez años la economía española alcanza casi el mismo grado de apertura que la francesa.

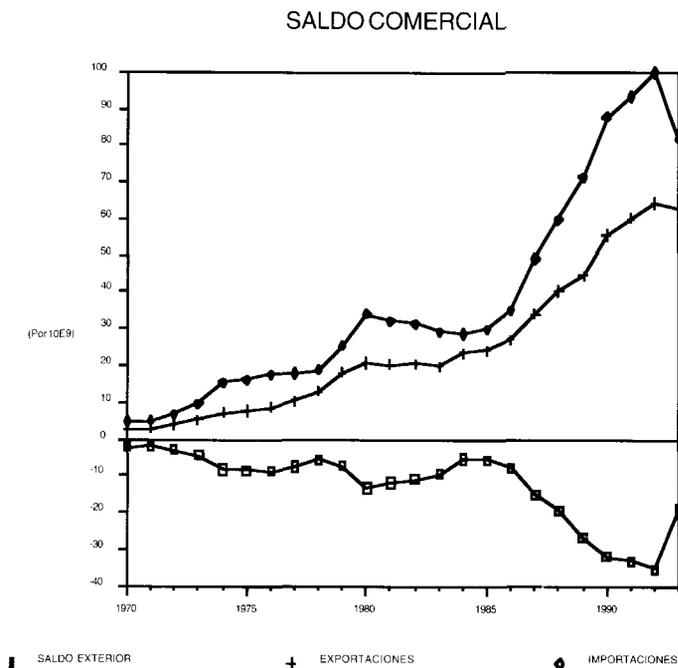
GRADO DE APERTURA EXTERIOR



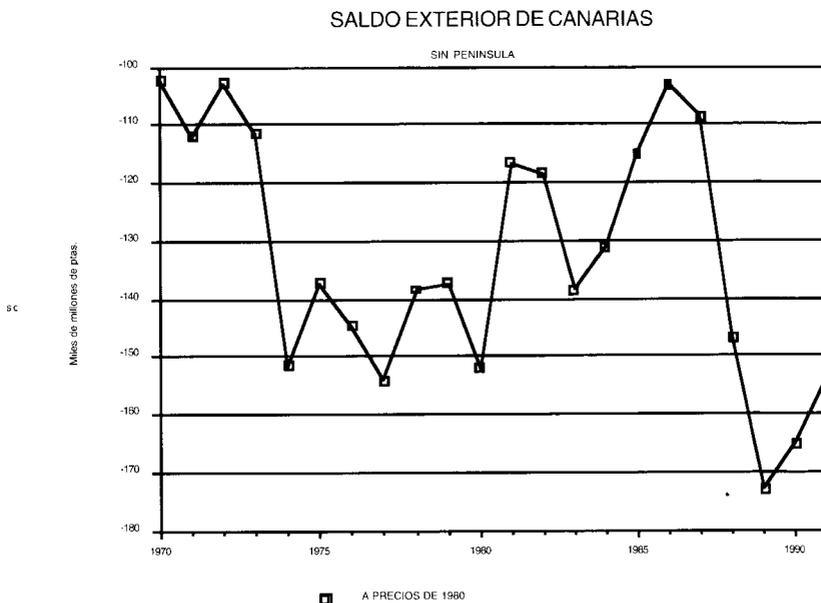
En la actualidad, el nivel de participación del sector exterior sobre el PIB es ligeramente superior en España que en Francia. Estos hechos ponen de manifiesto cómo en poco tiempo el sector exterior español ha pasado de ser el de una economía cerrada a una economía abierta al exterior.

Este rápido proceso de apertura fue motivado por el ansia de integración internacional y, sobre todo, por el importante proceso de industrialización que se le llevó a cabo en España durante esos años.

Desde la vertiente comercial, España es un país tradicionalmente deficitario con el exterior, el gráfico siguiente nos pone de relieve que la brecha entre las importaciones y exportaciones se traduce en un saldo negativo.



En Canarias el saldo exterior es estructuralmente deficitario. La falta de materias primas y la dependencia de combustibles nos limita la oferta exportadora y nos obliga a comprar al exterior.



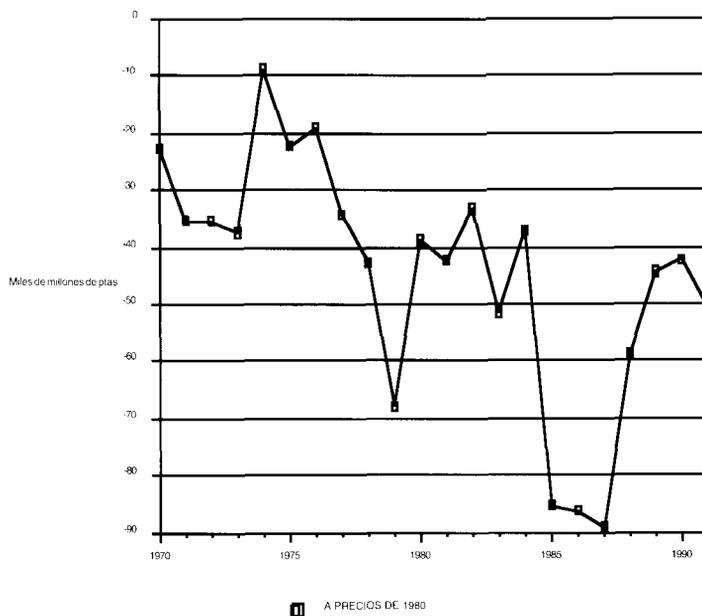
En el gráfico anterior se muestra la evolución del déficit exterior canario con el extranjero. Su evolución, en pesetas constantes de 1980, se sitúa en la banda de los 100 mil millones y 180 mil millones de pesetas.

En la trayectoria del saldo exterior canario durante los últimos veinticinco años, las caídas más pronunciadas coinciden con los siguientes acontecimientos:

a) Primera Crisis del Petróleo, año 1973, se observa en el gráfico anterior cómo el déficit pasa de los 110 mil millones de pesetas a los 150 mil millones de pesetas.

b) La Plena Integración en la C.E.E., a finales de los años ochenta, el saldo negativo pasa de los 108 mil millones de pesetas a los 175 mil millones de pesetas.

SALDO COMERCIAL CANARIAS-PENINSULA



La balanza comercial con Península y Baleares, también es históricamente deficitaria para Canarias. En la evolución del saldo real se aprecia cómo su tendencia negativa es creciente, a partir de la segunda mitad de los años setenta, representaba 10 mil millones de pesetas y, a finales de los años ochenta, era de 90 mil millones de pesetas. Después de la entrada en la C.E.E., el valor negativo del saldo comercial con Península tiende a reducirse.

En cuanto a las exportaciones canarias, por la limitada producción, destaca el hecho de que su estructura se caracteriza por concentrarse en pocos productos.

Las ventas exteriores canarias durante los últimos años (1989 y 1992), se ha concentrado en más de un 60% en los siguientes productos:

- Capítulo 3: pescados, crustáceos y moluscos.
- Capítulo 6: plantas vivas y productos de floricultura.
- Capítulo 7: legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
- Capítulo 27: combustibles.
- Capítulo 99: avituallamiento a naves.

EXPORTACIONES CANARIAS AL EXTRANJERO (1989)

Meses	Cap. 03	Cap. 06	Cap. 07	Cap. 27	Cap. 99	Resto	Total
Enero	1411	636	3348	1328	1368	1802	9888
Febrero	782	756	3394	921	1211	1427	8491
Marzo	1426	508	3559	393	1583	2017	9486
Abril	1214	220	1230	820	2149	1398	7031
Mayo	1058	236	674	1264	1333	1722	6287
Junio	1157	166	89	309	1250	2081	5052
Julio	1351	96	10	207	805	1902	4371
Agosto	1007	144	7	520	1085	2496	5259
Septiembre	1109	124	6	171	2360	1611	5381
Octubre	1272	179	97	448	1286	1472	4754
Noviembre	73	255	1248	1212	1750	1487	6025
Diciembre	642	478	4464	776	1156	1943	9459

FUENTE: D.G.A.

Unidades: Millones de pesetas.

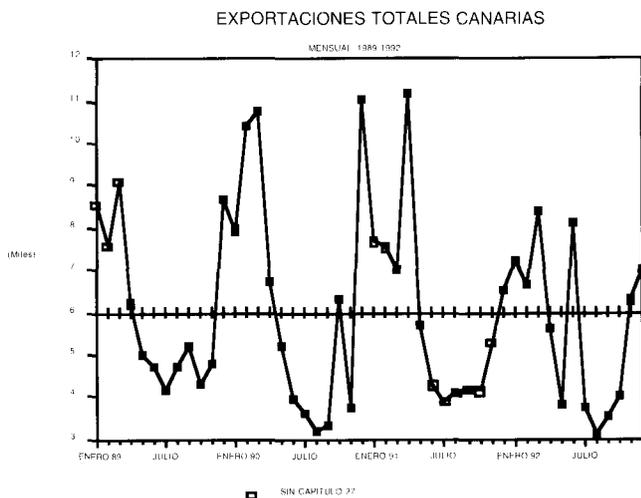
EXPORTACIONES CANARIAS AL EXTRANJERO (1992)

Meses	Cap. 03	Cap. 06	Cap. 07	Cap. 27	Resto	Total
Enero	709	457	4497	435		
Febrero	293	627	4272	246		
Marzo	1418	411	2896	451		
Abril	390	323	2353	456		
Mayo	631	172	450	323		
Junio	635	108	44	268		
Julio	719	135	5	260		
Agosto	475	69	4	76		
Septiembre	944	133	4	552		
Octubre	680	262	173	1057		
Noviembre	1680	301	1631	1604		
Diciembre	1169	356	4620	1326		

FUENTE: D.G.A.

Unidades: Millones de pesetas.

En los cuadros anteriores se pone de manifiesto la escasa diversificación de la oferta exportadora y, por la evolución de las cifras, el retroceso y estancamiento de las ventas exteriores del año 1992 con respecto al año 1989.



Como se aprecia en la ilustración, las exportaciones Canarias al extranjero manifiestan una componente estacional, los meses de verano ésta desciende a los mínimos y en los meses de invierno se alcanzan los máximos.

El comportamiento estacional es, sobre todo, porque se trata de productos agrícolas dirigidos a la exportación (tomates, pepinos, etc....) con determinados meses de recolección.

Análisis de las exportaciones por capítulos

Capítulo 03. "pescados, crustáceos y moluscos". La evolución de este capítulo se manifiesta en dos fases. La primera, antes del desarrollo de las infraestructuras portuarias en la costa occidental africana, durante ese período Canarias disponía de la única oferta portuaria competitiva.

La localización del Banco Pesquero a escasas millas de las Islas Canarias, el crecimiento de la pesca en el litoral, la creación de factorías y conserveras, junto con una buena oferta de infraestructura dirigida a dicho Sector, generaron y mantuvieron durante muchos años un Sector Pesquero que jugó un papel muy importante en la economía de las Islas. No es de extrañar que Canarias haya exportado importantes volúmenes de pescados. Aunque, en los últimos años, las exportaciones de este capítulo se han estabilizado.

Si comparamos las exportaciones de cefalópodos que desde Las Palmas de G.C. se efectuaban a Japón, podremos observar cómo con la cesión del Sahara y con los sucesivos Acuerdos Pesqueros Hispano-marroquíes, Canarias ve aumentar una importantísima fuente de ingresos directos e indirectos derivados de la pesca. Sin embargo, a medida que se dota a Agadir de infraestructuras y se restringen las licencias, las capturas dejan de desembarcarse en los puertos canarios. El Puerto de La Luz pierde el protagonismo internacional que tenía en el sector pesquero.

Capítulo 06. “Plantas vivas y floricultura” durante los últimos años las exportaciones anuales de este capítulo suele estar entre 3000 y 3500 millones de pesetas. Su destino es el mercado europeo. Se caracterizan por ser empresas con alta tecnología, bien comunicadas con el mercado europeo, y con participación del capital extranjero.

Capítulo 07: “Legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios”. La partida más representativa de este capítulo es la de los tomates con destino al norte de Europa. En la actualidad se enfrentan a la progresiva competencia del tomate marroquí.

Capítulo 27 “Combustibles”. Las exportaciones de combustibles vienen representando el 10% del valor total de las exportaciones. Se refiere a la ventas de petróleo refinado.

Capítulo 99: “Avituallamiento a naves”. La partida más importante de este capítulo es destinado al suministro a los buques y aeronaves. Hasta el año 1989 venía representando en torno a la cuarta parte del valor de las exportaciones al extranjero. En la actualidad, se puede decir que ha desaparecido pues no alcanza ni el 1% del valor de nuestras exportaciones.

COMERCIO EXTERIOR DE CANARIAS

(Unidades: millones de pesetas)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1988	68862	351334	-282471
1989	68570	375047	-306478
1990	64028	351780	-287752
1991	49902	356205	-306303
1992	44741	348616	-303875
1993	61134	340545	-279411

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

En la composición de la oferta exportadora a África, hay que distinguir las dos Provincias. Mientras Las Palmas exporta mayor variedad de productos, Tenerife vende, casi exclusivamente, "combustibles y sus derivados" (capítulo 27) mediante la refinería CEPSA. Además, los productos que exportan los empresarios de Las Palmas no suelen coincidir con las partidas protagonistas del comercio exterior canario (tomates, flores, etc...), esto induce a pensar que la mayoría de las exportaciones canarias (sin capítulo 27) al continente africano están compuestas por productos marginales. Principalmente, por las partidas típicas de reexportación (manufacturas de alimentos, repuestos, maquinaria, etc...); por lo tanto, son productos poco competitivos vía precios y fáciles de desplazar de dichos mercados.

EXPORTACIONES CANARIAS A ÁFRICA POR PROVINCIAS

(Unidades: millones de pesetas)

	LAS PALMAS			TENERIFE		
	1991	1992	1993	1991	1992	1993
Combustibles	—	—	—	884	262	1989
Papel y cartón	218	497	454	129	27	122
Bebidas	223	210	218	—	—	—
Textil	1938	73	—	—	—	—
Maquinaria	341	—	55	164	—	—
Automóviles	132	—	—	—	—	—
Sumas	2850	780	727	1177	289	2111
Porcentajes	64%	62%	51%	78%	74%	91%

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

En cuanto a la evolución temporal, en términos monetarios, durante los últimos años se está dando una progresiva pérdida del mercado africano. Los porcentajes de participación de nuestras ventas a África sobre las ventas totales que se muestran en el siguiente cuadro, confirman dicha pérdida.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS A ÁFRICA SOBRE LAS EXPORTACIONES TOTALES CANARIAS

1970	1975	1980	1985	1990	1992	1993
21%	19%	27%	21%	13,5%	3,9%	3,3%

FUENTE: D.G.A.

Tanto para Las Palmas como para Tenerife el mercado europeo representa, por término medio, más de la mitad de la actividad exportadora e importadora. Para la provincia de Tenerife, a partir del año 1991, Europa acapara las tres cuartas partes de sus exportaciones.

Por último, con respecto al comercio con África, es interesante resaltar el hecho del elevado grado de concentración por países y la inestabilidad de las ventas, existiendo cambios bruscos en las cifras de ventas a los países de un año a otro.

PARTICIPACIÓN POR PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES CANARIAS A ÁFRICA

	1989	1990	1991	1992	1993
Mauritania	48%	57%	49%	34%	22%
Marruecos	6%	8%	18%	14%	8%
Senegal	10%	9%	10%	3%	1%
Guinea-Conakri	2%	2%	6%	15%	37%
TOTAL	66%	76%	83%	66%	68%

FUENTE: PROEXCA. 1994

COMERCIO EXTERIOR DE LAS PALMAS POR ZONAS GEOGRÁFICAS

(Unidades: millones de pesetas)

	EXPORTACIONES					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
EUROPA	20069	20539	19142	21258	19731	29445
CEE	18042	18244	17667	19827	18844	28511
Resto de Europa	2026	2293	1473	1429	887	934
ÁFRICA	7235	5646	5184	4450	1264	1411
AMÉRICA	832	1103	1182	1046	629	767
ASIA	10072	10310	10253	10974	9020	9321
OTROS	4314	1837	2539	4	1124	1175
TOTAL	42524	39435	38299	37733	31768	42119
	IMPORTACIONES					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
EUROPA	102773	106413	95216	87092	94956	92711
CEE	84379	85030	80918	75691	84084	82522
Resto de Europa	18392	21380	14296	11401	10871	10188
ÁFRICA	5653	6408	5222	5361	8909	7786
AMÉRICA	22965	26095	23633	27555	28245	22290
ASIA	44705	42248	38666	45306	42714	32011
OTROS	1357	1400	506	814	717	2259
TOTAL	177453	182563	163243	166127	175540	157058

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

COMERCIO EXTERIOR DE TENERIFE POR ZONAS GEOGRÁFICAS

(Unidades: millones de pesetas)

	EXPORTACIONES					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
EUROPA	8047	13129	10270	9788	10473	14107
CEE	6583	11771	8954	8328	9045	12671
Resto de Europa	1462	1355	1313	1458	1428	1435
ÁFRICA	7938	4542	2056	1511	391	2325
AMÉRICA	447	1580	669	737	176	1771
ASIA	639	962	28	128	161	102
OTROS	9268	8921	12705	4	1170	708
TOTAL	26338	29134	25729	12168	12973	19014
	IMPORTACIONES					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
EUROPA	77432	83373	76797	72506	73390	86035
CEE	64174	69395	63095	60438	62173	64034
Resto de Europa	13257	13979	13700	12067	11216	22003
ÁFRICA	18392	21380	14296	11401	10871	10188
AMÉRICA	16246	19041	19780	30636	24393	26425
ASIA	41321	45628	46174	41844	35953	40520
OTROS	38658	44081	45479	44753	38969	30110
TOTAL	222	360	307	339	372	397
TOTAL	173880	192484	188537	190078	173076	183487

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

CAPÍTULO 2

TIPOLOGÍA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS QUE EXPORTAN AL CONTINENTE AFRICANO

Los perfiles de las empresas españolas que exportan a África

Para estudiar las características de las empresas españolas que exportan al continente africano, se han seleccionado todas las empresas españolas que tienen unas ventas en el mercado africano superior a los cinco millones de pesetas anuales. Siguiendo ese criterio, el resultado que se obtiene por Autonomías es:

Autonomías	Número de empresas	Porcentaje
Andalucía	68	5,6%
Aragón	45	3,7%
Asturias	15	1,2%
Canarias	79	6,5%
Castilla	28	2,3%
Cataluña	441	36,4%
Euskadi	42	3,5%
Galicia	36	3,0%
Madrid	158	13,0%
C. La Mancha	13	1,1%
Murcia	42	3,5%
Rioja	12	1,0%
Valencia	226	18,6%
TOTAL	1.214	100,0%

FUENTE: Elaboración propia con los datos de Camerdata.

En el cuadro anterior no aparecen todas las Autonomías porque se han eliminado aquellas cuyo número de empresas exportadoras a África no alcancen la cuota del 1% Nacional.

Cataluña es la Autonomía que tiene mayor presencia exportadora en África, representa el 36,4% del total nacional. A mucha distancia le sigue Valencia, que aglutina al 18,6% de las empresas que venden en África. En tercer lugar, la comunidad de Madrid con un 13%. En cuarto lugar, Canarias con un 6,5%. Por último, está Andalucía con el 5,6%. Estas cinco autonomías cubren el 80% de las empresas españolas que exportan a África.

Por ello, con las empresas de estas cinco Autonomías se dispone de la información suficiente para captar los perfiles de las empresas españolas objetivos del estudio.

Definición de las Variables

A continuación, se describen las variables que se utilizan en este estudio para destacar las características de las empresas. Además, éstas variables se utilizarán como criterios para clasificar a las empresas con las técnicas estadísticas apropiadas.

1ª) Código de actividad (NEPI4).- Esta variable está dividida en nueve categorías y diferencia a las ramas de actividad económica a la que pertenecen las empresas:

AUTONOMÍAS	RAMAS DE ACTIVIDAD									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
ANDALUCÍA		8	10	16	1	26	6		1	68
CANARIAS		1	5	9		55	5	2	2	79
CATALUÑA	6	50	151	92	9	121	5	4	3	441
MADRID	3	12	24	25	6	73	3	7	5	158
VALENCIA	1	45	37	69	2	67	3	2		226
TOTAL	10	116	227	211	18	342	22	15	11	972

Actividad 1: Energía, agua, minería de hidrocarburos y refino de petróleo.
 Actividad 2: Extracción de minerales no energéticos y productos derivados. Industria Química.
 Actividad 3: Industria transformadora de minerales. Mecánica de precisión.
 Actividad 4: Industrias de transformación del caucho y materias plásticas. Otras industrias manufactureras.
 Actividad 5: Construcción.
 Actividad 6: Comercio, hostelería, restaurantes y reparaciones.
 Actividad 7: Transportes y comunicaciones.
 Actividad 8: Instituciones financieras, seguros, servicios de publicidad y alquileres.
 Actividad 9: Otros servicios.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

Casi todas las empresas españolas que venden en Africa (93%), están especializadas en alguna de las cuatro ramas de actividad económica siguientes:

Actividad 2: Extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados. Industrias Químicas. En esta categoría se encuentran el 12% de las empresas españolas que exportan a Africa. Por Comunidades Autónomas, Valencia es la que mayor participación relativa tiene, seguida de Cataluña, Andalucía y Madrid.

Actividad 3: Industrias transformadoras de los metales. Mecánica de precisión. Recoge el 23% de las empresas españolas que venden en Africa. Dentro del contexto nacional las empresas catalanas, que son las más especializadas en esta actividad, representan el 66,5%.

Actividad 4: Industrias de transformación del caucho y materias plásticas. Otras industrias manufactureras. Dentro de esta categoría se encuentran el 22% de las empresas españolas exportadoras a Africa. Las participaciones relativas más importantes corresponden a Valencia, Cataluña y Andalucía.

Actividad 6: Comercio. Hostelería y restaurantes. Reparaciones. Esta categoría acumula el 35% de las empresas nacionales que exportan a Africa, de todas las ramas de las actividades económicas es la que más peso tiene. En términos absolutos, las empresa catalanas son las más numerosas, pero en términos relativos, la participación de esta rama de actividad en Canarias es del 70%. Para el resto de las Autonomías seleccionadas, salvo en Madrid donde el 46% de sus empresas están dentro de esta rama, dicha participación relativa, no suele ser superior al 30%.

La insularidad de Canarias se pone de manifiesto en este apartado, se aprecia una elevada concentración de las empresas exportadoras canarias en esta rama de actividad: Comercio al por mayor. Sin embargo, las empresas peninsulares se encuentran repartidas entre las diversas ramas de actividad. Esto se explica por la carencia de materias primas y el limitado sector industrial canario. Mientras que las empresas peninsulares cuentan con un soporte productivo, la mayoría de las empresas canarias son intermediarias.

2ª) Número de empleados (CEMP).- Esta variable diferencia cuatro categorías:

AUTONOMÍAS	Número de empleados			
	1	2	3	4
Andalucía	8	6	7	26
Canarias	9	15	6	9
Cataluña	37	78	75	106
Madrid	19	25	20	56
Valencia	29	50	54	48
Empleados 1: menos de 10 empleados.		Empleados 3: entre 26 y 50 empleados.		
Empleados 2: entre 11 y 25 empleados.		Empleados 4: más de 50 empleados.		

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

De las empresas españolas que venden en África, las de menos empleados son las de Canarias. Mientras que lo habitual entre las empresas peninsulares es que tengan más de cincuenta empleados, en Canarias, lo normal es que sus empresas cuenten con menos de veinticinco. Las empresas catalanas, andaluzas y madrileñas son las de mayor número de empleados, y el grueso de las empresas valencianas está entre los 25 y 50 empleados.

3ª) Capital social (NCS).- Esta variable clasifica a las empresas en cuatro categorías según sus respectivos capitales.

AUTONOMÍAS	Capital Social			
	1	2	3	4
Andalucía	20,8%	16,6%	37,5%	25,0%
Canarias	35,7%	35,7%	7,1%	21,4%
Cataluña	36,1%	24,7%	22,9%	16,3%
Madrid	32,0%	16,0%	22,0%	30,0%
Valencia	50,0%	19,0%	12,7%	17,8%

Capital Social 1: menos de 20 millones de ptas.
 Capital Social 2: entre 20 y 50 millones de ptas.
 Capital Social 3: entre 50 y 200 millones de ptas.
 Capital Social 4: más de 200 millones de ptas.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

Los resultados presentados en el cuadro anterior, distribuyen a las empresas dentro de cada Autonomía según sus capitales sociales. Sin embargo, la interpretación de dicho cuadro se hace sin grandes pretensiones, ya que, muchas de las empresas que se recogen en la base de datos no especifican su capital social, con lo cual, las afirmaciones se vuelven menos precisas.

Un denominador común en todas las Autonomías seleccionadas es que proliferan las que tienen poco capital social, sobre todo, en las Islas Canarias y Valencia. Las empresas de mayores capitales sociales son las de Madrid y Andalucía. En Cataluña existen muchas empresas con escaso capital social, pero éstas se ven compensadas por la abundancia de empresas con grandes capitales.

4ª) Clave de exportación (NCEX2).- Esta variable tiene cinco categorías que clasifican a las empresas según el valor sus exportaciones.

AUTONOMÍAS	Clave de exportación				
	1	2	3	4	5
Andalucía	20,8%	16,6%	37,5%	25,0%	13,2%
Canarias	55,7%	20,0%	11,4%	8,8%	5,0%
Cataluña	39,4%	25,6%	12,2%	10,4%	12,2%
Madrid	41,1%	23,4%	8,2%	6,3%	20,9%
Valencia	41,1%	25,6%	10,2%	11,1%	11,9%

Clave de exportación 1: entre 5 y 25 millones de ptas.
 Clave de exportación 2: entre 25 y 75 millones de ptas.
 Clave de exportación 3: entre 75 y 150 millones de ptas.
 Clave de exportación 4: entre 150 y 300 millones de ptas.
 Clave de exportación 5: exportan más de 300 millones de ptas.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

El porcentaje de empresas españolas que exportan poco a África, entre cinco y veinticinco millones de pesetas, es significativo (43%). Las empresas de las Islas Canarias son las que menos venden en África, la mitad tienen un volumen comercial en África inferior a los veinticinco millones de pesetas anuales y más de las tres cuartas partes exportan menos de setenta y cinco millones de pesetas anuales. Sin embargo, en la Península existen bastantes empresas cuyas exportaciones anuales superan los ciento cincuenta y los trescientos millones de pesetas anuales.

5ª) Clave de negocios (NCNEG).- Con esta variable se distingue a las empresas en función de su volumen de negocios. Existen cuatro categorías:

AUTONOMÍAS	Claves de negocios			
	1	2	3	4
Andalucía	11,6%	32,5%	7,0%	48,8%
Canarias	26,2%	31,0%	9,5%	33,3%
Cataluña	15,5%	29,6%	22,4%	32,4%
Madrid	22,4%	26,1%	6,0%	45,5%
Valencia	12,7%	44,0%	19,6%	23,7%

Clave de negocio 1: menos de 100 millones de ptas.
 Clave de negocio 2: entre 100 y 500 millones de ptas.
 Clave de negocio 3: entre 500 y 1000 millones de ptas.
 Clave de negocio 4: más de 1000 millones de ptas.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

En todas las Autonomías españolas existe una polarización de las empresas. Pues, por un lado, hay un elevado porcentaje de ellas que tienen volúmenes de negocios anuales inferiores a los quinientos millones de pesetas y, por otro lado, hay un número significativo de empresas con niveles de negocios superiores a los mil millones de pesetas. En Canarias, dicha polarización está muy marcada, ya que, casi el 60% de las empresas no alcanzan los quinientos millones y, otro 30% de las empresas superan, anualmente, un volumen de negocios de mil millones de pesetas.

6ª) Forma Jurídica (NFJ).- Esta variable se refiere a la forma jurídica que adoptan las empresas, se diferencian tres categorías.

AUTONOMÍAS	Capital Social		
	1	2	3
Andalucía	77,6%	16,3%	6,0%
Canarias	75,0%	25,0%	0,0%
Cataluña	94,2%	3,6%	2,4%
Madrid	92,4%	5,6%	1,8%
Valencia	70,0%	28,3%	1,7%
Forma jurídica 1: Sociedades Anónimas. Forma jurídica 2: Sociedades Limitadas. Forma jurídica 3: Cooperativas y otros tipos de sociedades.			

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

Con respecto a ésta variable, se aprecia que en todas las Autonomías predominan las Sociedades Anónimas. Las empresas canarias se distribuyen en dos categorías, tres cuartas partes son S.A. y, las restantes son Sociedades Limitadas.

7ª) Sucursales (SUCUR).- Indica el número de sucursales con que cuenta cada empresa. Esta variable se divide en cinco categorías.

AUTONOMÍAS	Clave de exportación				
	1	2	3	4	5
Andalucía	77,5%	4,8%	4,7%	6,1%	8,1%
Canarias	56,8%	20,4%	9,1%	4,5%	9,1%
Cataluña	81,7%	10,5%	2,8%	1,6%	3,3%
Madrid	55,7%	23,6%	4,7%	4,7%	11,3%
Valencia	85,5%	10,0%	1,7%	1,1%	1,7%

Sucursal 1: Empresas sin sucursales.
 Sucursal 2: Empresas con una sucursal.
 Sucursal 3: Empresas con dos sucursales.
 Sucursal 4: Empresas con tres sucursales.
 Sucursal 5: Empresas con cuatro o más sucursales.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata 1992.

Menos en Canarias y Madrid, la mayoría de las empresas españolas que venden en el mercado africano no cuentan con sucursales. El crecimiento de las empresas canarias está limitado por su condición insular; es por ello, que dentro de la dinámica de su desarrollo se vean obligadas a salir de las respectivas Islas y establecer sucursales en las otras Islas y/o en la Península.

En Madrid, igual que pasa en Canarias, más de la mitad de estas empresas exportadoras tienen por lo menos una sucursal, la explicación se debe a la condición de centro-periferia de las empresas madrileñas.

8ª) Principal partida exportada (NP2).- Con esta variables se recoge la partida más importante que cada empresa exporta a África.

AUTONOMÍAS	Clave de exportación							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Andalucía	2,0%	2,0%	2,0%	16,3%	10,2%	18,3%	32,6%	16,3%
Canarias	9,0%	2,3%	0,0%	25,0%	4,5%	11,4%	36,4%	11,4%
Cataluña	12,5%	8,0%	0,0%	17,2%	1,7%	10,8%	43,0%	6,7%
Madrid	14,0%	7,5%	0,9%	8,5%	1,9%	8,5%	45,3%	13,2%
Valencia	15,0%	8,8%	7,2%	23,3%	16,7%	5,5%	21,1%	2,2%

Partida 1: Productos de las industrias químicas y conexas.
 Partida 2: Materias plásticas; cauchos; pieles, cueros y peletería.
 Partida 3: Madera; corcho y sus manufacturas.
 Partida 4: Materias textiles y sus manufacturas.
 Partida 5: Manufacturas de piedra; cemento y vidrio.
 Partida 6: Metales comunes y sus manufacturas.
 Partida 7: Máquinas, aparatos mecánicos y eléctricos.
 Partida 8: Material de transporte.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Camerdata.

Más de un tercio de las empresas exportadoras canarias que venden en Africa se dedican a exportar maquinas, aparatos mecánicos y eléctricos. Precisamente, en estos productos es donde existe una mayor demanda africana y concentración de empresas españolas, en consecuencia, más competidores. Otra cuarta parte de las empresas canarias especializadas en el comercio de productos textiles, compiten en el mercado africano con las empresas valencianas, catalanas y andaluzas. Canarias no produce estos bienes.

Clasificación de las empresas españolas que exportan a Africa

Para clasificar a las empresas en grupos homogéneos con las variables explicadas, es necesario aplicar técnicas estadísticas multivariantes.

La selección del método estadístico apropiado está condicionado a los objetivos del trabajo y a las características de los datos. En primer lugar, dado que la información utilizada es de naturaleza cualitativa, pues los valores numéricos sólo se refieren a un orden, para la aplicación de los métodos de clasificación multivariante, es necesario la transformación cuantitativa. Las variables consideradas son todas las definidas en el apartado previo.

El Análisis Factorial de Correspondencia (AFC), es un método de análisis multivariante que permite cuantificar las relaciones entre las categorías de las variables analizadas. La cuantificación de las dimensiones se realiza mediante coordenadas en el espacio. Así, las interpretaciones de cada una de las dimensiones estarán en función de sus respectivos valores propios y de las coordenadas de sus categorías.

Los valores propios, que representan los porcentajes de la varianza total retenidos por cada una de las dimensiones o ejes, se presentan a continuación

DIMENSIONES	VALORES PROPIOS	PORCENTAJES	ACUMULADOS
1	.3287	17,66%	17,66%
2	.2704	14,53%	32,19%
3	.2686	14,43%	46,62%
4	.2400	12,89%	59,51%
5	.1970	10,58%	70,09%
6	.1912	10,27%	80,36%
7	.1866	10,02%	90,38%
8	.1786	9,60%	100,00%

Como se puede observar en el cuadro anterior, el peso de los valores propios se distribuye en las primeras siete dimensiones. La primera dimensión, con un valor del 0.3287, recoge el 17,66% de la varianza total, la segunda recoge el 14,53%, etc.... Entre las siete primeras dimensiones se retiene el 90,38% de la información original.

Las cuantificaciones de las variables en cada una de las ocho dimensiones son:

DISCRIMINACION DE LAS VARIABLES POR LAS DIMENSIONES

VARIABLES	DIMENSIONES						
	1	2	3	4	5	6	7
NEPI4	.136	.864	.953	.575	.005	.187	.055
NCEMP	.662	.093	.015	.409	.261	.157	.057
NCNEG	.226	.061	.020	.308	.289	.107	.037
NCS	.501	.022	.013	.106	.122	.117	.191
NFJ	.169	.045	.052	.086	.241	.241	.229
NP2	.179	.845	.972	.275	.265	.155	.424
SUCUR	.260	.202	.103	.026	.072	.201	.111
NCEX2	.497	.032	.021	.134	.321	.362	.389

La Dimensión 1, viene explicada, sobre todo, por las variables "número de empleados" CEMP (0.662), "capital social" NCS (0.501), y "valor de las exportaciones" NCEX2 (0.497), ya que, son las variables que mayor proporción de sus varianzas es retenida por esta dimensión.

La variable "número de empleados" en la dimensión 1, toma valores más negativos cuando se refiere a categorías que implican menos empleados, alcanzando

un valor positivo para la categoría superior. La segunda variable de interés en esta dimensión es el "capital social", su valor más bajo y negativo corresponde a la categoría de las empresas con un capital social inferior a los 10 millones de pesetas, a partir de esa cifra, los valores de las categorías se vuelven positivos y crecientes. La tercera variable que influye sobre la dimensión 1 es el "valor de las exportaciones", sus categorías son negativas cuando se trata de empresas con bajos niveles de exportación, es decir, venden en Africa menos de setenta y cinco millones de pesetas anuales, y los valores de las categorías son positivos y crecientes a medida que se escalan las categorías.

Por ello, se puede interpretar la dimensión 1 como el tamaño de la empresa y de su capacidad exportadora. Así, esta primera dimensión distingue a las empresas exportadoras con pocos empleados, con bajos niveles de exportaciones y escasos recursos financieros, frente a las medianas y grandes empresas exportadoras.

En la dimensión 2, las variables "actividad económica de la empresa" NEPI4(0.864) y "principal partida exportada" NP2 (0.845) son las que destacan.

La cuantificación de las ramas de actividad económica de las empresas en la dimensión 2 toman diferentes signos. Los negativos corresponden a las ramas: "extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados. Industrias químicas", y a las "industrias transformadoras de caucho y materias plásticas. Otras industrias manufactureras".

Las dos restantes ramas de actividad, a saber, "industrias transformadoras de metales. Mecánica de precisión", y "comercio al por mayor. Reparaciones", toman valores positivos.

Las categorías de la variable que se refieren al "tipo de producto que se exporta", presentan valores negativos para las categorías 1 a 5, es decir, para las empresas que venden en Africa productos químicos, materias plásticas, peletería, madera, materias textiles, piedra, cemento y vidrio", y valores positivos para las categorías 6 a 8, es decir, para las empresas que exportan metales, material de transporte, maquinas y aparatos mecánicos y eléctricos. Por lo tanto, con la dimensión 2 se pueden identificar a las empresas según la especialización productiva y exportadora.

También, en la dimensión 3, las dos variables que más aportan a la interpretación son: "la principal partida exportada" NP2 (0.972) y "la rama de actividad" NEPI4 (0.953).

Las cuantificaciones de las categorías de ambas variables, distinguen, con signo negativo, a las empresas cuya rama de actividad está relacionada con la transformación de minerales no energéticos (vidrios, cementos, etc,...) y las del sector químico que sean exportadoras de sus propios productos. En el otro extremo, con signo positivo, están las empresas de las industrias transformadoras de caucho y materias plásticas, exportadoras de materias plásticas; cauchos; madera; corcho; materias textiles y sus manufacturas. Entre ambos extremos, próximas al cero, están las categorías de las empresas transformadoras de metales y las del comercio al por mayor, que vende en Africa metales comunes y sus manufacturas.

La dimensión 4, también está relacionada con el tamaño de la empresa. Resultando, con signo negativo, las grandes empresas industriales (transformadoras de metales, maquinaria, automovilísticas, etc...), con muchos empleados e importantes volúmenes de negocios, y con signo positivo, las empresas de tipo comercial, con menos de diez empleados y poco volumen de negocios.

En la dimensión 5 destacan con signo negativo, las empresas Sociedades Anónimas, frente a las grandes cooperativas; por lo tanto, con esta dimensión podemos distinguir a las empresas según formas jurídicas.

Las cuantificaciones de las categorías de las variables en la dimensión 6, ponen de manifiesto con el signo positivo, que entre las empresas exportadoras a África, las empresas con dos o tres sucursales tienen unas exportaciones anuales superior a los 100 millones de pesetas. Además, las empresas con una sola sucursal suelen exportar menos de 25 millones de pesetas anuales. Por último, con signo negativo, las empresas que exportan más de 150 millones de pesetas son las que disponen de cuatro o más sucursales. Esta dimensión proporciona información acerca del número de sucursales.

La dimensión 7, diferencia con signo positivo, a las sociedades limitadas que exportan maderas y sus manufacturas, corcho, manufacturas de piedra, cemento y vidrio, frente a las cooperativas que estén ligadas a las empresas que exportan material de transporte.

Las empresas se distinguen en la dimensión 8, a partir del número de sucursales y del tipo de producto exportado. Así, con signo negativo tenemos que, las empresas con dos sucursales que exporten materiales de transportes, con signo positivo están las empresas comerciales que tengan una sucursal o, más de tres.

Una vez se han conseguido cuantificar la información cualitativa contenida en las variables originales en datos cuantitativos representados por las respectivas dimensiones, podemos utilizar estos nuevos valores para establecer, mediante el análisis estadístico multivariante cluster, una clasificación de las empresas en grupos homogéneos.

Con las ocho dimensiones, se han formado ocho grupos de empresas:

Grupo 1. Formado por dos tipos de empresas:

1.1 Grandes S.A., especializadas en la transformación de metales, maquinaria y material de transporte, con varias sucursales

1.2 Pequeñas S.A. cuya actividad es la comercial y tienen alguna sucursal.

Este grupo es el más numeroso y está formado por 302 empresas, representa al 40,8% de las empresas.

Grupo 2. Representa a las S.L. que se dedican a actividades como la transformación de metales, mecánica, etc,... Suelen tener dos sucursales, más de cincuenta empleados y exportan más de 150 millones de pesetas anuales. Dentro de este grupo tenemos a 53 empresas.

Grupo 3. Contiene a las empresas que producen y exportan materias plásticas, productos químicos, madera y productos textiles. Cuenta con 64 empresas.

Grupo 4. Son las empresas ligadas al sector de transformado de metales, maquinaria, etc..., que no son ni S.A. ni S.L. con varias sucursales y exportan más de 150 millones de pesetas anuales. Este grupo es el menos numeroso formado por 17 empresas.

Grupo 5. Las empresas de este grupo son S.L que se dedican a comercializar los productos manufacturados de las industrias plásticas, químicas y textil. Estas empresas suelen contar con sucursales. Este grupo contiene a 218 empresas, es decir, el 30% de las empresas españolas seleccionadas. Cataluña seguida de Valencia, son las Autonomías que cuenta con más empresas en éste grupo.

Grupo 6. Son las empresas especializadas en la distribución de repuestos para maquinas, aparatos mecánicos y eléctricos, etc..., con menos de 10 empleados, con menos de 25 millones de negocios anuales y con una sucursal. Contiene 48 empresas.

Grupo 7. Engloba a las empresas que se dedican al comercio de la maquinaria pesada y del sector automovilístico que cuentan con varias sucursales, no son S.A. ni S.L. Dentro de este grupo hay 37 empresas.

En la tabla siguiente, se presenta la distribución de las empresas exportadoras, según los siete grupos homogéneos o clusters obtenidos. Como era de esperar, dado el elevado número de empresas catalanas que exportan a Africa, la presencia de éstas en los cluster es significativa.

	Andalucía	Canarias	Cataluña	Madrid	Valencia	Total
Grupo 1	14	15	167	51	55	302 40,9%
Grupo 2	5	1	28	13	6	53 7,2%
Grupo 3	4	2	19	3	36	64 8,7%
Grupo 4	3	2	8	2	2	17 2,3%
Grupo 5	12	10	104	19	73	218 29,5%
Grupo 6	6	8	22	6	6	48 6,5%
Grupo 7	5	6	12	12	2	37 5,0%
TOTAL	49 6,6%	44 6,0%	360 48,7%	106 14,3%	180 24,4%	739 100%

Tipología de las empresas Canarias

Siguiendo los criterios de clasificación obtenidos en la formación de los grupos, tenemos que casi el 90% de las empresas canarias que venden en Africa se caracterizan por que:

1º) Más de la mitad son pequeñas S.A. que cuentan con alguna sucursal. Comercializan alguno de los productos citados en los grupos 1 y 5.

2º) Otro 18,2% de las estas empresas canarias son S.L., venden en Africa repuestos de maquinas, aparatos eléctricos, etc., cuentan con una sucursal, tienen pocos empleados y escasos volúmenes de negocios y de exportación.

3º) Un 13,6% de estas empresas canarias, exportan al continente africano maquinaria destinada al sector industrial y automóbiles. Suelen tener varias sucursales y exportaciones significativas.

Un denominador común de las empresas canarias es que abundan las de tipo comercial, con ámbito provincial, regional o nacional (dependiendo del número de sucursales), suelen ser las más pequeñas de España. Solamente, en torno al 13% de las empresas canarias venden en Africa valores anuales comparables con los de las medianas empresas peninsulares.

A principio de los años noventa, más del 60% de las empresas canarias que están inmersas en la actividad comercial con el exterior son las que venden en Africa. Desde el punto de vista de la estructura exportadora tenemos:

1. **Composición:** La oferta de productos que se hace desde Canarias es limitada, ya que se concentra principalmente en alimentos, bebidas, tabaco y material de transporte.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS CANARIAS EN EL MERCADO AFRICANO A FINALES DE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA

Alimentación, bebidas y tabaco	24%
Herramientas y maquinarias	22%
Textiles	11%
Material de transporte	9%
Hierros y aluminios.....	5%
Papel, cartón y artes gráficas	4%
Avituallamiento a buques.....	4%
Mobiliarios de oficinas y sanitarios.....	2,7%
Cementos, yesos, etc.....	2,6%
Calzados.....	2,4%

FUENTE: D.G.A.

Además, cerca del 40% de dichas empresas exportan una sola partida y, sólo un tercio de ellas exportan más de dos productos diferentes.

1. **Localización:** A finales de la década de los años ochenta, los países más atractivos para los exportadores canarios son: Mauritania, Marruecos y Senegal. Nuestras empresas vendían en ellos en torno al 60% del total a Africa. En un segundo plano, estaban otros países como: Guinea Ecuatorial, Ghana y Gambia, representando la décima parte. El restante 30% de las referidas exportaciones estaba diseminado por todo el continente africano. A principios de la década de los años noventa, aunque se mantiene la misma localización, está aumentando el peso relativo de los países al sur de Mauritania.

Durante el año 1991, Mauritania se consolida como el país más atractivo recibiendo el 46,5% de los envíos canarios al continente africano. En un segundo lugar destaca Marruecos que concentró el 24,9% de dichos envíos y, en tercer lugar Senegal con un 7,7%. El restante 20,8% esta repartido entre los demás países del Continente. Si se incluyen las exportaciones de combustibles (capítulo 27), en el año 1993 Guinea-Conakri se ha convertido en el líder de las exportaciones Canarias a Africa.

3. **Penetración en los mercados africanos.**— Si tenemos en cuenta que el 60% de las empresas canarias que venden en Africa, tienen facturaciones inferiores a los 50 millones de pesetas, podemos deducir que la mayoría de ellas no han conseguido cuotas relevantes en esos mercados y, por lo tanto, están dispuestas a abandonar la actividad, sin presentar batalla, si no sienten compensados sus esfuerzos exportadores.

En el momento de fijar el precio al que se exportará un determinado producto hay que tener en cuenta una serie de tácticas que faciliten la penetración en el mercado exterior. Pues precios elevados pueden debilitar las ventas y precios bajos reducir beneficios, el resultado en ambos casos sería el abandono del mercado exterior.

Por ello, cuando los empresarios canarios se aventuran a exportar a Africa deben tener presente dos factores determinantes sobre los precios.

El primero, hace referencia a la relación coste-ingreso. Cuando se exporta a los costes propios del mercado interior hay que añadir, los aranceles, los seguros de riesgos políticos y comerciales, los de investigación del mercado, los de organización de la exportación, embalajes y tarifas del transportes, etc... Además, si se trata de un producto de reexportación, el coste de la insularidad, multiplicaría algunos de los costes citados.

En segundo lugar, a la hora de fijar el precio de exportación no solo hay que tener en cuenta la relación coste-ingreso, pues no hay que olvidar que en los mercados africanos nos estamos enfrentando a una creciente competencia tanto exterior como local; por ello, se debe considerar el precio de la competencia, el precio de los productos sustitutivos, el volumen de pedidos, etc...

Desde esta vertiente, es recomendable pensar en *nuevas soluciones cara a la exportación*. Pues, en general, las empresas canarias están vendiendo por encima del precio medio al que vienen comprando los africanos.

4. Desde la vertiente de la *estructura interna* de estas empresas, destacan las siguientes características:

4.1 Especialización.— La Industria de la alimentación, bebidas y tabaco, representa el 40% del valor añadido industrial y del empleo. Esta industria está perdiendo competitividad vía coste, sobre todo, por los problemas derivados de la insularidad. El inconveniente de estas pérdidas es que la industria canaria se irá convirtiendo en un sector residual para nuestra economía. Si el sector industrial canario quiere exportar debe invertir en nuevas tecnologías y apostar por la especialización que le permita ganar competitividad.

4.2 Dimensión.— La mayoría de ellas son de reducida dimensión y de carácter familiar, cerca del 40% de ellas tienen menos de cinco empleados. Menos de la décima parte de estas empresas cuentan con más de 50 empleados. La reducida dimensión de las empresas canarias, tanto comerciales como financieras les impide la creación de redes de distribución y la promoción para las ventas.

La creciente competencia que las exportaciones canarias reciben en los mercados exteriores, *obliga* a las empresas canarias a pensar en asociarse, debido a dos causas: para que sean menos vulnerables y para motivarlas a exportar superando juntas los riesgos que en el mercado africano existen.

Aunque desde la Administración se ha fomentado la asociación de exportadores, sirvan de ejemplo algunos intentos fomentados por PROEXCA, Cámaras de Comercio, etc..., estas asociaciones de empresarios, nunca se han caracterizado por cubrir completamente los intereses de los empresarios canarios que venden en África. Las causas de esto son:

1º) La escasa tradición asociativa convierte el proceso en un círculo vicioso: *la desconfianza del empresario* canario hacia sus competidores locales conduce al individualismo lo que, a su vez, debilita el asociacionismo empresarial. El resultado final es la continua pérdida del mercado africano.

2º) Falta de información, la mayoría de los empresarios canarios desconocen los canales de ayuda financiera que, con el Plan de Fomento a las Exportaciones del año 1987, se vienen ofreciendo a aquellas pequeñas empresas para que se asocien en la actividad exportadora.

Para que se de el éxito del asociacionismo de las empresas exportadoras, se necesita:

1º) Evitar el protagonismo dentro de la asociación, homogeneidad en las empresas en sus capacidades financieras, experiencias exportadoras, dimensiones, etc... Debido al reducido tamaño de las empresas canarias este punto no debería generar grandes problemas.

2º) Fijar los objetivos de la asociación en función de las disponibilidades financieras. Abrir mercados en el exterior es una tarea dura, cara y lenta. Además mantener un mercado abierto no es tarea menos fácil.

3º) Elegir un gerente conocedor de la práctica del comercio exterior, *export manager*, que actúe con imparcialidad para evitar posibles conflictos entre las empresas.

Las ventajas de las asociaciones de exportadores son múltiples:

1º) Da un mayor protagonismo a los productos canarios en los mercados africanos, es decir, mayor capacidad de oferta.

2º) Fortalecimiento exterior frente a la competencia. Posibilidad de mayores inversiones en promoción y distribución.

3º) Mayor garantía en el cobro.

4º) Mejores posibilidades para entablar acuerdos preferenciales y defender intereses comunes.

5º) Ayudas financieras importantes.

A pesar de algunas de las ventajas enumeradas sobre el asociacionismo de los exportadores estas nunca serán efectivas si no hay un cambio en la mentalidad individualista de nuestra clase empresarial.

CAPÍTULO 3

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TRANSPORTE ENTRE CANARIAS Y ÁFRICA

Uno de los pilares más importantes del comercio exterior es el transporte, sin buenas conexiones el comercio exterior no podría existir. Canarias por el hecho de la insularidad, necesita de un estudio profundo en materia de transporte que nos permita ganar competitividad en los mercados exteriores. Sin embargo, con este estudio no pretendo profundizar en los problemas que desde la vertiente del transporte tienen constreñido a nuestro comercio.

Con respecto al *transporte marítimo*, las críticas que realizan sobre el transporte entre Canarias y Africa, se centran en las elevadas tarifas y en las escasas frecuencias de los buques. En las recientes encuestas realizadas por PROEXCA a 168 empresarios canarios que participaron en misiones comerciales a Africa, la mayoría de los encuestados consideran que las deficiencias en materia de transportes son una de las principales causas de la caída del comercio con Africa.

Para estudiar el transporte marítimo entre Canarias y Africa dentro del contexto nacional, seleccionemos la información siguiendo dos criterios:

1) ¿Qué puertos españoles son competidores del Puerto de La Luz y Las Palmas de Gran Canaria en el mercado africano? Para responder a esta cuestión se han seleccionado aquellos puertos españoles más próximos al continente africano y/o que concentren más de un 5% de las empresas españolas que exportan a Africa. Son el puerto de Algeciras, el de Valencia y el de Barcelona.

2) Además, si cruzamos el destino de los tres puertos anteriores (Algeciras, Valencia y Barcelona) con los tres países Africanos a los que más exporta Canarias, es decir, Mauritania, Marruecos y Senegal, podemos construir el siguiente cuadro

MERCANCÍAS EMBARCADAS (1992)
(Unidades: Toneladas)

	Marruecos	%	Mauritania	%	Senegal	%
Algeciras	606.964	72,4%	—		149.878	88%
Barcelona	34.504	4,1%	—		4.313	2,5%
La Luz	12.680	1,5%	23.929	92%	2.769	1,6%
Valencia	183.885	22,9	2.052	8%	13.881	8,1%
Sumas	838.033		25.981		170.841	

FUENTE: Elaboración propia con datos de los Puertos del Estado.

El cuadro anterior, se comprueba cómo la puerta de entrada a Marruecos es Algeciras, que acapara el casi las tres cuartas partes del volumen de mercancías embarcadas; en segundo lugar está el puerto de Valencia, aunque la cifra que aparece en cuadro (183.885 Tns) no es normal, en el año 1993 el puerto de Valencia embarcó hacia Marruecos la mitad que en el año 1992. El Puerto de La Luz y Las Palmas no representa ni el 2% de los embarques españoles a Marruecos. En cuanto al volumen de mercancías embarcadas hacia Senegal, se mantiene la misma tónica, es decir, Algeciras concentra la mayor parte de los embarques. Si continuásemos seleccionando países subsaharianos obtendríamos resultados parecidos.

Sin embargo, con referencia a Mauritania destaca el Puerto de La Luz que aglutina más del 90% de los embarques nacionales.

Además, en el tránsito de las mercancías europeas hacia Africa Occidental, el puerto de Algeciras aumenta su protagonismo en el sentido de que en las rutas marítimas éste es un puerto de escala, mejorando así las frecuencias de los buques y reduciéndose los costes del transporte.

En el cuadro siguiente se resumen algunos de los fletes bases de las navieras internacionales.

FLETES MEDIOS BASE DE COMPAÑÍAS INTERNACIONALES.
Contenedores de 20 y 40 pies. (Unidades: miles de pesetas)

Puertos de origen	Rotterdam		Puerto de La Luz	
	(20)	(40)	(20)	(40)
Puertos de destino				
Puerto de La Luz				
Carga Congelada	266	304		
Carga Seca	154	180		
Mauritania				
Carga Seca	267	437	286	533

Estos precios no incluyen llenado de contenedor, ni despachos de aduanas ni la tarifa de la Junta de Obras del Puerto.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Agentes de Aduanas.

En el cuadro anterior se puede comprobar que con estas compañías es más barato enviar un contenedor desde Rotterdam a Mauritania que desde Canarias a Mauritania, ello se debe en el último término a la escasa demanda de transporte que dichas compañías reciben desde las islas.

En cuanto a los fletes medios de las compañías canarias, se aprecia que los fletes hacia Mauritania son muchos más baratos que los fletes bases de las navieras

internacionales. En el cuadro siguiente se ofrecen dichos fletes. La explicación inmediata se deriva de la rentabilidad que para las navieras canarias tiene la ruta a Mauritania debido a que las exportaciones españolas a ese país se concentran en Las Palmas de Gran Canaria.

FLETES BASE DE LAS NAVIERAS CANARIAS. Contenedores de 20 y 40 pies de carga seca. (Unidades: miles de pesetas)

	Puerto de la Luz	
Puertos de destino	(20)	(40)
Agadir	125	140
Mauritania	154	180
Senegal	132	265
Costa de Marfil	187	

Estos precios no incluyen llenado de contenedor, ni despachos de aduanas ni la tarifa de la Junta de Obras del Puerto.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Agentes de Aduanas.

La salida de los barcos canarios que cubren estas rutas suele ser semanal si hay suficiente carga. Sin embargo, la frecuencia disminuye cuando se tratan de los puertos al sur de Mauritania, incluso hay algunas compañías que no ven con buena cara algunas de esas rutas, pues al sur de Mauritania la mayoría de los puertos son conflictivos.

Otro problema que aparece cuando se intenta enviar mercancías a Africa es que las rutas de estas compañías son muy complicadas, en el sentido de que muchas veces las mercancías que estas compañías cogen en Canarias con destino a Africa lo hacen vía Algeciras, vía Portugal, etc..., es decir, se tiene triangulando la mercancía durante mucho tiempo, con el inconveniente de que se multiplica el tiempo de entrega y se pierde eficacia en el comercio exterior con Africa. Dificultando además el transporte de productos perecederos.

En cuanto al *transporte aéreo*, existen varias compañías que vienen conectando Canarias con África. Sin embargo, debido al elevado coste que tiene este tipo de transporte y a las limitaciones de peso, se suele utilizar para transportar dos tipos de mercancías:

- a) Para el transporte de mercancías perecederas: pescado fresco y mariscos.
- b) Para los envíos urgentes de repuestos de maquinarias y pequeños aparatos a Africa.

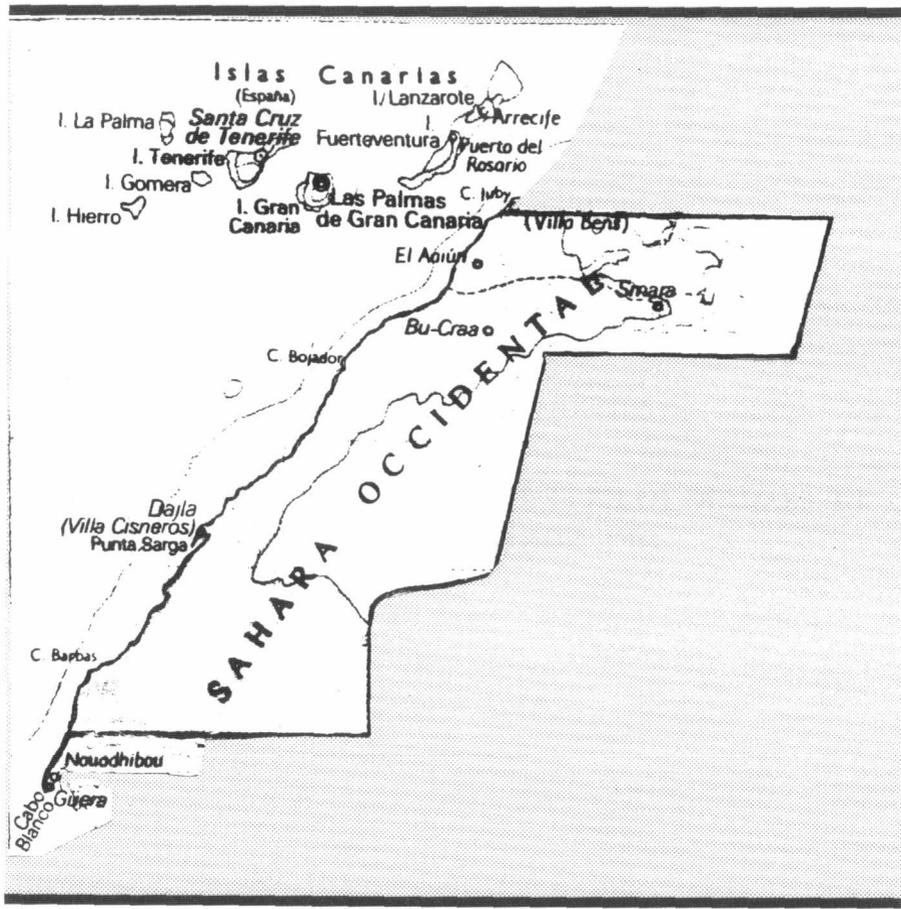
Por último, destaca en el tema del transporte aéreo y marítimo con Africa el escaso interés, sensibilidad y falta de visión que IBERIA y TRANSMEDITERRANEA han tenido para el desarrollo comercial de Canarias en la zona, las estrategias

de estas compañías en cuanto a destinos, precios, frecuencias, etc..., nunca se han caracterizado por perseguir el despegue de las relaciones económicas de las Islas Canarias con los países africanos. Todo lo contrario, con sus actitudes autoproteccionistas siguen perjudicando nuestro comercio exterior.

En mayo de 1995, se inauguró una línea marítima regular entre Canarias y Agadir, pero las características del buque (un barco ruso oceanográfico) y el mal estado en que se encontraba en el momento de su adquisición no han posibilitado el desarrollo de dicha línea marítima.

CAPÍTULO 4

EL COMERCIO EXTERIOR CANARIO CON LOS PAÍSES DEL NOROESTE AFRICANO



EL SAHARA OCCIDENTAL

El Sahara Occidental permaneció hasta el siglo XX en una posición marginal respecto a las grandes rutas comerciales de la zona, era un territorio que no presentaba ningún interés para el tráfico comercial.

El Sahara sólo le interesó a los canarios por su rico litoral pesquero. Los primeros intercambios estables entre los canarios y los saharauis tienen su origen en el siglo XVI, como explicaba a finales del siglo XIX Galindo y de Vera: *a finales del siglo XVI, tras los fallidos intentos de montar en la zona rentables factorías desde la metrópolis, sólo los canarios son los que mantienen un contacto regular en ese litoral, cambiando con los pobladores, azúcar, harina, aceite, arroz, ropa, etc..., por ganados, sal, conchas y orchilla. Pescaban en aquellas tierras, secaban el pescado en sus orillas, levantaban campamentos provisionales, donde inveraban, reparaban redes y embarcaciones, se aprovisionaban, no llegando a tener ningún problema con los aborígenes, es más la presencia de los pescadores canarios atraían a los nativos con ánimo de hacer intercambio y levantaban sus tiendas junto a los campamentos canarios. Terminadas las operaciones de secado, los improvisados mercaderes desmontan el campamento, y regresaban al archipiélago para retornar al año siguiente* (“Historia, vicisitudes y política Tradicional de España respecto a sus posesiones en las costas de Africa” Galindo y de Vera, L.Madrid, Manuel de Tello, 1884).

Durante los siglos XVII y XVIII, fueron realmente los canarios quienes mantuvieron la relación permanente de España con el Sahara Atlántico.

En la franja costera del litoral donde faenaban los pescadores canarios, casi 1.500 km que va desde el río Draa hasta el río Senegal, vivían tribus nómadas, sometidas a unas condiciones naturales que dificultaban el establecimiento de núcleos urbanos, sus recursos de agua eran extraordinariamente limitados, no existían oasis, sólo había pequeños pozos diseminados e insuficientes para suministrar agua en grandes cantidades de personas y animales. Las escasas tierras de cultivo, junto con la falta de agua, imposibilitó el desarrollo de la agricultura; por todo ello, como veremos más adelante, la presencia de los pescadores canarios en la zona fue muy importante para su posterior desarrollo.

Desde la vertiente socio-política, los canarios desequilibraron las relaciones de poder que existían entre las tribus costeras que estaban sometidas. Hasta finales del siglo XIX las tribus más poderosas eran las del interior los Erguibats que, debido a la cercanía del paso de la ruta Oeste de las caravanas, gozaban de mayores recursos. También, después de la segunda mitad del siglo XIX, los pescadores canarios conso-

lidaron su presencia aprovisionando y fortaleciendo a los saharauís frente a los pobladores del sur, los Sabaa, que habían sido armados con sofisticados fusiles por los franceses, con el objetivo de desestabilizar el equilibrio tribal de la zona y facilitar la penetración de sus tropas hacia Argelia.

A partir de finales del siglo XIX, es cuando se empieza a dar realmente el proceso de sedentarización en Sahara Occidental. Durante esos años la actividad comercial de los canarios se centran en Cabo Juby, donde estaba la factoría inglesa edificada por D. Mackenzie, que luego fue vendida al Sultán Muley Hassan. Sin embargo, el enclave de la actividad pesquera de los canarios era en el Cabo Bojador.

En el año 1881, se institucionaliza la presencia canaria, representantes de la tribu Ulad Delim, la más preponderante en la zona de Río de Oro, firman en la Isla de Lanzarote un acuerdo por el cual entregan la península de Villa Cisneros (Río de Oro) a la Sociedad de Pesquería Canario Africana. Tras dicho acuerdo, se construye en Villa Cisneros un pequeño muelle y comienza el tráfico regular con el exterior.

España, hasta principios del siglo XX, no impulsa el desarrollo de la Colonia, sin embargo, todos los intentos desde Madrid dirigidos a la industrialización de la pesca fracasaron. No ocurrió lo mismo con los canarios, su flota pesquera era la más importante de la zona y los empresarios de Las Palmas con sus fábricas de salazón, no tuvieron ninguna competencia, pues, ya en la segunda mitad de los años veinte contaban con las mejores técnicas de conservación, incluso enlataban el atún.

EVOLUCIÓN DE LA FLOTA CANARIA QUE FAENABA EN EL SAHARA

Años	Nº de barcos	Tripulación
1884	30	1.000
1887	35	1.500
1900	50	6.000
1913	75	—

FUENTE: "Sahara Occidental. Desarrollo y Subdesarrollo". Morillas. (1989).

Por lo tanto, la primera mitad del siglo XX se caracteriza por un fortalecimiento de la presencia de los canarios. Dada la carencia de los recursos necesarios en el Sahara Occidental, Las Palmas de Gran Canaria se reafirma como su centro de avituallamiento.

El florecimiento del Sahara Occidental

Hasta finales de los años sesenta la actividad económica predominante era la pesca, sin embargo, la participación de los nativos era muy limitada, estaba controlada por los pescadores e industriales canarios. Durante estos años, la Administración Central se interesó, después de exhaustivos estudios, por los yacimientos de fosfato.

Para ello, comienza creando y desarrollando ciudades, se invierten grandes cantidades de capital, se construyen viviendas, centros sanitarios, colegios, comienza la construcción de la cinta transportadora, se llevan vehículos, maquinarias, etc... El Sahara comenzaba a presentar signos de importante crecimiento económico, se establecieron empresas y entidades financieras. También, aumenta la sedentarización, los saharauís se sentían atraídos por los mayores niveles de renta que en los núcleos urbanos obtenían.

Por todo ello, a principios de los años setenta, la actividad económica predominante dentro del territorio fue la explotación de las minas de fosfato. Después de 1972, año en que comenzó a funcionar la "cinta transportadora", las previsiones para 1978 eran que el Sahara se convertiría en la principal competencia para Marruecos en el mercado internacional. El peligro de la agresiva competencia del fosfato saharauí, de mejor calidad y menores costes, sobre el fosfato marroquí, hacía peligrar la rentabilidad de los fosfato marroquíes.

Como se aprecia en el cuadro siguiente, durante los años 1974 y 1975, años en los que la producción minera de Bucraá estaba en plena producción el precio mundial del fosfato estaba en alza. cuando Marruecos consigue paralizar Fosbucaa y controlar gran parte de la oferta mundial, pretendía subir precio y mantener una situación de monopolio, pero los EE.UU. no lo permitieron y pusieron en el escenario mundial fosfatos a bajos precios.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL FOSFATO MARROQUÍ

Años	Precio (\$/Tn)
1969	11.25
1970	11.00
1971	11.25
1972	11.50
1973	13.75
1974	52.77
1975	68.00
1976	35.83
1977	30.67
1978	29.00
1979	33.00

FUENTE: F.M.I. 1992.

A diferencia de la minería, donde la Administración Española entró de lleno, la pesca se caracterizó por la gran participación del capital privado. A finales de los años sesenta en las aguas del Sahara se aprecia una invasión de flotas extranjeras (rusa, japonesa y cubana), que con base en puerto de La Luz y de Las Palmas, generó importantes ingresos tanto al sector privado canario como a la Administración Portuaria.

La primera mitad de la década de los años setenta, representan el auge económico para la economía de la ex-colonia, la pesca y, sobre todo, la minería proporcionan importantes ingresos. Los envíos desde Canarias a la ex-colonia experimentan los mayores crecimientos de la época. El Sahara se convierte para los empresarios canarios en una verdadera plataforma comercial en el Continente, y se comienzan a redistribuir los productos isleños a otros países africanos.

Relaciones Comerciales entre Canarias y el Sahara Occidental

Antes de producir fosfato, los envíos desde la ex-colonia al resto de España estaban limitados por la escasez de sus recursos, con lo cual, un año de sequía o un aumento de la demanda interna, hacen que su limitada oferta al exterior desaparezca. La composición de las exportaciones saharauis eran, sobre todo, camellos, cabras, dátiles, etc...

EXPORTACIONES DEL SAHARA (Miles de ptas.)

Años	Total
1947	20010
1948	23547
1949	30547
1950	37723
1951	39297
1952	5823
1953	8526
1954	10654
1955	16290
1956	14497
1957	—
1958	—
1959	29380
1960	86

FUENTE: "Sahara Occidental. Desarrollo y Subdesarrollo". Morillas, 1989.

Por el contrario y, debido a que el mercado saharauí se suministraba desde las Islas, el valor de las ventas Canarias a la ex-colonia es expansivo, se enviaban manufacturas, repuestos, material de pesca, etc...

EXPORTACIONES AL SAHARA (Miles de ptas.)

	Canarias	Península
1970	445.871	305.370
1971	573.178	907.675
1972	622.914	865.019
1973	900.000	749.088
1974	1.106.506	633.157
1975	1.115.243	559.025

FUENTE: "Sahara Occidental. Desarrollo y Subdesarrollo". Morillas, 1989.

Las ventas peninsulares en la ex-colonia presentaban signo descendente, salvo para los años 1971 y 1972, coincidiendo con importantes inversiones públicas. Nunca superaron a las ventas realizadas desde Canarias.

Por lo tanto, existían dos objetivos económicos claramente diferenciados. Como reflejan las cifras de los envíos de fosfatos desde la ex-colonia a la Península, la lógica de este proceso fue que la Península acaparase los beneficios de Fosbucráa, y que las Islas explotaran la pesca y el comercio.

IMPORTACIONES DESDE EL SAHARA (Miles de ptas.)

	Canarias	Península
1970	12.245	1.066
1971	20.348	8.094
1972	35.203	7.295
1973		
1974	16.198	353.110
1975	26.818	531.775

FUENTE: "Sahara Occidental. Desarrollo y Subdesarrollo". Morillas, 1989.

Como se puede observar en el cuadro anterior, debido a los envíos de fosfato, las exportaciones del Sahara a la Península crecen considerablemente a partir del año 1973.

Sin embargo, en el comercio con Canarias el fosfato no es un producto importante. La única partida importante era la pesca pero, al ser desembarcada directamente en los puertos canarios, no se contabilizaba como exportación del Sahara a las Islas. A partir de esos años, el Puerto de La Luz y de Las Palmas se convirtió, en el puerto pesquero más importante de la zona.

Por último, es interesante resaltar la gran importancia que el Sahara tenía para la expansión comercial canaria en el Continente. En 1975 representaba el 40% del valor total de las exportaciones Canarias a Africa. Además, las exportaciones canarias eran diversificadas.

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS AL SAHARA

PARTIDAS	1970	1975
Alimentos, bebidas y tabaco	27%	21%
Combustibles y derivados	11%	15%
Textil	14%	18%
Maquinaria	6%	9%
Material de transporte	30%	25%
Resto	12%	12%
Valor total de las exportaciones en millones de pesetas	445	1.124

FUENTE: "Sahara Occidental. Desarrollo y Subdesarrollo". Morillas, 1989.

Las condiciones que gozaban los canarios en materia de transportes y comunicaciones con la excolonia eran excelentes. Desde la vertiente comercial eran mejores que en la actualidad. La distribución de las mercancías se llevaba a cabo a partir de tres focos costeros: El Aaiun, Villa Cisneros y la Güera.

Declive de la presencia Canaria en el Sahara Occidental

A principios de la década de los setenta, coincidiendo con los últimos años de dominación española, la situación interna que existía en el Sahara era conflictiva. Aparece el Frente Polisario y comienzan los enfrentamientos con las tropas colonias. A raíz de estos sucesos se intenta dar una imagen política promarroquí, creándose el PUNS (Partido de Unión Nacional Saharaui), pero su inestabilidad quedo

manifiesta con la huida de su dirigente Sidi Jatri Uld Said (con los fondos financieros del partido) a Marruecos, quedándose el Frente Polisario como único representante del pueblo saharauí.

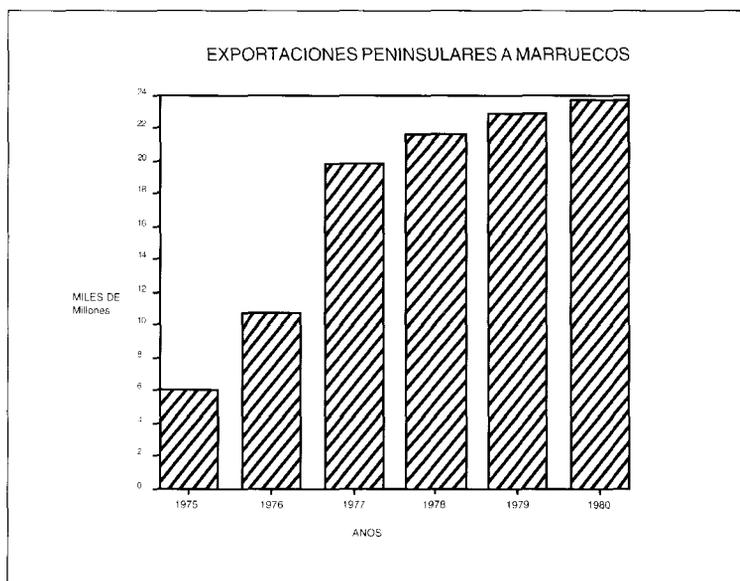
El 12 de Noviembre de 1975, se reúnen en Madrid delegaciones de España, Marruecos y Mauritania para acordar el reparto del Sahara y se dicta la Ley 40/1975 por la cual el gobierno español anuncia el abandono del territorio antes del 28 de Febrero de 1976.

Después de la cesión, el escenario de la actividad de los canarios en la ex-colonia cambia, las nuevas circunstancias se caracterizan por un continuo acercamiento marroquí a la economía canaria, que se traduce en créditos para las importaciones marroquíes de productos canarios, franquicias en los puertos saharauís, y acuerdos pesqueros hispano-marroquíes con cláusulas flexibles para la flota pesquera canaria.

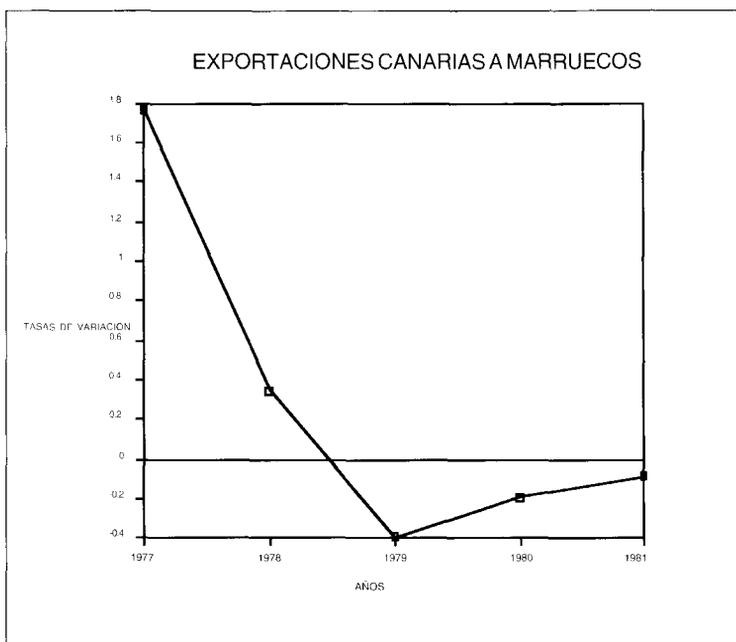
Sin embargo, y como más adelante podremos comprobar, estos privilegios concedidos a los canarios, quizás acordados desde Madrid, sólo fueron una pantalla, un intento de evitar tensiones sociales en las Islas, para que no se sintiera desde el principio el impacto tan negativo que, para nuestra economía, ha tenido la forma en que se descolonizó el Sahara.

Desde la vertiente comercial, en el extremo opuesto a los intereses canarios se sitúan los intereses peninsulares, pues, como reflejan las cifras de exportaciones, Marruecos se convertirá en el principal cliente español en África.

Como se observa en el gráfico siguiente, las ventas peninsulares a Marruecos se incrementan notablemente a partir de la cesión del Sahara.



Después de la cesión del Sahara, las exportaciones desde Canarias a Marruecos, también experimentan un notable incremento. En 1975 eran de 30 millones de pesetas y en 1976 de casi 1600 millones de pesetas. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurrió con las exportaciones desde Península, las exportaciones Canarias no se van consolidando. La causa de este debilitamiento de las ventas canarias a Marruecos es que, a partir del año 1976, los productos que se envían a la ex-colonia estaban intervenidos por la Administración Marroquí (té, mantas, aparatos de radio-cassettes, pilas,...), y gracias a la flexibilidad aduanera que hubo al principio de la cesión con los productos procedentes de Canarias, a corto plazo, se mantuvieron los mismos niveles de exportación que cuando gobernaba España.



Pero, a mediados de la década de los ochenta, Marruecos elimina las franquicias para los productos canarios exportados a la zona, no concede más créditos a los comerciantes marroquíes para las importaciones desde Canarias, y endurece las condiciones para faenar los barcos pesqueros canarios en el banco Canario-Saharauí. La presencia Canaria en la zona disminuye. A medio plazo se perderán los derechos históricos y, con ello, se debilitan las relaciones comerciales canario-africanas.

Por otra parte, la flota pesquera peninsular que faenaba en la zona fue progresivamente obligada a desaparecer y, junto con ella a la flota canaria, pues, aunque en los primeros Acuerdos Pesqueros se les reconocieron a los canarios los derechos históricos, en los sucesivos Acuerdos Pesqueros se incluyó a la flota canaria dentro del mismo saco que a la flota pesquera peninsular.

Las sucesivas negociaciones van acercando posturas entre Madrid y Rabat. Se reactiva la actividad comercial entre ambos países, aumentan las exportaciones españolas y las compras de fosfato a Marruecos. Además, España se garantiza la realización de grandes obras de infraestructura en Marruecos, concediéndole importantes créditos. Por ejemplo, se encarga a la empresa española Dragados y Construcciones la ampliación del puerto de Agadir.

Consecuencias de la cesión del Sahara

En la descolonización no se tuvo en cuenta, por lo menos con visión a medio y largo plazo, que el motivo que originó la ocupación española del Sahara fue dar protección a los pescadores canarios, pues, de la pesca vivían muchas familias canarias.

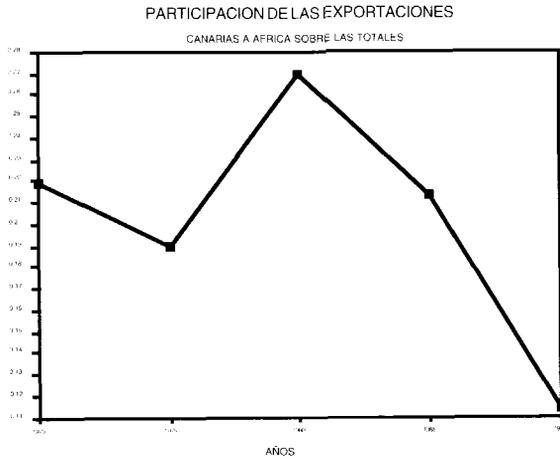
Hasta la década de los sesenta en la que se estudió la posibilidad de explotar los yacimientos de fosfato, la Administración Central nunca manifestó interés por la ex-colonia.

Durante la ocupación, los intereses canarios y peninsulares eran complementarios, mientras desde las Islas se aprovechan los recursos pesqueros y se suministraba alimentos, repuestos, calzados, etc... , desde la Península se dotaba a la colonia de infraestructuras. Canarias nunca participó en la explotación de los fosfatos, ya que esta actividad estaba en manos la Administración Central.

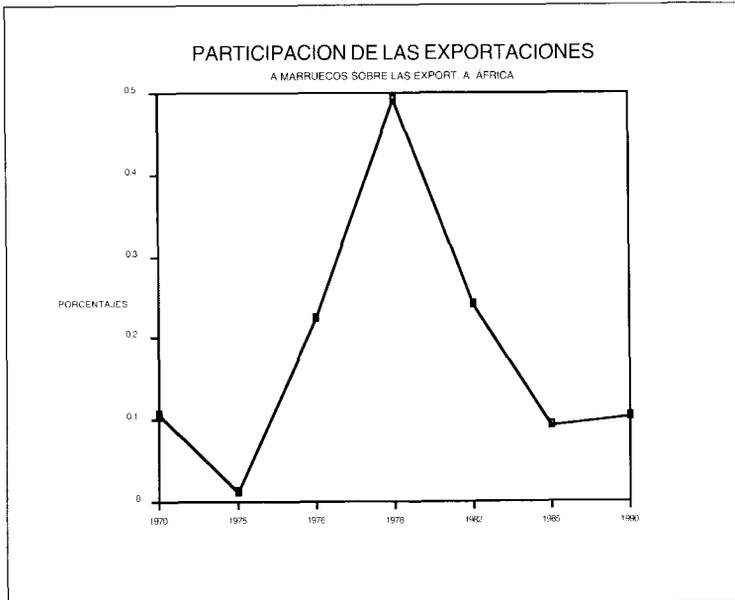
La forma en que se llevó a cabo la descolonización ha producido unos perjuicios irreparables a la economía de las Islas, desapareciendo su flota pesquera, perdiendo los exportadores un mercado importante, y eliminando la posibilidad de enviar los productos libremente a África.

El mayor beneficio económico de la cesión del Sahara, es que Marruecos se ha convertido en el mejor cliente africano de España. Aunque, a nivel nacional las perspectivas comerciales con Marruecos son optimistas, para la economía canaria no ocurre lo mismo, pues se ha entrado en una tendencia decreciente, que de seguir se estancaría en bajos niveles de ventas, ya que lo que Marruecos importa desde España no lo ofrece Canarias (materiales de transportes, vías de ferrocarriles, maquinaria para la industria, etc...); por otro lado, las importaciones canarias de Marruecos aumentan progresivamente, ya que, con la desaparición de la flota pesquera canaria, nos vemos obligados a comprarles el pescado.

Después del año 1980, la participación de las exportaciones Canarias a África va disminuyendo. Son muchas las empresas valencianas y, sobre todo, catalanas que han entrado en el mercado africano. Como consecuencia, las empresas de las Islas han perdido gran parte del mercado africano, el grueso de oferta Canaria a África se ha ido desplazando hacia el sur de Marruecos: Mauritania, Senegal, Gambia, Costal de Marfil, etc...



Los empresarios canarios se han visto marginados del mercado marroquí. El valor de las ventas Canarias a Marruecos que, durante los años 1976 a 1980, representaron más del 30% de las exportaciones totales Canarias a Africa, en año 1990 un 10% y en el año 1993 en torno al 3%.



Las Administraciones Central y Autónoma no han sido sensibles a los problemas de los exportadores canarios a África. Además, con la descolonización, Canarias comienza a distanciarse del mercado africano a cambio de un progresivo acercamiento al mercado europeo.

Marruecos

El Reino de Marruecos es un país situado en la costa noroccidental africana. Limita al norte con el mar Mediterráneo, al sur con el Sahara Occidental (R.A.D.S.), al este con Argelia y al oeste con el océano Atlántico. Tiene una superficie de 458.730 Km² (sin incluir los 252.120 Km² del Sahara Occidental que están pendiente de los resultados del referéndum). Su población con un 99% de árabes beréberes, aunque es musulmana y practicante del islamismo, es la menos integrista de los países del Magreb. El idioma oficial es el árabe, pero el francés es de uso general. Las ciudades más importantes son: Rabat, su capital y Casablanca, en un segundo plano destacan: Marrakech, Fez, Oujda, Tetuan. La cordillera del Atlas separa el fértil noroeste del desierto sureste, casi el 65% de su territorio son mesetas y llanuras arenosas.

Perfil Político: El Reino de Marruecos es una monarquía constitucional, el jefe del estado es el rey Hassan II que subió al trono en 1961. El Rey Hassan II detenta el poder absoluto ya que es Jefe del Estado, Jefe del Alto Estado Mayor, presidente del Consejo de Ministros y del Tribunal Supremo de Justicia, marca las directrices en Política Exterior y en materia de Defensa. Además en el plano religioso es el Comendador de los creyentes. El poder legislativo reside en la Cámara de los Representantes, compuesta por 306 miembros de los cuales dos tercios son elegidos por sufragio universal y el resto esta formado por los gobernadores civiles, patronal y representantes sindicales.

El país está dividido en 40 provincias, pero la organización Administrativa está muy centralizada por Rabat.

En la actualidad mantiene buenas relaciones con los países vecinos. Aunque éstas no siempre son gratas, sobre todo, a raíz del conflicto en el Sahara Occidental y de las acciones fundamentalistas argelinos. Marruecos se ha endeudado fuertemente con el exterior, debido a las importantísimas sumas de dinero gastadas en su empeño por defender el Sahara Occidental de los ataques saharauís, se estima que dichos gastos llegaron a los 300 millones de pesetas diarios.

Perfil social: la elevada tasa de población joven en busca de empleo provoca un malestar social debido a la falta de oportunidades que su población tiene en el mercado laboral, pues la falta de formación profesional es muy importante y los importantes recursos destinados a ello, son escasos. Con las últimas elecciones de 1992 a la cámara de los Representantes, ha aparecido un limitado grado de democracia, generando un tímido acercamiento a las monarquías occidentales y distanciándose políticamente del resto de países árabes. Sin embargo, todavía son muchas las denuncias pendientes en los organismos internacionales en cuanto al trato de los Derechos Humanos.

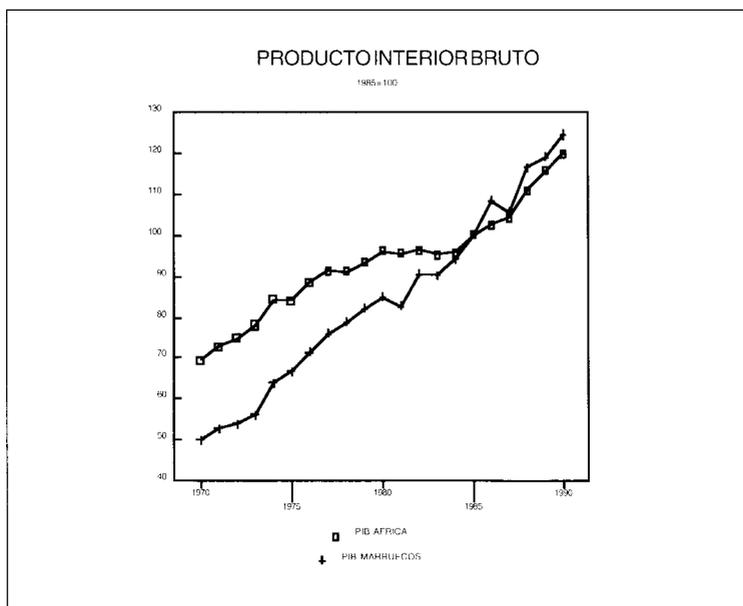
Perfil Económico: la economía marroquí, ha crecido durante los últimos años por encima de lo esperado.

El sector servicios genera la mayor parte del producto nacional bruto. Sin embargo su economía depende de la agricultura, los fosfatos y del turismo. El sector primario, aunque tiene una escasa incidencia sobre el producto nacional bruto, es muy importante en el ámbito social debido a la gran cantidad de empleo que genera.

Desde el año 1979, con la subida del precio del petróleo y el desplome del precio mundial del fosfato, la situación económica marroquí se deterioró.

A largo de la década de los años ochenta el Producto Interior Bruto de Marruecos tuvo un decrecimiento medio del 2,1%, debido a las bajas en los primeros años, a partir de 1985, el crecimiento medio real se sitúa en el 6,3%, valor superior al crecimiento medio real del producto interior bruto del continente Africano.

EVOLUCIÓN DEL P.I.B. DE MARRUECOS Y DEL P.I.B. DE ÁFRICA



FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Con el espectacular crecimiento de la población, la renta per capita cae sustancialmente. Durante la década de los setenta, el crecimiento medio anual de la renta per capita era del 6% anual, durante los primeros cinco años de la década de los ochenta descendió un 15%. A partir de 1985, el crecimiento medio anual de la renta per capita se volvió positiva (6%).

Estructura Económica de Marruecos

La economía marroquí viene experimentando durante los últimos años un importante crecimiento económico, la tasa de crecimiento del P.I.B. se situó por encima de la alcanzada por los países industrializados. Desde la vertiente de la producción destacan los sectores: financieros, agrícola y manufacturas. El sector agrícola, favorecido por las condiciones climatológicas, tuvo un crecimiento del 38% en la campaña 1990-91. La pesca, a pesar de la caída de inversión en el sector, aumento un 7%; con todo ello, el sector primario viene experimentando un crecimiento algo superior al 15%. La minería y la construcción están perdiendo importancia relativa en la generación del P.I.B., viene cayendo a una tasa del -0.5%

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL P.I.B.

	1992	1993
PRIMARIO	17,9%	17,1%
Agricultura y pesca	15.452	14.494
SECUNDARIO	37,1%	37,1%
Minería	4.744	4.681
Energía y agua	2.587	2.621
Manufacturas	19.843	19.539
Construcción	4.804	4.509
TERCIARIO	44,9%	45,8%
Transporte y comunicación	6.368	6.491
Otros servicios	17.971	18.146
Comercio	14.433	14.061
P.I.B.	86.201	84.542
Administraciones Públicas	18.342	19.246

FUENTE: ICEX. Dirección de Estadística de Marruecos.
Unidades: Millones de Dh; 1 Dolar = 3,97 Dh.

Sectores Productivos

Agricultura: es un sector privilegiado y determinante debido a su incidencia económica y social, la participación de la agricultura en el PIB es del 18% y ocupa a casi el 40% de la población activa.

Marruecos cuenta con más del 12% de su superficie cultivada (800 mil Ha). Casi el 80% de su producción de papas y tomates se dirige al mercado europeo.

Entre las medidas de apoyo a la agricultura, destacan:

1º) Exoneración de los impuestos agrícolas y aranceles de importación para los insumos de los agricultores. Estas medidas, junto con otras, han propiciado una

importante inversión exterior en el sector (Holanda, España, etc...), así como, ayudas internacionales que están consiguiendo dotar al sector de infraestructura (riegos, maquinarias, etc...).

2º) Para disminuir la demanda nacional de productos alimenticios del exterior, es decir para tender al autoabastecimiento agrícola, se pretende diversificar los cultivos y actualizar el sector. En la actualidad, el cultivo destinado al consumo interior: trigo, cebada, judías y remolacha, ocupa el 80% de la superficie cultivada. El resto de la superficie de cultivos con: cítricos, aceite de oliva, vino, higos y dátiles, que se destinan a los mercados exteriores y representan el 25% del valor de sus exportaciones.

Pesca: De ser una nación que vivía de espaldas al mar, a partir de la segunda mitad de los años setenta, se ha fomentado la inversión mixta en el sector y , en la actualidad, cuenta con de 2370 barcos para la pesca costera, 407 para la pesca de altura y 48200 pequeñas embarcaciones. La pesca ofrece unos 130.000 puestos de trabajos anuales. Además, Marruecos se ha preocupado de montar una adecuada infraestructura portuaria dirigida al sector pesquero, una parte muy importante de infraestructura ha sido financiada con créditos españoles. La producción industrial de este sector se dirige principalmente a la exportación. Las sardinas que representan el 75% de las capturas, son manufacturadas (enlatadas) y exportadas. Este reciente crecimiento del sector industrial derivado de la pesca, junto a la obligada desaparición de la flota pesquera canaria arruinaron a la industria conservera de Canarias.

El puerto de Agadir.- Es el primer puerto competidor con el puerto de La Luz y Las Palmas de Gran Canaria. Fue construido a finales de la década de los años setenta, a raíz de la descolonización del Sahara, con ayuda financiera española y por la empresa Dragados y Construcciones.

Desde la segunda mitad de los años ochenta ha desplazado a los puertos canarios en materia pesquera. En la actualidad cuenta con:

- Flota de alta mar: cuenta con 160 buques matriculados en Agadir y otros 150 que utilizan este puerto como base.
- Flota costera: formada por 275 unidades con una capacidad de 14.12 Tn y emplea a más de 7500 marineros. La producción anual de la flota costera rondan las 60.000 Tn anuales.

El puerto de Agadir esta desarrollandose muy rapidamente, en materia de infreestructura cuenta con 25 astilleros de reparación naval, 8 astilleros de construcción y 1 sociedad de construcción de buques de aluminio. Además, cuenta con las siguientes factorías: 14 de conservas de pescado, 6 de semiconserva, 12 para el tratamiento de anchoas, 1 de pescado ahumado, 7 de subproductos de pescados y 12 de congelación.

Sin embargo, el puerto de Agadir no es unico ni el más importante puerto pesquero en la zona. El puerto de Tan-Tan es el primer puerto de pesca de Marruecos con 200.000 Tn de pescado al año. Según la Administración marroquí, este puerto será el más importante en cuanto a la comercialización internacional de los productos de la

pesca. También cuenta con infraestructura en materia de hangares, zonas comerciales y fabricas de hielo.

Por último, en materia de infraestructura portuaria, la Administración marroquí pretende desarrollar el sector pesquero en el Sahara. El nuevo puerto de la ciudad de Dakhla (Villa Cisnero) contará con una zona industrial de 300 hectareas que serán dedicadas a las industrias frigoríficas y de transformación de la pesca. Este proyecto cuenta con una inversión de 650 millones de dirham, lo que equivale a unos 9.750 millones de pesetas. Para el año 2010, la Administración marroquí espera que la capacidad de explotación de este puerto se sitúe en las 100.000 toneladas anuales.

Minería: La industria minera más importante gira en torno al fosfato, que debido a la continua tendencia a la baja del precio exterior del fosfato, han tenido que compensarlo dándole mayor valor añadido al producto; para ello, se han construido industrias químicas en Safi cuya actividad principal es la elaboración de ácido fosfórico y fertilizantes. Las exportaciones de fosfatos y sus derivados representan la cuarta parte de las exportaciones marroquíes. En un segundo plano, destacan las mineras del hierro, el plomo, el cobre, el manganeso y el zinc.

Turismo: Con importantes inversiones en el sector, es una industria prioritaria, que está contribuyendo a compensar el déficit comercial. A principios de la década de los sesenta Marruecos recibía 190 mil visitantes anuales, en el año 1992 esta cifra alcanzó los 4,5 millones de visitantes de lo que se derivan unos ingresos de 175 mil millones de pesetas.

Transportes y comunicaciones: Marruecos dispone de un sistema de transporte desarrollado, su amplia red de carreteras con 60 mil kilómetros (la mitad asfaltada). También cuenta con una autopista de peaje desde Rabat a Casablanca y proyecta una autopista para unir a Rabat con el Oeste Africano (Sahara), para lo que se tiene previsto invertir 1.500 millones de Dh.

La red ferroviaria, en manos de la Oficina Nacional de Ferrocarriles, (ONCF) se está modernizando, sus trazados siguen objetivos industriales y comerciales. En la actualidad está en proyecto el "ferrocarril de la unidad", que pretende conectar el Aaiun con Marraquech. España ha financiado el desarrollo ferroviario marroquí con importantes ayudas a la compra de dichos materiales a empresas españolas.

La estructura portuaria es reciente, debido a un fuerte crecimiento del tráfico portuario. La Oficina de Explotación de Puertos (ODEP), controla el paso del 95% del tráfico de mercancías a través de los diez principales puertos: Casablanca, Mohamedía, Safi, Agadir, Tánger, Nador, Kenitra, Jorf Lasfar, Dakl y Tan-Tan. Las líneas que unen España con Marruecos tocan los puertos de Casablanca y Tánger. De los 40 millones de toneladas de mercancías movidas en 1991, el puerto de Casablanca acaparó el 43%. En la pesca destaca el puerto de Agadir como principal puerto marroquí en la costa Atlántica, cuyas ampliaciones y remodelaciones cifradas en 22 mil millones de pesetas ha sido realizado por la empresa española Dagrados y Construcciones.

Las tarifas marítimas de La Compagnie Marocaine de Navigation (COMANAV), que mueve en torno al 85% del tráfico global, nos permiten hacernos una idea del coste de transporte marítimo desde diferentes puertos.

TARIFAS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO MARROQUÍ A PRINCIPIOS DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Puertos	Contenedores de 20 ft	
	Importación	Exportación
Amberes-Rotterdam	10.422	8.262
Marsella	9.086	8.070
Cádiz	1.100	5.000
Bilbao	6.333	5.000
Barcelona	5.667	5.667

FUENTE: COMANAV.

Tarifas aproximadas del transporte marítimo. Unidades en Dirham.

Para el transporte aéreo Marruecos cuenta con 27 aeropuertos (20 internacionales). En la actualidad está realizando importantes inversiones en modernizarlos. Por el aeropuerto de Mohamed V de Casablanca pasa el 80% del flujo de mercancías. La compañía aérea nacional Royal Air Maroc (RAM), con una cifra de negocios de 3.000 millones de Dh anuales y con un transporte anual de pasajeros superior a los cuatro millones, se sitúa entre las empresas más importantes del país.

En el campo de las *telecomunicaciones* ha recibido ayudas internacionales para su innovación. Marruecos cuenta con instalaciones para la transmisión datos aplicados a la informática.

Las Finanzas Públicas: los *ingresos públicos* reales representan, por término medio, el 75% de los gastos públicos reales. Estas magnitudes tienden a aproximarse, debido a que las respectivas tasas medias de crecimiento a partir del año 1986 son del 15% para los ingresos públicos y del 11% para los gastos públicos; por ello, la situación financiera del Sector Público lleva una evolución favorable. A principio de la década de los ochenta el déficit del sector público representaba el 13% del P.I.B., dicha partición fue progresivamente disminuyendo y, a finales de la década, sólo alcanzo el 4,4%. Estos valores representan una participación media del déficit público sobre el P.I.B. del 9% y con tendencia a disminuir.

DISTRIBUCIÓN DEL P.I.B. POR EL LADO DE LA DEMANDA

	1989	1990
CONSUMO PRIVADO	68.6%	68.0%
CONSUMO PÚBLICO	14.6%	15.7%
INVERSIÓN	20.4%	4.0%
VARIAC. DE STOCKS	3.3%	1.0%
EXPORTACIONES	19.1%	20.6%
IMPORTACIONES	-25.9%	-9.2%

FUENTE: Dirección de la Estadística. Marruecos.

El consumo privado real tiene una importante participación sobre el PIB. En los últimos diez años, se sitúa por término medio en un 69% (en España para el año 1985 fue del 64%). La década de los ochenta pone de manifiesto que, a pesar de que el consumo privado decreció en términos reales un -3,77%, desde 1985 el consumo privado se viene recuperando a una tasa media del 9,5%.

La inversión. En 1973 con la conocida "*ley de marroquización las actividades económicas*" era materia reservada para las empresas marroquíes. En enero de 1990, con el Decreto nº 2-89-567 se deroga la anterior ley y con ello se liberaliza la inversión extranjera. A partir de ese Decreto, los inversores extranjeros, al igual que los nacionales, sólo están sujetos a las disposiciones reglamentarias. Además, se garantiza, una vez pagados los impuestos, la repatriación inmediata del capital y de los dividendos.

La inversión real en capital durante los años ochenta representó, por término medio, el 23% del Producto Interior Bruto. Marruecos tiene la necesidad imperiosa de crecer para poder dar empleo al elevado crecimiento demográfico que está experimentando; por ello, a partir de 1983 se han ampliado las ventajas fiscales y financieras. Los principales organismos que le han concedido créditos al reino alauita son: Fondo Monetario Internacional, el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Árabe para el desarrollo Económico y Social. España y Marruecos firmaron un Acuerdo Marco (B.O.E. del 7 de octubre de 1989), en el cual se fija un programa de cooperación económica por el que España pone créditos a disposición de Marruecos para la inversión conjunta de empresas hispano-marroquíes y para la inversión directa española en Marruecos. En dicho Acuerdo España concede al reino alauita 125 mil millones de pesetas para que adquiera bienes y servicios españoles, de los cuales 45 mil millones de pesetas se destinan a FAD (Fondos de Ayudas al Desarrollo) y 80 mil millones de pesetas a créditos comerciales y para realizar proyectos de intereses comunes. Sin embargo, existen críticas sobre el destino final de dichos créditos ya que no se han ajustado a los objetivos del Acuerdo.

Debido al aumento de la inversión extranjera y a la inversión en el Sector Industrial, desde el año 1986, la formación bruta en capital fijo viene creciendo a una tasa media del 9%.

Los incentivos marroquíes a la inversión se recogen en los llamados "Códigos de inversiones". en general estos códigos admiten una serie de bonificaciones fiscales: exención de derechos de importación, del IVA, del impuesto sobre sociedades, reducción del 50% en el impuesto sobre las aportaciones de capital, etc...

Dado el creciente interés de los empresarios canarios en invertir en Marruecos, parece interesante comentar el Código de Inversiones Industriales y el Código de la Actividad Exportadora.

El Código de Inversiones Industriales, esta regulado por Dahir nº 1-82-220, de 17 de Junio de 1983 y por la Ley 04-88 de 4 de mayo de 1988. Las empresas que se pueden beneficiar deben cumplir alguna de las siguientes características:

1ª) Empresas industriales que dentro sus programas de inversiones utilicen equipos de producción por valor mínimo de 100.000 Dh. (en torno al millón y medio de pesetas).

2ª) Empresas de carácter industrial o empresas de servicios vinculadas a la industria cuya actividad contribuya al desarrollo de la economía nacional. La Administración fija la cifra mínima de inversión.

Además, las empresas deben tener en el momento de su constitución un programa de inversión en bienes de equipo no superior a 5 millones de Dh. (75 millones de pesetas) y, que a su vez, el coste de la inversión en bienes de equipo no exceda de 70.000 Dh/empleado fijo. El programa de inversiones debe realizarse en dos años.

El Código de Inversiones cuenta con ventajas específicas, según se considere las zonas industriales de Marruecos.

Las empresas de la Zona III, que contiene a la prefectura de Agadir, en la cual están instaladas la mayoría de las empresas canarias, pueden elegir entre una reducción, durante los cinco primeros años, de un 50% del Impuesto de Sociedades o de la amortización acelerada y la exención del impuesto de Patentes. Además, según el empleo que creen, se les subvenciona la adquisición de terrenos para las instalaciones industriales.

Zona I	Prefecturas que agrupan Zona II	Zona III	Zona IV
Casablanca-Anfa	Mohamedia-Zenata Hay Mohammedi Ain Sebaa Ben M'Sik Sidi Othman Ain Chok Hay Hasani Bensliman	Rabat-Sale Agadir Fes Kenitra Marrakech Meknes Tanger Tetuán Safi	Resto del Reino

Zonas diferenciadas por el Código de Inversión.

El Código de la Actividad Exportadora recoge que las empresas exportadoras pueden beneficiarse de las ventajas del Código de Inversiones. Además, se acogen a las siguientes ventajas: durante siete años, devolución de los derechos de importación pagados por los bienes de equipos necesarios para la producción, exención del impuesto sobre sociedades durante los cinco primeros años y del 50% en los cinco años siguientes. Se les permite dedicar el 3% del valor del volumen de negocio anual a gastos de publicidad, prospección de mercados, etc...

Dentro de los sectores productivos más estimulados por estas medidas de fomento a la inversión y a la exportación son el agro-industrial y la industria mecánica, metalúrgica y la eléctrica.

La Comunidad Económica Europea, aporta cuatro tipos de ayudas financieras a la inversión en Marruecos:

1ª. Ayudas dirigidas a las Cámaras de Comercio, Asociaciones de empresarios, etc, para la realización de posibles proyectos que se plasmen en joint venture. Esta subvención a fondo perdido, tiene una cuantía 100.000 ECUs por operación.

2ª. Asistencia Técnica, el objetivo es prestar apoyo técnico a las empresas europeas que proyecten invertir en joint venture. Se concede un anticipo sin intereses por un importe máximo de 250 mil ECUs.

3ª. Financiación de necesidades de Capital, con ella se pretende conceder prestamos para financiar parte del capital necesario para iniciar un proyecto de inversión en una joint venture. La subvención no podrá superar el millón de ECUs, o el 20% del capital de la joint venture.

4ª. Formación y Gestión, la finalidad es cofinanciar la formación de los técnicos y directivos de las joint venture. La ayuda no puede superar los 250 mil ECUs ni el 50% del coste total del proyecto.

Además de las cuatro líneas de ayudas de la C.E.E., el Banco Europeo de Inversiones ha firmado Acuerdos para que el promotor marroquí de una joint venture se le conceda un crédito de hasta el 50% de su participación en capital.

Los incentivos a la inversión que España ofrece a los empresarios españoles se canalizan por medio del ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior), estos van dirigidos a la implantación de filiales, sucursales o delegaciones en Marruecos. Se exige una inversión mínima de seis millones de pesetas, la ayuda alcanza hasta el 33% de la inversión.

En Junio de 1988, se firma el Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Financiera entre ambos reinos, cuya vigencia que alcanzaba hasta 1992, ha sido ratificada por el mismo importe. El objetivo de dicho Acuerdo es fomentar las relaciones comerciales y empresariales entre ambos países; para ello, España pone a disposición de Marruecos un crédito de 125 mil millones de pesetas, de los cuales 45 mil millones de pesetas se destinan a créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo) y, los restantes 80 mil millones de pesetas a créditos comerciales.

Sin embargo, la concesión de estos créditos ha estado envuelta en la polémica debido al supuesto trato de favor que algunas empresas han recibido.

Las inversiones totales extranjeras en Marruecos vienen aumentando de un año a otro. Durante 1991 supusieron 3.269,6 millones de Dh, de los que 2.426 correspondieron a inversiones industriales.

INVERSIÓN EXTRANJERA POR PAÍSES. AÑO 1991

Países	Participación
Francia	50%
Suiza	9%
España	7%
Alemania	4%
Arabia Saudita	4%
Emiratos Arabes	3%

Las inversiones directas españolas en Marruecos, durante los tres primeros años de la década de los noventa, rondan los veinte mil millones de pesetas. La tendencia de estas inversiones es creciente, en 1991 aumentaron con respecto a 1990 un 129%. Durante el año 1990, destacan las inversiones destinadas al sector financiero (17%) capitaneada por el banco mixto Uniban, en el sector manufacturero (14%), en el sector agrícola (8%), en construcción (6%) liderada por Caja Madrid con 875 millones de pesetas. En 1991 el sector minero ocupa el primer lugar dentro del ranking de las inversiones españolas en Marruecos, ya que el INI, con una aportación de 8.518,89 millones de pesetas, compra del 35% de Fosbucraa.

Por último, hay que destacar que a pesar de todas las ayudas a la inversión descritas en este apartado, los empresarios canarios que invierten en Marruecos no tiene posibilidad de acceder a los beneficios derivados de los Acuerdos, la mayoría de ellos acusan a la Administraciones Públicas de:

- 1º) No mostrar ningún interés para que la información sea fluida y rápida.
- 2º) Las Administraciones no promueven la utilización de dichos créditos, sino que se los reservan.
- 3º) Los trámites son muy lentos y laboriosos.

Un aspecto negativo por parte de la Administración española que es interesante destacar en este apartado es la cobertura sobre las inversiones exteriores. Los empresarios canarios opinan que invertir en Marruecos conlleva riesgos políticos y riesgos financieros, la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (C.E.S.C.E.), a la vista de los resultados, no se ha interesado por cubrir ninguna de esas operaciones. Está claro que el CESCE no realiza ningún esfuerzo por ayudar a nuestros empresarios.

El mercado laboral: la población marroquí que está en torno a los 26 millones de habitantes, es joven, el 75% tiene menos de 30 años y su crecimiento anual es del 2,5%. La población activa rural se estima en los 11 millones de personas y la urbana en 5 millones de personas. La tasa de desempleo registrada está cerca del 20%. El porcentaje de participación de mujeres dentro de la población activa es inferior al 5%. Casi la mitad de la población activa está empleada en el Sector Agropecuario.

El número de personas paradas registradas en el año 1990 era de 615.000, afectando las mayores tasas de desempleo a las mujeres y a los jóvenes menores de 25 años. El ratio productividad coste de la mano de obra es muy elevado debido a los bajos salarios que se pagan. Sin embargo, existe una elevada escasez de mano cualificada.

SECTORES PRODUCTIVOS						
	I	II	III	IV	V	Total
Mujeres	27.807	364.929	2.045	346.318	1.680	742.779
Hombres	98.812	529.161	210.254	1.441.798	4.837	2.284.862
Total	126.619	894.090	212.299	1.788.116	6.517	3.027.641

Sectores: I agricultura, II industria, III construcción, IV servicios, V resto.

FUENTE: Dirección de la Statistique, Marruecos, Année 1990.
Población activa ocupada por sexos.

Aunque existe la Oficina de Colocación la legislación laboral marroquí permite la contratación libre, en la práctica debido a la falta de controles Administrativos, la contratación puede ser oral.

Los salarios que negocian los empresarios y trabajadores, fluctúan según los sectores productivos. El salario mínimo interprofesional en los sectores industrial y servicios no puede ser inferior a los 7 Dh/hora para los obreros (105 pesetas la hora), entre los 9 y 11 Dh/hora para el personal cualificado (150 pesetas la hora), y entre 7.000 y 9.000 Dh/mes para un directivo (135.000 pesetas al mes). La jornada de trabajo es 48 horas a la semana. Aunque la Administración reconoce el derecho de los trabajadores a sindicarse, la actividad sindical en Marruecos no tiene la misma proyección que en los países occidentales.

Los empresarios están obligados a cotizar a la "Caisse Nationale de Sécurité Sociale" el 10% del salario bruto mensual de cada empleado. La cotización para la cobertura del resto de prestaciones es del 5,7%, del cual el 1,9% lo paga el empleado. Además, existe una cotización adicional del 1,6% destinada a la formación de los trabajadores.

Los precios marroquíes, dentro del contexto africano, mantienen la evolución más favorable. Durante el período 1985 a 1991, el crecimiento medio anual del precio al por mayor en el Continente fue del 14,48%, mientras que en Marruecos sólo llega al 5,5%.

El Sector Exterior de Marruecos

Marruecos ha tenido durante los últimos veinte años un desarrollo económico que le ha obligado a importar grandes contingentes de bienes de equipos, infraestructura, etc..., que unido al conflicto armado del Sahara y, a la gran dependencia de los bienes de primera necesidad (aunque en los últimos años gracias a una climatología favorable, han desaparecido las grandes sequías que este país venía padeciendo) han desarrollado un sector exterior muy dinámico. A pesar de que el déficit comercial de Marruecos es de carácter estructural, las compras exteriores de Marruecos representan el 10% del valor de las importaciones totales del continente africano. Las perspectivas son optimistas debido, sobre todo, a la relajación del conflicto armado, al crecimiento del sector industrial, a las implantaciones tecnológicas en la agricultura, a los bajos salarios y al trato favorable que recibe de la Unión Europea.

Como se refleja en el cuadro siguiente, durante los últimos veinte años las exportaciones reales marroquíes han crecido por término medio un 7,8% y las importaciones reales un 8,4%. Estas cifras manifiestan que las importaciones aumentaban a un ritmo superior al de las exportaciones y, en consecuencia, el empeoramiento del saldo exterior marroquí era continuo. Sin embargo, esas cifras experimentan un cambio de sentido a partir de la segunda mitad de la década de los años ochenta, cuando se adquirió un mínimo de infraestructura capaz de hacer que las exportaciones aumenten a una tasa superior al de las importaciones. Además, a partir de esos años se atenúan los enfrentamientos armados en el Sahara. Pero dado que el valor de las importaciones es muy superior al de las exportaciones, a pesar del cambio de sentido explicado, el saldo real mantiene su signo negativo.

INDICADORES DEL SECTOR EXTERIOR DE MARRUECOS

(Tasas medias de variación para el período 1970-92)

Exportaciones reales (1985)	7,8%
Importaciones reales (1985)	8,4%
Crecimiento del Saldo Comercial.....	10,0%
Tasa de cobertura	64,0%
Porcentaje de las Importaciones sobre el P.I.B.....	25,0%
Porcentaje de las Exportaciones sobre el P.I.B.....	16,0%

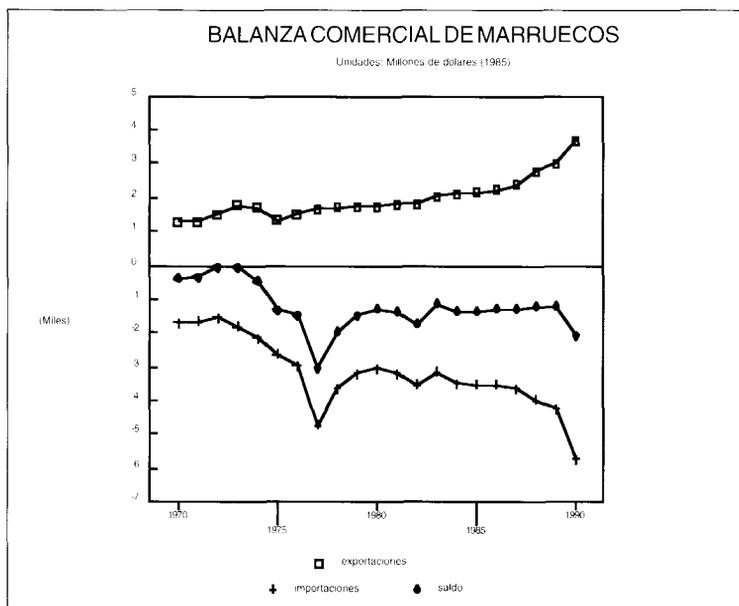
FUENTE: F.M.I.

La participación media del saldo exterior real sobre el P.I.B. ha descendido durante estos años, en la década de los años setenta era superior al 10%. En la actualidad, dicha participación, es inferior al 8%.

Hace años podría considerarse a Marruecos un país cerrado al exterior, pero los ratios referentes a la importancia del sector exterior sobre el P.I.B. las importaciones representan el 25% del P.I.B. y las exportaciones del 16%, nos ponen de mani-

fiesto cómo el reciente proceso de apertura de la economía marroquí hace que estos valores tiendan a aumentar, situándose en cifras muy próximas a las alcanzadas por los países occidentales.

La tasa de cobertura exterior está alrededor del 64%, lo que pone de manifiesto la incapacidad de la economía marroquí para satisfacer los pagos de sus compras exteriores con los ingresos derivados de sus exportaciones.



FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

En comercio exterior, el sistema de precios es generalmente estimado a través del Índice de Valor Unitario (IVU). El inconveniente que tiene dicha estimación es que su cálculo se lleva a cabo a nivel agregado y, por ello, se combinan mercancías heterogéneas. A pesar de ello, dada la dificultad de desagregar las partidas del comercio exterior, la técnica de los IVUs es la más extendida para deflactar sus series.

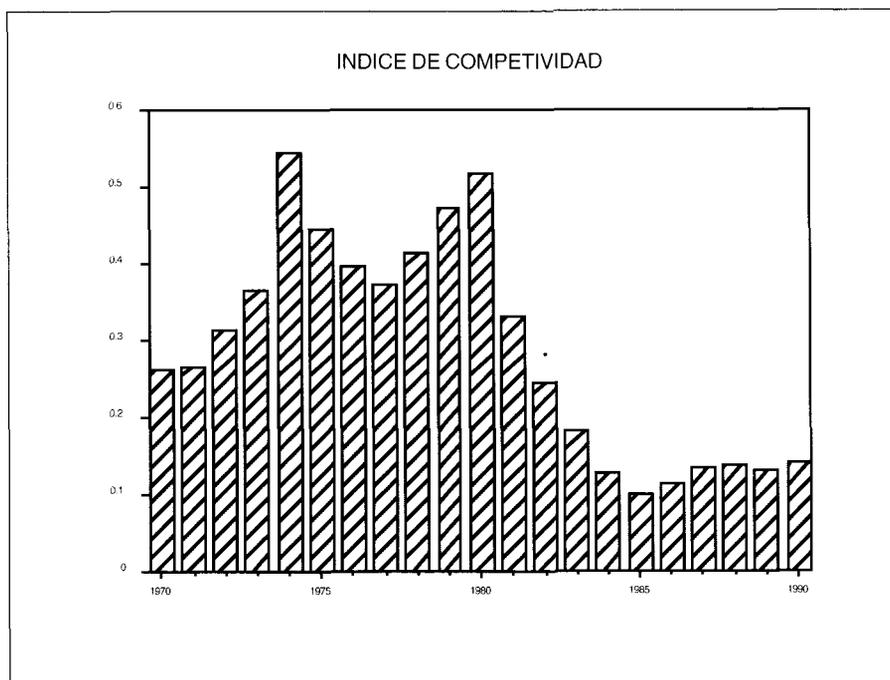
Según las cifras del Fondo Monetario Internacional, el IVU marroquí de exportación con base en el año 1985, toma durante la década de los ochenta un valor medio de 109,29 contra el 119,3 que para los mismos años alcanza la media del Continente. Además, como la tasa de crecimiento de ambos IVUs es similar, es de esperar que Marruecos mantenga esta ventaja competitiva, vía precio de exportación, frente al resto de países del continente africano. Sin embargo, esa afirmación es limitada debido a la propia definición de los IVUs y a que el capítulo más importante que exporta es el relativo a los fosfatos y este producto se rige por precios internacionales.

Para obtener un indicador más exacto de la competitividad exterior de la economía marroquí, es preferible utilizar el tipo de cambio efectivo real o el índice de competitividad ICt:

$$IC_t = \frac{PM_t}{PD_t \cdot TC_t}$$

donde, PM_t es un índice de precio internacional o precio de los competidores expresado en dólares, PD_t es un índice de precio interior en dirham y TC_t es el tipo de cambio del dirham dolar.

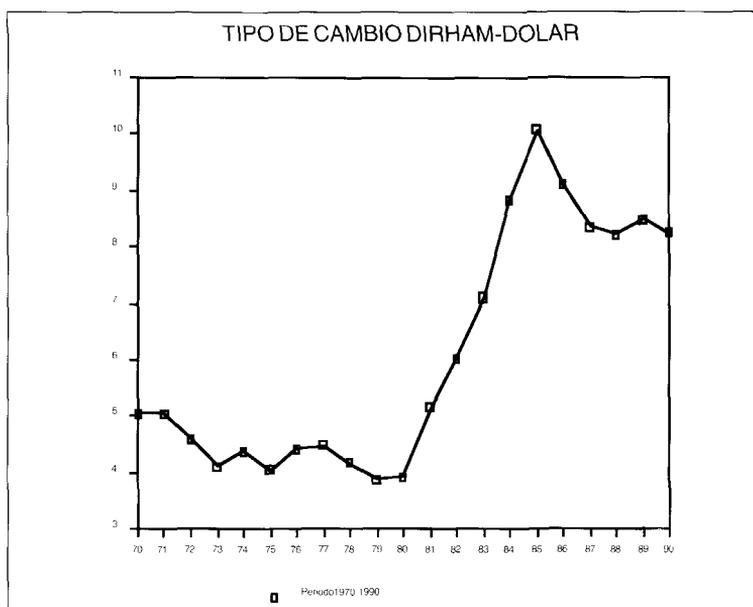
Si el índice de competitividad es igual a la unidad, esto significa que el precio de exportación marroquí es igual al precio de exportación mundial, un valor del índice menor que la unidad, nos indica que el precio de exportación marroquí es superior al mundial y, si el índice es superior a la unidad Marruecos vende al exterior más barato que el resto del mundo.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional.

En el gráfico anterior se observa que para ningún año el índice de precio de exportación marroquí es superior a la unidad, los valores máximos del índice se alcanzan en aquellos años en que se producen las dos subidas importantes del precio del petróleo, es decir 1973 y 1979, debido a esas subidas el precio mundial de exportación se incrementa más que el precio de exportación marroquí. Pero una vez asimilados por la economía mundial dichos incrementos en el precio del combustible, el índice de competitividad marroquí vuelve a descender a niveles en torno al 0,15; por todo ello, las exportaciones marroquíes no han sido, vía precio, competitivas en el mercado mundial.

Una de las posibles causas de esa falta de competitividad es la posición del Dirham, su tipo de cambio respecto al dólar, durante la década de los años setenta se ha situado en torno a los 4 ó 5 Dh por dólar. Entre 1980 y 1985 el dirham experimenta una progresiva devaluación del 17%, fijándose el tipo de cambio en 10 Dh el dólar. A partir de 1985, el dirham es revaluado un 4%, en la actualidad se paga en torno a los 8,5 Dirham por dolar.



Tipo de Cambio dirham-dolar.

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

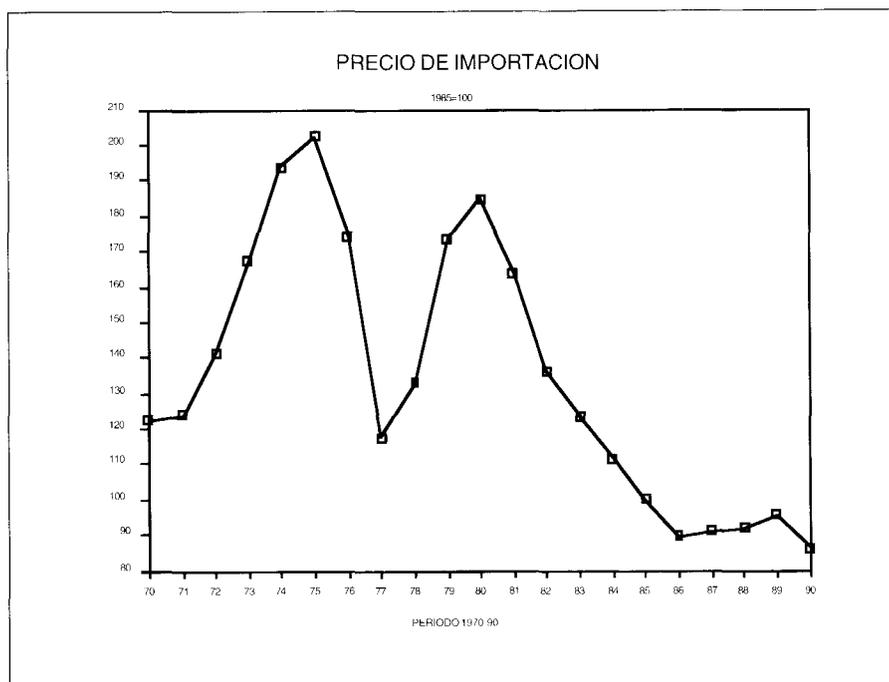
Desde la vertiente de las importaciones, el índice de valor unitario (IVU) de las importaciones con base en 1985 es de 114,63. Este valor se ha mantenido por encima del crecimiento medio del precio de importación del continente africano, que es de 113,9. La tasa media a la que viene creciendo este IVU es del 0,5%, cantidad inferior al crecimiento del continente africano que, al estar más cerrado a las importacio-

nes, es del 1,5%. De continuar así, es previsible que en poco tiempo el precio de importación marroquí sea inferior al precio promedio del continente africano.

Para obtener un índice de competitividad de la producción interior marroquí frente a los productos importados, es preferible, estimar el precio relativo de las importaciones PIM_t :

$$PIM_t = \frac{DEFM_t}{DPIB} * 100$$

donde, $DEFM_t$ es el deflactor implícito de las importaciones, $DPIB_t$ es el deflactor del P.I.B.



Este índice del precio de importación marroquí recoge de una forma muy significativa la trayectoria del precio mundial de los combustibles; por eso, en el gráfico siguiente se manifiestan dos grandes oscilaciones que coinciden con las dos famosas subidas del precio del crudo.

Si el precio de importación toma un valor igual a 100, significa que este precio coincide con el precio interior, un valor superior a 100 significa que el precio de

las compras exteriores marroquíes es superior al precio nacional y, por último, un valor del índice de precio inferior a 100 manifiesta que ese precio exterior es más bajo que el nacional.

En la segunda mitad de los años ochenta, comienza la apertura exterior de la economía marroquí y, con ella, la disminución de los aranceles, la puesta en marcha de la liberalización de la importaciones, desapareciendo las trabas administrativas ("lista A" y "lista B", esta segunda concede las licencias a la importación de determinados productos discrecionalmente). Una de las consecuencias de dicha liberalización es el descenso del índice del precio de importación que, en los últimos años, toma valores inferiores a 100.

La Balanza de Pagos de Marruecos

La evolución de la *Balanza de Pagos* marroquí se caracteriza por un fuerte déficit en la balanza comercial, con una balanza por cuenta corriente prácticamente equilibrada con saldo medio de —240 millones de dólares durante los últimos cinco años, esto se debe a los ingresos derivados del turismo y a las remesas de los emigrantes. La balanza por cuenta de capital suele tomar valores negativos. Sin embargo, el saldo final de la Balanza de pagos, a partir de 1985, siempre ha sido positivo.

La *deuda externa* marroquí es importante, el valor medio para el período 1985 a 1990 la sitúa alrededor de los veinte mil millones de dólares, lo que casi equivale a la cuarta parte de sus ingresos corrientes, no muestra ningún signo de relajación, con lo cual es previsible que en los próximos años se aproxime a los veinticinco mil millones de dólares. La mayor parte de deuda corresponde a los recursos que el Gobierno destina a los gastos de defensa relativos al conflicto armado en el Sahara Occidental. Marruecos, en el año 1976 con 115 millones de D.E.G., da comienzo al uso continuado de los créditos del F.M.I. y desde ese año hasta 1985 el crecimiento medio fue del 32,8%. En el año 1991, el uso del crédito del F.M.I. alcanza los 401,54 millones de D.E.G. (Derechos Especiales de Giros). Sin embargo, a partir de 1985, junto con la progresiva atenuación de los conflictos bélicos en el Sahara Occidental, la variación media ha tomado signo negativo y el uso del crédito del F.M.I. viene descendiendo a una tasa media de variación anual del 11%. En los últimos años ha conseguido firmar importantes acuerdos de refinanciación.

Remesas de los emigrantes: Es el país africano que mayores ingresos recibe del exterior en concepto de remesas de los emigrantes. Durante los años 1984 a 1991, dichos ingresos fueron de 11.469 millones de dólares con un crecimiento medio interanual del 14%. Los elevados ingresos que, periódicamente, recibe Marruecos de sus emigrantes, además de ayudar a compensar los desequilibrios de su balanza de pagos, ponen de relieve las debilidades del aparato productivo marroquí para dar empleo a su joven población.

BALANZA DE PAGOS DE MARRUECOS PERIODO 1985-1991

(Unidades: Millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Balanza Cuenta Corriente							
Exportaciones F.O.B.	2145	2410	2781	3608	3312	4210	4277
Fosfatos	4794	412	368	506	489	437	346
Otros	1666	1999	2413	3102	2824	3774	3931
Importaciones F.O.B	-3513	-3477	-3850	-4360	-4992	-6282	-6253
Saldo Comercial	-1368	-1067	-1069	-752	-1679	-2071	-1976
Servicios: créditos	993	1148	1393	1779	1659	2024	1771
Servicios: débitos	-819	-1144	-1135	-1086	-1190	-1441	-1313
Renta: créditos	22	17	19	19	41	87	203
Renta: débitos	-793	-720	-802	-1099	-1241	-1130	-1375
Transferencias privadas	965	1394	1579	1303	1356	2012	2013
Transferencias oficiales	109	159	191	303	265	320	280
Saldo cuenta corriente	-891	-212	175	467	-790	-200	-396
Balanza de Capital							
Inversiones directas	20	1	60	85	167	165	320
Capital a largo plazo:							
Sector oficial	553	295	145	363	319	987	626
Otros sectores	67	129	148	50	126	561	400
Capital a corto plazo:							
Sector oficial	0	-1	-3	-35	-1	4	5
Depósitos bancarios	-50	-1	-33	-43	-40	-100	114
Otros sectores	225	154	-233	-646	251	272	11
Saldo Balanza Capital	815	577	84	-226	822	1889	1475
Errores y Omisiones	40	-35	39	21	-11	8	88
Reservas							
D.E.G.	2	-19	16	2	0	-1	-139
Activos en divisas	0	0	-180	-160	62	-1534	-857
Otros activos	-19	0	-1	0	1	-2	0
Créditos del F.M.I.	49	-311	-133	-105	-83	-161	-171
Variación de Reservas	32	-330	-298	-264	-21	-1697	-1167

FUENTE: F.M.I.

El saldo de la balanza de mercancías o saldo comercial recoge la diferencia entre el valor de las exportaciones e importaciones. Como se aprecia en el cuadro anterior, Marruecos tiene a lo largo del período considerado un saldo comercial negativo. A pesar, de que las exportaciones marroquíes han aumentado, las ventas de fosfatos han disminuido. En 1984 representaban el 22% de las exportaciones totales y en 1991 sólo alcanzaron el 8% de las exportaciones totales.

La balanza por cuenta corriente registra las transacciones que generan renta o que afectan a los ingresos disponibles. Salvo para los años 1987 y 1988, esta balanza presenta un saldo negativo. Los ingresos monetarios derivados de las transferencias de los emigrantes (transferencias privadas) y las entradas de divisas procedentes del turismo, compensan o amortiguan el déficit de la balanza comercial.

La Balanza de Capital registra las operaciones con el resto del mundo que afectan a las disponibilidades del país para financiar su formación de capital o modifican la posición contable del país frente al resto de países. En Marruecos, debido a las entradas de capital a largo plazo, salvo para el año 1988, siempre a tenido un saldo positivo. Destaca el importante peso del Sector Oficial y el creciente protagonismo que, durante los últimos años, está tomando el sector privado y la inversiones directas.

La suma de la Balanza de Cuenta Corriente con la Balanza de Capital a largo plazo, coincide con el saldo de la Balanza Básica, éste saldo es al que hay que prestarle mayor atención. Dicho saldo, que es positivo para los últimos años, pone de manifiesto cómo Marruecos compensa su déficit comercial con la entrada de capital a largo plazo; por lo tanto, al estar ajustado el saldo negativo de la balanza comercial con la entrada de capital, se produce un aumento de las reservas de divisas. En el cuadro anterior, la variación de reservas aparece con signo negativo, sólo para que el saldo de la Balanza de Pagos sume cero, es decir, Marruecos a partir de 1986 ha incrementado sus reservas de divisas.

Características del Comercio entre España y Marruecos

A pesar de la cercanía geográfica, el comercio entre España y Marruecos tuvo su punto de arranque en el año 1975, con la cesión del antiguo Sahara Español. Sin embargo, a partir de la adhesión de España a las Comunidades Europeas comienza un nuevo ciclo en las relaciones comerciales entre ambos países. Se firman nuevos convenios: Convenio Fiscal para Evitar la Doble Imposición (1986), Acuerdo en materia de Transportes Internacionales Terrestres de Mercancías (1988), Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Financiera (1988), Acuerdo para la Promoción y la Protección de las Inversiones (1989), Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Financiera (1993). El denominador común de estos Acuerdos es que España ha favorecido con cientos de miles de millones de pesetas en créditos a la economía marroquí.

Si analizamos la reciente evolución de las relaciones comerciales entre España y Marruecos, a partir de 1988, se comprueban que las exportaciones españolas al

Reino Alauita crecieron en torno al 60% y las importaciones un 65%. Estas cifras se traducen en que Marruecos es el primer cliente español fuera de la OCDE. España, con una cuota en las compras exteriores marroquíes del 8,5% es el segundo proveedor de ese país, después de Francia. Además, las importaciones españolas de Marruecos representan el 9% de las ventas totales marroquíes.

En la composición de las *importaciones* Españolas de Marruecos destacan: los moluscos vivos o frescos y el fosfato cálcico. En segundo lugar, podemos destacar los pescados frescos o refrigerados, las prendas y complementos de cuero, la pimienta, vestidos (trajes y ternos), abonos minerales y químicos, cobre y plomo bruto.

Dicha composición de las importaciones españolas de Marruecos está experimentando ligeros cambios. A finales de la década de los años ochenta, el fosfato era es producto líder en nuestras compras a Marruecos, a partir del año 1992, los moluscos vivos o frescos pasan a liderar las compras españolas a Marruecos.

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MARRUECOS

PARTIDAS	1989	1992
Moluscos vivos	5211	8570
Fosfatos	9968	6995
Crustáceos	2376	3165
Pescados	1157	3052
Prendas de cuero	3023	3030
Pimienta	471	2726
Vestidos	586	2262
Cobre	2633	2188
Plomo	491	1131

FUENTE: D.G.A.

Unidades: Millones de pesetas.

En el cuadro anterior destacan las partidas “pimienta” y “vestidos” que han pasado de valores en torno a los 500 millones de pesetas en 1989 a cifras superiores a los 2500 millones de pesetas en 1992. Además, al margen de los datos oficiales, existe un importante flujo de importaciones muy difícil de cuantificar.

La composición de las *exportaciones* españolas a Marruecos, también está experimentando cambios. A finales de la década de los años ochenta, los productos más importantes que se vendían a Marruecos eran: “Partes de los aparatos y dispositivos para lanzamientos de aeronaves” que representaban el 20% de las exportaciones totales españolas a ese país. Con un 19% estaba la partida “Barcos de pescas y demás barcos para el tratamiento y conservas de la pesca”. En tercer lugar estaban los “tejidos de algodón” con tan solo un 5,43%.

En el cuadro siguiente, se puede observar cómo los principales productos que se exportaban a Marruecos a finales de la década de los años ochenta han desapare-

cido del liderato exportador. En las cifras de exportación del año 1992, nuevas partidas ocupan los lugares más destacados en nuestras exportaciones a Marruecos: "Barras de hierro y acero", "Calderas de vapor", "Cebada", etc...; todas ellas, partidas irrelevantes en las relaciones comerciales hasta estos años.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MARRUECOS

PARTIDAS	1989	1992
Barras hierro o acero	57	2914
Calderas de vapor	24	2241
Cebada		2005
Tejidos de Algodón	936	1961
Petróleo	63	1468
Perfiles hierro o acero	750	1289
Etileno	1569	1263
Barcos de pesca	7829	1145
Materiales de construcción	42	1132

FUENTE: D.G.A.

Unidades: Millones de pesetas.

El resultado final de las relaciones comerciales entre España y Marruecos, a partir del año 1989, se resume en el cuadro siguiente. En dicho cuadro se aprecia que el saldo siempre ha sido positivo para España.

BALANZA COMERCIAL HISPANO-MARROQUÍ

	1989	1990	1991	1992	1993
EXPORTACIONES	51183	68285	61988	71861	92067
IMPORTACIONES	36482	44301	44310	48368	54058
SALDO	14701	23982	11678	23493	38009
TASA DE COBERTURA	140%	154%	140%	148%	170%

FUENTE: D.G.A.

Unidades: Millones de pesetas.

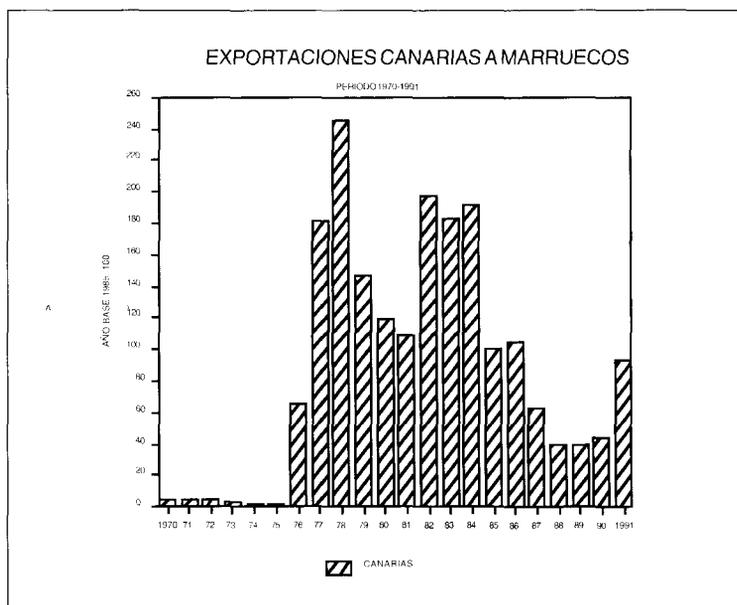
Comercio de Canarias con Marruecos:

El comercio exterior entre Canarias y Marruecos tiene su origen con la cesión del antiguo Sahara Español. Aunque, a diferencia de Península, la trayectoria del valor de las ventas de los productos canarios en Marruecos es descendente y con tendencia a estabilizarse en valores muy bajos e incluso con riesgos de desaparecer.

A principios de la década de los noventa, algo más de la mitad (54,67%) de las exportaciones canarias a Marruecos lo formaban tres productos. En primer lugar las motocicletas que representa un 19,89% con un valor de 212.145 pesetas. A continuación y con un porcentaje del 9,20% podemos observar las redes de mallas para pesca. Y por último cabe destacar los desperdicios y desechos de papel o cartón que representan un 8,04% del total de las exportaciones.

A primera vista, las exportaciones a Marruecos están muy concentradas en pocas partidas y, en términos de valor, no son significativas. Sin embargo, es opinión general que esas cifras no están recogiendo a las exportaciones reales.

La actividad comercial entre Canarias y Marruecos antes de la cesión del Sahara, no era significativa, como se aprecia en el gráfico siguiente.



FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

En el comercio exterior entre Canarias y Marruecos, durante los últimos veinte años, se pueden apreciar varios hechos puntuales:

1º) Después de la cesión del Sahara, cuando se desarrolla el casi inexistente comercio entre España y el Reino de Marruecos. Canarias participa en este nuevo comercio pero, por las razones ya explicadas en el apartado del Sahara, de forma coyuntural.

2º) Con la entrada en la C.E.E. la situación relativa de Canarias frente a Marruecos empeora frente a la clara mejoría del resto de España. Los dos únicos problemas que podrían separar al país magrebí de España serían: las continuas y persuasivas negociaciones en materia de pesca, el contencioso de Ceuta y Melilla y el problemático referéndum sobre el Sahara.

3) A partir de 1985 el volumen de importaciones de Canarias se elevó a casi el doble de la media de los cinco años anteriores, sin embargo, no puede decirse lo mismo de las exportaciones, las cuales han disminuido progresivamente.

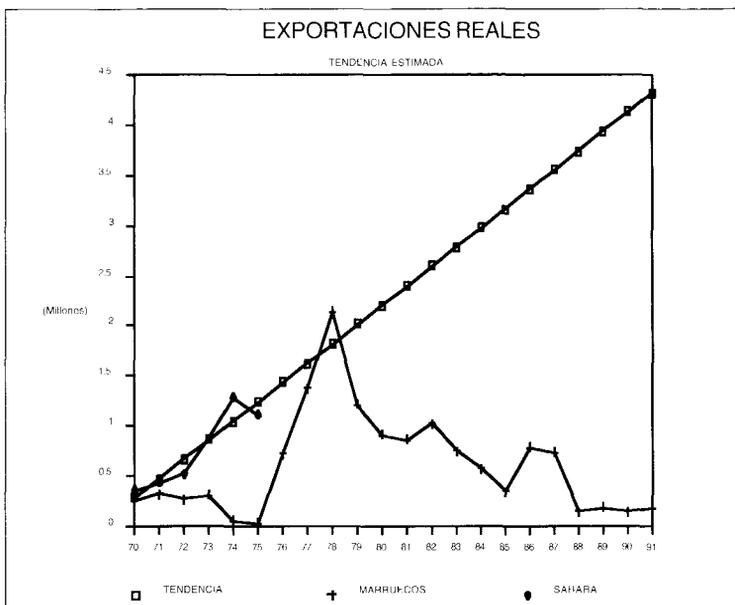
4) Los Acuerdos bilaterales entre España y Marruecos, y entre Marruecos y la Unión Europea, con importantes ayudas financieras, han propiciado aumentos en las exportaciones Comunitarias hacia Marruecos. Canarias nunca se ha beneficiado de dichos Acuerdos.

El comercio de Marruecos con Península se ha fortalecido después de la cesión del Sahara. Marruecos se ha convertido en el principal cliente español en el Continente. Se han concedido grandes créditos para la importación de productos españoles, principalmente para la instalación de infraestructura: puertos, carreteras, ferrocarriles, embarcaciones, etc..., actividades de difícil o imposible acceso para las empresas canarias.

En la trayectoria del comercio bilateral entre Canarias y Marruecos, podemos distinguir dos períodos:

1º) Antes de 1975, con una demanda marroquí insignificante y concentrada en "papel y cartón". El resto de las compras marroquíes eran esporádicas y sin continuidad en el tiempo. Además, en términos relativos, nunca llegaron a superar el 2% de las ventas Canarias en el Continente Africano.

2º) Después de 1975, Marruecos *sustituye* al Sahara y, en términos de valor, las exportaciones Canarias a la zona se siguen manteniendo. Sin embargo, una proyección del valor real de las ventas Canarias en el Sahara nos pone de manifiesto que, a partir de la primera mitad de los años ochenta, el crecimiento que se produjo tras la cesión del Sahara cambia su trayectoria. Los temores sobre la "*marroquización de la Economía Canaria*" que, durante esos años aparecían en la prensa regional, va quedando como un hecho coyuntural. Las exportaciones canarias a Marruecos no son estables y crecientes en el tiempo, se comprueba que son coyunturales con tendencia a disminuir.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la D.G.A.

En el gráfico anterior se presentan las ventas de Canarias en el Sahara y en Marruecos. La línea recta representa la tendencia estimada de las exportaciones al Sahara, de haber seguido siendo el Sahara español. En la actualidad, según dicha estimación, África sería para los canarios un mercado muy provechoso. También se aprecia cómo a partir de principios de la década de los años ochenta las exportaciones reales Canarias a Marruecos han ido descendiendo.

Desde la vertiente de nuestras compras, a finales de la década de los años ochenta, los productos que destacan en las importaciones Canarias de Marruecos son:

- 1º) Los *pescados* y *crustáceos* que suponen el 60% del total importado.
- 2º) Las *manufacturas* de cuero que constituye un 25% del total.

Durante los últimos años, estos dos productos representan más de las tres cuartas partes del total de los productos importados por Canarias desde Marruecos.

Desde la vertiente actual de las exportaciones Canarias a Marruecos destacan los siguientes hechos:

1º) El capítulo más importante que recientemente se exportaba a Marruecos: "Guata; fieltro y telas", que en el año 1991 representó en torno al 40% y, en 1992 superó el 45% del valor total de las ventas de Canarias a Marruecos, a partir del año 1993 han desaparecido. Estos hechos nos pone de manifiesto la escasa penetración de nuestros productos en dicho mercado.

RANKING DE LOS PRODUCTOS CANARIOS EXPORTADOS A MARRUECOS

	1991	1992	1993
GUATAS; FIELTROS Y TELAS	381.517	455.255	0
PASTAS DE MADERA	79.163	78.498	58.592
ALGODÓN	46.975	36.732	0
MANUFAC. DE FUNDICIÓN	66.990	33.685	6.000
VIDRIOS	52.127	33.107	35.993
PAPEL Y CARTÓN	27.712	33.046	20.535
MÁQUINAS Y APARATOS	25.182	32.348	0
ACEITES ESENCIALES	41.873	29.886	0
TOTAL	1.075.152	926.648	206.502

FUENTE: PROEXCA (1994)

Unidades: Miles de pesetas.

Período: Para 1993 Enero-Septiembre.

2º) Además, la evolución del valor total de las exportaciones Canarias a Marruecos nos previene que este comercio está en vías de desaparecer, el descenso del valor de las ventas se da para todos los productos.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y MARRUECOS

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	784	651	613	1075	233	289
Importaciones	1655	1577	1568	1328	1799	1947
Saldo	-871	-926	-955	-253	-1566	-1658

FUENTE: ICEX, STACOM.

Unidades: Millones de pesetas.

Características de las empresas canarias que exportan a Marruecos

Las empresas canarias que durante el primer quinquenio de los años noventa vendían en Marruecos son, según la base de datos de CAMERDATA, mayoritariamente de la provincia de Las Palmas de Gran Canaria. Aunque en la actualidad se está empezando a dar un giro en beneficio de las empresas de la provincia de Tenerife.

DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS DE LAS EMPRESAS QUE EN 1992 EXPORTARON A MARRUECOS

<u>Provincias</u>	
Las Palmas de G.C.	Tenerife
49	4

FUENTE: Camerdata 1992.

De las 53 empresas canarias que a principios de los años noventa exportaban a Marruecos más de cinco millones de pesetas, 49 de ellas eran de Las Palmas de Gran Canaria.

En cuanto a las ramas de actividad económica, las tres cuartas partes se dedican al comercio mayorista y, otro 13% al comercio al menor; por lo tanto, la mayoría de las empresas canarias que exportan a Marruecos no producen lo que venden, su actividad es la de intermediarios y reexportadores.

Si utilizamos el número de empleados como un indicador de la dimensión de estas empresas, tenemos que el 35% de ellas son de carácter familiar y cuentan con menos de cinco empleados. Un 25% son pequeñas-medianas y tienen entre 11 y 50 empleados. Sólo once empresas tienen más de 100 empleados.

En cuanto al valor de las exportaciones, casi un 70% de las empresas que venden en el exterior menos de 10 millones de pesetas anuales. Además, de estas 53 empresas estudiadas, el 70% de ellas tienen en el mercado marroquí su principal mercado exterior y exportan un único producto.

De todo lo anterior se desprende que la mayoría de las empresas canarias que venden en Marruecos son muy vulnerables, sobre todo por los limitaciones que se derivan de sus reducidas dimensiones.

Las Inversiones Canarias en Marruecos

El reciente nacimiento del sector empresarial canario en Marruecos está ligado a varias causas:

La primera, se deriva de la obligación por parte de la Administración marroquí de desembarcar la pesca de su flota en el puerto de Agadir. Este hecho, unido a la crisis del Puerto de La Luz, forzó a cerrar muchas empresas especializadas en la reparación naval y suministro a buques. Los empresarios canarios no tuvieron otra alternativa que abrir nuevas empresas, sucursales o filiales en Agadir. Este arrastre de algunas empresas canarias hacia Marruecos, ha tenido un efecto de retroalimentación pues las que se quedaron lograron sobrevivir con una demanda más limitada pero con menor competencia debido al cierre y traslado de algunas empresas a Agadir y, las

que se fueron a Agadir han logrado, con mucho esfuerzo, superar el desplome de la demanda.

La segunda causa está vinculada a factores de producción, teniendo en cuenta que la tierra, el agua y la mano de obra, son comparativamente mucho más baratas en Marruecos que en Canarias, se está empezando a dar un pequeño exódo de las empresas canarias a Marruecos para aprovechar dichas ventajas comparativas. En este sentido, destacan las empresas que invierten en la agricultura de exportación.

La tercera línea de inversión es la destinada al abastecimiento local de otras industrias, es decir, fabricación de cartones y papel para embalaje, materias plásticas, etc...

Las características generales de estas empresas es que todas ellas se han creado o instalado en Marruecos a principios de la década de los noventa. Destacando aquellas cuya principal actividad está relacionada con el sector pesquero marroquí, ya sea la reparación mecánica, eléctrica, el suministro de piezas, etc... Ninguna de ellas tienen una actividad secundaria.

Las empresas canarias instaladas en Marruecos se benefician del mercado laboral, éste es muy flexible debido al empleo libre. El empleo generado por las empresas canarias en Marruecos es importante y tiene componente estacional. Las empresas ligadas al sector pesquero de reparaciones navales aumentan la plantilla durante el paro biológico y las empresas agrícolas en la época de la recolección. Además, dependiendo de la actividad, el número de empleados fluctúa, por ejemplo, una empresa de reparación naval puede llegar a contratar, en la época del paro biológico, más de 100 empleados, una agrícola en época de recolección más de 200 empleados. Las empresas de suministros no suelen llegar a los 20 empleados.

El capital social de estas empresas, que oscila entre los 100 y 200 millones de pesetas, presenta dos modalidades:

1º) Empresas mixtas con mayoría de capital marroquí. Estas se caracterizan porque el socio marroquí no suele intervenir en el funcionamiento normal de la empresa, sólo acude a los consejos de administración y se encarga de resolver los problemas con la Administración. Los socios canarios ocupan los cargos de directores generales. Junto al personal cualificado, mayoritariamente español, son los pilares de las empresas.

2º) Empresas marroquíes con capital exclusivamente canario. Esta modalidad es la que en la actualidad está teniendo mayor auge, dado que hasta 1990 no se contemplaba esta posibilidad dentro de la legislación marroquí.

Tanto unas como otras, tras su reciente creación, están haciendo frente a los gastos de instalación. Sin embargo, todos los empresarios canarios son optimistas, las expectativas son favorables y en el futuro piensan ampliar las inversiones.

Casi todos los empresarios canarios instalados en Agadir trabajan en moneda local (dirham). Pero, ninguno de ellos siguen políticas para prevenir los riesgos deri-

vados del tipo de cambio. Los cobros se suelen realizar al contado y aplazado. En el sector pesquero, el cobro aplazado significa la mitad al contado y la otra mitad a vuelta de marea. No hay grandes problemas de impagos, en Marruecos está muy perseguidos los morosos, la normativa es muy estricta, un talón es dinero efectivo, si alguien emite un talón sin fondos el día del vencimiento va automáticamente a la cárcel.

A pesar que trabajan en moneda local, el acceso a los créditos locales es muy difícil, Marruecos es país descapitalizado y, hasta la fecha, los bancos marroquíes o hispano-marroquíes suelen poner muchas trabas a la hora de conceder un crédito.

Los beneficios obtenidos por estas empresas o bien se remiten a Canarias o bien se reinvierten en la propia empresa, pero ninguna se aventura a invertir en otro de los tantos sectores atractivos: turismo, construcción, agricultura, etc...

La Administración marroquí no impone tasas o impuestos especiales ni a los productos ni al personal de la empresa; por lo tanto, las compensaciones que demanda la Administración marroquí a las empresas canarias no difieren de las exigidas a las empresas nacionales. Sin embargo, las trabas burocráticas están presentes en todo momento, llegando a degenerar en pagos bajo mesa a los funcionarios a cambio de agilización de tramitaciones. Este pago subterráneo o "impuesto indirecto" es normal, y, en ocasiones benefician a los empresarios de cualquier nacionalidad que pagan para que la Administración no repare en ciertas irregularidades.

Según los empresarios instalados en Agadir, los costes portuarios en Marruecos son, con diferencia, más baratos que en Canarias y la operación se realiza en menos tiempo. Aunque, debido a las características del puerto de Agadir, para la carga pesada las operaciones son dificultosas.

Las comunicaciones existentes entre Agadir y Canarias son precarias, no existen líneas directas de barcos, la mayoría de los buques pasan por Algeciras. El transporte aéreo de mercancías es deficiente, los aviones son pequeños y el transporte aéreo de mercancías es caro.

Para formar una visión general del clima empresarial que se vive en Agadir se ha pasado un cuestionario a los empresarios españoles más representativos en Agadir. A continuación, se ofrecen los resultados de dicho cuestionario:

Cuestionario	Puntuaciones Medias
Grado de Estabilidad Política	3.5
Actitud del Gobierno marroquí hacia el inversor	3.8
¿Piensa que se podría dar una nacionalización?	2.8
¿Le genera problemas la inflación?	3.6
¿Grado de eficiencia de la Administración?	1.2
Efecto del crecimiento económico	3.7
¿Existen problemas en la convertibilidad de divisas?	4.0
Grado de cumplimiento de los contratos	3.3
Relación coste laboral/productividad	3.7
Disponibilidad de servicios profesionales	1.9
Nivel de comunicaciones y transportes	1.3
Disponibilidad de los directivos y socios locales	2.3
Facilidad de obtener créditos a corto plazo	1.2
Facilidad de obtener créditos a largo plazo	1.2

Las respuestas tienen puntuaciones entre cero (opinión desfavorable) y cuatro (opinión favorable). La tabla que se presenta recoge las puntuaciones medias obtenidas. Con el objetivo de facilitar la interpretación de los resultados, se establecen las siguientes escalas: puntuaciones entre 0 y 0,8 muy mala; entre 0,8 y 1,6 mala; entre 1,6 y 2,4 normal; entre 2,4 y 3,2 buena; entre 3,2 y 4 muy buena. El cuadro siguiente, ordena las respuestas siguiendo el criterio establecido:

Cuestiones con puntuaciones muy buenas

¿Existen problemas en la convertibilidad de divisas?

Actitud del Gobierno marroquí hacia el inversor.

Efecto del crecimiento económico.

Relación coste laboral/productividad

¿Le genera problemas la inflación?

Grado de Estabilidad Política.

Grado de cumplimiento de los contratos.

Cuestiones con puntuaciones buenas

¿Piensa que se podría dar una nacionalización?

Cuestiones con puntuaciones normales

Disponibilidad de los directivos y socios locales.

Disponibilidad de servicios profesionales.

Cuestiones con puntuaciones malas

Nivel de comunicaciones y transportes.

¿Grado de eficiencia de la Administración?

Facilidad de obtener créditos a corto plazo.

Facilidad de obtener créditos a largo plazo.

Las puntuaciones nos permite distinguir:

Un primer grupo, con puntuaciones muy buenas, en el que podemos destacar una batería de preguntas con un perfil macroeconómico: convertibilidad de divisas, crecimiento económico, coste laboral-productividad de la mano de obra, efecto de la inflación y cumplimientos de los contratos. El otro perfil, el político, lo recogemos con las preguntas: estabilidad política y con la actitud del Gobierno marroquí hacia el inversor español.

En un segundo grupo, con puntuación buena, se recoge la posibilidad de que algún día avancen corrientes políticas o religiosas extremas y se expropien las empresas. A la vista del resultado obtenido, y dadas las puntuaciones sobre los aspectos políticos avanzados en el grupo anterior, los empresarios canarios establecidos en Agadir piensan que la nacionalización de sus negocios es una alternativa muy remota, en tanto Hassan II este en el trono.

El tercer grupo, con puntuación normal, engloba lo referente al personal cualificado y a los servicios profesionales (economistas, abogados, auditores, etc...), tanto para trabajar exclusivamente para la empresa como para contratar un servicio concreto.

En el último grupo, con puntuaciones malas, se engloban los siguientes aspectos:

- a) Recursos financieros, concretamente, la dificultad con que se encuentran a la hora de solicitar créditos.
- b) Problemas administrativos, sobre todo, el deficiente funcionamiento de la burocracia.
- c) Transportes, debido a la lamentable situación en que se encuentra Agadir en el campo del transporte de mercancías con Canarias y Península.

La creación de empresas en Marruecos

Para crear empresas con capitales españoles en Marruecos, se deben cumplir los siguientes requisitos generales:

1º) El capital social y el consejo de administración de la nueva empresa puede pertenecer, exclusivamente, a personas físicas o jurídicas españolas. La forma jurídica más utilizada y recomendable, a pesar de los costes de puesta en marcha, es la de S.A., ya que en general los bancos y demás instituciones prefieren trabajar con este tipo de sociedad. No obstante la legislación marroquí contempla otras formas jurídicas como la Sociedad de Responsabilidad Limitada, sociedad comanditaria, joint venture, etc.

La opción de instalar una filial es posible y la legislación marroquí las supone independientes de las matrices, con lo cual el capital de la filial es considerado como marroquí. La sucursal de una empresa española tiene diferente trato al de las filiales, que no es reconocida como una empresa marroquí; por ello, es preferible una filial que una sucursal, pues el tratamiento fiscal es diferente. Sólo se recomienda instalar una sucursal para contratos y proyectos puntuales con una duración no superior a 3 años.

Los requisitos legales para la creación de una empresa en Marruecos son, en general, parecidos a los de España:

- 1º) Denominación comercial.
- 2) Elección de la forma jurídica.
- 3º) Declaración de patentes.
- 4º) Inscripción en el registro de comercio.
- 5º) Presentación de los estatutos y publicación oficial.

En cuanto a las formalidades Administrativas tenemos:

- 1º) Solicitud de Autorización Administrativa para el ejercicio de la actividad.
- 2º) Permiso de la Inspección de Trabajo.
- 3º) Declaración en Hacienda.

Sin embargo, los requisitos descritos anteriormente son muy arduos de conseguir, pues la Administración funciona en este campo muy mal, es lenta y excesivamente centralizada. A pesar de que la Carta Real con fecha 14 de junio de 1989 considera que todo proyecto de inversión se considerará autorizado por la Administración si ésta no responde en un plazo de dos meses a partir del día de su presentación, en la actualidad, las críticas y los frecuentes desánimos de los empresarios, no sólo españoles, se dirigen contra la Administración ya que su funcionamiento es muy complicado y poco transparente. Siendo la burocracia marroquí una de las principales barreras para el desarrollo de nuevas inversiones.

La exploración del mercado marroquí

En mayo de 1994, el Gobierno Autónomo Canario por medio de PROEXCA y con las Cámaras de Comercio de las dos Provincias, organizaron una delegación comercial compuesta por 53 empresarios canarios al Reino de Marruecos.

Las conclusiones más relevantes que se desprenden de la encuesta que durante el viaje se pasó a los empresarios canarios son las siguientes:

1º) La mayoría de las empresas representadas en la delegación comercial, tienen volúmenes de ventas inferiores a los cien millones de pesetas anuales. Sus mercados son el mercado insular y el regional.

2º) El valor de sus exportaciones no suele ser superior al 25% de sus ventas totales.

3º) Un tercio de ellas no disponían de catálogos. Este hecho pone de manifiesto la falta de tradición exportadora de algunas de ellas.

4º) La mayoría de estas empresas, dos tercios, era la primera que visitaba el mercado marroquí. Además, era la primera vez que viajaban en delegaciones comerciales con apoyo de la Administración.

5º) A pesar que la opinión generalizada de los empresarios sobre el nivel de información suministrado es bueno y que la organización fue un éxito, más de la mitad de los empresarios canarios de la delegación, no tenían conocimiento alguno del mercado que prospeccionaban.

6º) La impresión general que obtuvieron los empresarios fue muy favorable, casi el 80% de ellos lograron cubrir sus objetivos. Consideran que Marruecos es un mercado muy interesante, al que hay que ofrecer productos competitivos vía precios y calidad.

7º) El 90% de esos empresarios piensan volver a Marruecos y, más del 60% opinan que el mercado marroquí es atractivo para invertir. Entre los factores que estimulan a invertir en Marruecos destacan: los bajos salarios y las expectativas de conseguir apoyo financiero de las Administraciones.

8º) En cuanto al nivel de formación de los empresarios marroquíes, los empresarios canarios opinan que es aceptable.

9º) Los factores más negativos para los empresarios canarios son:

a) Los riesgos políticos, durante el viaje eran muchos los comentarios que se realizaban sobre la estabilidad política del país. Existen algunos factores políticos latentes que llevan a reflexionar antes de invertir: Argelia, país fronterizo con Marruecos, está siendo bandera del fundamentalismo. El Frente Polisario amenaza con nuevos ataques. La persona de Hassan II está dando una sensación de tranquilidad para futuras inversiones, pero muchos se preguntan ¿qué ocurrirá cuando Hassan II no esté?.

b) Riesgos de impagos, a pesar de que la legislación marroquí castiga con cárcel a los morosos, existe un ambiente de desconfianza hacia los empresarios marroquíes, más de dos tercios de los empresarios canarios encuestados opina que siempre deberían cubrirse con pólizas las transacciones por temor a no cobrar.

c) El eterno problema del transporte entre Canarias y Marruecos es otro apartado importantísimo, se esta perjudicando el flujo comercial entre ambos mercados, la opinión generalizada es que la Administración Canaria y la Nacional no son conscientes de las deficientes conexiones que existen. Así, es muy difícil que se desarrolle la actividad comercial entre Canarias y Marruecos.

d) Por último, todos ellos destacan el escaso apoyo que reciben de las instituciones financieras para abrirse paso en Marruecos. En la actualidad existen varias entidades españolas altamente interesadas en el mercado marroquí, así lo confirma el elevado volumen de inversiones que vienen realizando. Sin embargo, con respecto a los empresarios canarios, al menos hasta la actualidad, no se ha dado ningún tipo de iniciativa de estas entidades para promover negocios en Marruecos. La actitud de los bancos españoles instalados en Marruecos frente a nuestros empresarios canarios, es la de estar a la expectativa de conseguir posibles clientes, pero nunca la de compartir riesgos.

Existen otros problemas de carácter económico que desde las Islas alejan al mercado marroquí, entre ellos destacan:

a) Los enfrentamientos derivados de la exportación del tomate. A nadie se le esconde que el tomate marroquí es el que más está perjudicando al tomate canario en la Unión Europea.

b) El sector pesquero canario ha sido uno de los que más caro ha pagado la cesión del Sahara a Marruecos. La importantísima reducción de la flota pesquera canaria del caladero africano ha generado un ambiente de desconfianza hacía Marruecos.

c) El traslado de algunas empresas a Agadir también es visto con cierto recelo, pues las Islas necesitan que se creen empresas y nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, existen justificadas razones para invertir en Marruecos, siempre que los sectores industriales y agrícolas en los que se inviertan sean complementarios a la actividad desarrollada en las Islas.

Para mejorar estos aspectos negativos las Administraciones deberían desarrollar políticas de acercamientos puntuales. Mientras Marruecos no sea más sensible a los problemas de Canarias, es seguro que estas impresiones negativas no darán un giro, por ejemplo, si la Administración marroquí ofreciera un trato diferente al sector pesquero canario, o si en el campo de agrícola fuesen más sensible con la problemática de las exportaciones de tomates a la Unión Europea.

MAURITANIA

Perfil social: La formación de la sociedad mauritana se ha dado a partir de la convivencia de varias tribus musulmanas. Hasta finales de la década de los años setenta existió la esclavitud; por ello, la población se distribuye entre dos etnias, moros y negros.

En 1965 el 80% de la población era nómada, en 1980 sólo el 25%. El 99% de la población es de religión musulmana. Aunque la mayoría de la población habla el francés, el idioma oficial es el árabe. Mauritania, con dos millones de habitantes, tiene una de las densidades de población más bajas del planeta, 2 h/Km².

La población se concentra en dos ciudades; Nouakchott, su capital y Nouadibhou, importante centro portuario y pesquero. Durante los últimos años se está produciendo un éxodo de los habitantes de las zonas rurales a las ciudades motivado por la continua desertización del país. A pesar, de ser un país rico en recursos naturales y tener poca población, Mauritania es un país pobre, su nivel de renta per capita está en torno a los 500 dólares.

La escasez de medios para la explotación de los recursos y la falta de un tejido industrial, obligan a los mauritanos a desarrollar actividades mercantiles; por ello, los mauritanos tienen fama de comerciantes. La mayoría de los pequeños comerciantes mauritanos, sueñan con llegar a ser importantes personalidades en los negocios. La clase social con mayor estatus económico se localiza en aquellas personas o familias que tienen negocios en la pesca y en el comercio exterior.

Perfil político: Mauritania fue colonia francesa hasta 1960, es una República Islámica (RIM) dominada por militares cuya cúpula, el Comité Militar de Reconstrucción Nacional, se puso a favor de los iraquíes en la Guerra del Golfo, motivo que vino acompañado de suspensiones y ralentizaciones de ayudas internacionales. En la actualidad existen dos grandes partidos, el gubernamental y el de la oposición. La situación política interior ha pasado momentos muy tensos en los años 1989 y 1991, debido a los problemas tribales entre la población de negra y la de origen árabe.

Las relaciones políticas entre España y Mauritania son muy buenas, como lo demuestra la visita de los monarcas españoles a Mauritania en mayo de 1994. España confía en el importante papel que Mauritania debe jugar en la solución del conflicto del Sahara Occidental. Sin embargo, los recientes acontecimientos en materia de

pesca con Canadá y Marruecos, están generando tensiones en las negociaciones entre los intereses españoles y las nuevas pretensiones mauritanas.

Perfil económico: Mauritania es un país grande: con 1.030.700 Km² es el doble que España. Pero cerca del 40% del territorio es desierto sahariano y, otro 30% es semidesértico. Sólo hay una estrecha banda fértil a lo largo del río Senegal. Para aumentar la superficie de cultivo se han construido en la década de los años ochenta varios pantanos, pero la labranza con el arado sólo es posible al sur, en el valle del río Senegal. La lucha por estas tierras fértiles ha generado conflictos fronterizos con los senegaleses.

El motivo histórico que movió a los franceses para ejercer su influencia en la zona y permanecer en Mauritania son las ricas minas de hierro. Hasta el año 1963 la explotación minera estuvo, exclusivamente, en manos francesas.

La pesca es el sector actual más activo de la economía mauritana. Su costa, entre las más ricas del mundo, tiene un potencial de capturas de 600.000 Tn anuales. Con el objetivo de aumentar el valor añadido del sector pesquero existen leyes que exigen desembarcar la pesca en el país.

LA BALANZA DE PAGOS DE MAURITANIA

Uno de los principales problemas que tiene este país es su deuda exterior, que a principios de los años setenta ascendía a 100% de su Producto Interior Bruto y a finales de los años ochenta era superior al 200%.

El sistema financiero mauritano está muy intervenido por la Administración. Todas las operaciones de pagos exteriores mediante créditos documentarios deben llevar el visto bueno del Banco Central. Además, su moneda, la ouguiya, no se cotiza en el mercado de divisas.

A pesar de los diversos esfuerzos económicos que se vienen realizando, las infraestructuras en materias de recursos energéticos e hidráulicos, transportes y comunicaciones, sanidad y enseñanza, son muy precarios.

Como se puede observar en el cuadro de la Balanza de Pagos, el saldo comercial mauritano a partir del año 1985 es positivo. Casi la totalidad de las exportaciones mauritanas se centran en pescados y minerales de hierro. Hasta finales de los años setenta la principal entrada de divisas en el país se debían a las ventas de dicho mineral, a partir de los años ochenta, la pesca se ha convertido en su principal fuente de divisas.

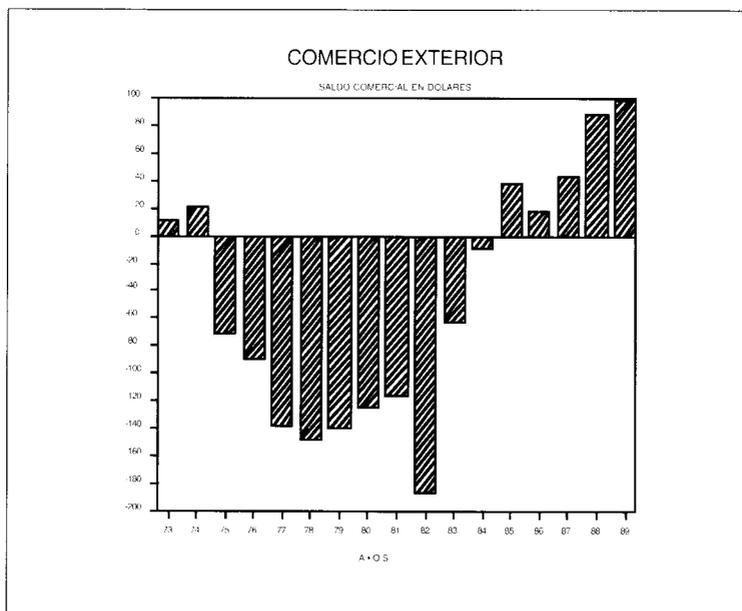
BALANZA DE PAGOS DE MAURITANIA. PERIODO 1985-1989

(Unidades: Millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989
Balanza Cuenta Corriente					
Exportaciones F.O.B.	371.5	418.8	402.4	437.6	447.9
Hierro	150.7	142.4	132.9	140.8	181.0
Pesca	218.7	274.6	267.9	287.5	257.0
Otros	2.1	1.7	1.7	9.3	9.9
Importaciones F.O.B	-333.9	-401.2	-359.2	-348.9	-349.3
Saldo Comercial	37.6	17.6	43.2	88.8	98.6
Servicios: créditos	27	24	34	35	37
Servicios: débitos	-201	-211	-214	-217	-196
Renta: créditos	4	2	2	4	6
Renta: débitos	-96	-119	-92	-90	-55
Transferencias privadas	-21	-23	-21	-22	-25
Transferencias oficiales	134	115	99	105	120
Saldo cuenta corriente	-116	-194	-147	-96	-19
Balanza de Capital					
Inversiones directas	7.0	3.1	1.4	1.0	3.5
Capital a largo plazo:					
Sector oficial	78.2	137.1	86.4	36.7	27.2
Otros sectores	12.8	31.5	10.9	39.3	12.2
Capital a corto plazo:					
Sector oficial	-4	.5	—	—	—
Depósitos bancarios	-3	8.9	-10.0	18.1	4.6
Otros sectores	-2.4	3.2	22.2	4.9	-7.1
Saldo Balanza Capital	94.9	171.7	110.7	99.0	40.5
Errores y Omisiones	-5.6	-5.7	-101.5	-16.0	-3.6
Reservas					
D.E.G.	.7	-4.2	-12.9	16.3	-.1
Activos en divisas	32.0	9.7	.1	-5.8	-16.7
Otros activos					
Créditos del F.M.I.	-4.8	7.8	15.4	-1.9	-.7
Variación de Reservas	-26.7	-15.5	-137.8	-12.0	18.3

FUENTE: F.M.I.

En el gráfico siguiente se representa la evolución de la balanza comercial mauritana.



FUENTE: Elaboración propia con datos del F.M.I.

Con el crecimiento de las exportaciones de pescados, el saldo comercial se vuelve cada vez más positivo. A partir del año 1984, por término medio, el 61% de las exportaciones mauritanas son pescados y otro 38% es mineral de hierro

En cuanto a las importaciones, dadas las condiciones naturales mauritanas y la carencia de un tejido industrial, este país es incapaz de producir bienes; por ello, debe comprar todo en el exterior, alimentos, calzados, textil, manufacturas, maquinarias, etc...

Existe un importante movimiento en las cifras de importación que no se recoge en las cifras oficiales. Dadas la escasa oferta de su mercado interior, la mayoría de los mauritanos cuando salen de su país vuelven cargados, pero estas compras no son registradas. Por ejemplo, en Canarias a este tipo de comercio mauritano se conoce como *el comercio de maleta*.

En Mauritania, como no existen sectores productivos, no necesitan defenderse de la competencia exterior; por ello, no existen controles a la importación, solamente se limita la entrada a un pequeño grupo de bienes considerados estratégicos (té, azúcar, petróleo,...).

La importante intervención de la Administración en el mundo financiero le da a las operaciones con el exterior un carácter complicado y lento. El resultado del intervencionismo, ha sido:

1º) La aparición del mercado paralelo de divisas, cuyo premium esta entre el 15% y el 20%.

2º) La salida de capitales; los comerciantes mauritanos necesitan financiar las operaciones exteriores con moneda internacional al tipo de cambio del mercado; por ello, no es de extrañar que depositen parte de los beneficios en una cuenta corriente fuera del país.

La Balanza por Cuenta Corriente mauritana es, históricamente, negativa. Pero el saldo negativo tiende a disminuir. Las ayudas financieras del exterior vía Transferencias Oficiales son importantes, pero no compensan a los pagos por los servicios extranjeros prestados en materia de pesca y minería.

En la Balanza de Capital destaca el peso de la Administración en el movimiento de capital a largo plazo.

Las producciones agrícolas más importantes son el mijo, maíz, trigo, cebada, dátiles y arroz largo. Mauritania no es capaz de satisfacer su demanda alimenticia, necesita importar más del 60% de productos alimenticios.

La ganadería es de tipo familiar o tribal, representa más de dos tercios del sector primario y es el sector que más ocupación proporciona a la población. La ganadería se localiza en las zonas semidesérticas, abundan los camellos, cabras, ovejas, caballos y burros.

ESTRUCTURA DEL PIB (1987-1989)

	1987	1988	1989
Sector Primario: Agricultura, Pesca y Ganadería.....	33,9%	32,1%	21,3%
Sector Secundario: Industria, Minería y Construcción.....	27,8%	28,6%	38,7%
Sector Terciario: Servicios y Administración.....	40,0%	40,1%	40,0%

FUENTE: Banco Mundial.
Estructura del P.I.B. de Mauritania.

La pesca está en Mauritania en pleno auge, el caladero de este país es capaz de proporcionar anualmente, sin correr riesgos sus reservas, más de medio millón de toneladas. Es el principal recurso del país y su principal fuente de divisas. Pero, sin medios, con mentalidad de comerciantes y no de armadores, con una flota obsoleta, Mauritania no está explotando bien el caladero, siendo normal que las mejores flotas que faenen sean extranjeras. A cambio, las autoridades mauritanas son exigentes en la legislación referente a la explotación de la pesca, es obligatorio pagar cánones y desembarcar la pesca en sus puertos. Las rígidas medidas en materia de pesca aportan a Mauritania importantes compensaciones financieras cuando se negocian los Acuerdos Pesqueros y otras Ayudas:

La Unión Europea, mantiene acuerdos de ayuda con Mauritania, en torno a los ochenta millones de ecus. La ayuda va dirigida a la dotación de infraestructuras (proyectos hidráulicos y de regadíos, carreteras, hospitales, puertos, desarrollo rural, pesca, etc...). Además, la Unión Europea tiene una línea sobre el abastecimiento de productos para el que ha destinado 16 millones de ecus durante los años 1992-95.

El Ministerio de Asuntos Exteriores español, se reunió con autoridades mauritanas en Febrero de 1993, fijando donaciones (en 1991 fue de 400 millones de pesetas), para la compra de cereales, material hospitalario, perforación de pozos, etc...

El sector minero, fue hasta principios de los años ochenta el principal motor de la economía. La minería es el sector que, después de la Administración, mayor número de puestos de trabajo genera. Sin embargo, la minería no esta siendo explotada en términos eficientes, hace falta modernizarla y las grandes sumas de capitales necesarias no llegan al sector.

El sector industrial representa el 14% del PIB y da empleo al 7% de la población, no es importante, y su mano de obra no está cualificada. Los centros industriales más importantes se encuentran en Nouadhibou y son: una refinería, una planta siderúrgica y un centro conservero de pescado.

El sector de la construcción, da empleo eventual a unas 15.000 personas. En este sector es importante la participación del capital privado. Las obras públicas están monopolizadas por empresas privadas.

El país experimentó una recuperación económica entre los años 1985 y 1988, debido al establecimiento de planes de austeridad. Los principales motivos que agudizan los problemas de subdesarrollo del país son el estado de la Administración mauritana, necesitada de grandes mejoras, menos centralización y más medios técnicos y el elevado endeudamiento del Sector Público.

El importador mauritano y el mercado Canario

Durante la década de los años ochenta las Islas fueron un mercado interesante para el *comercio de maleta*, este es un comercio que, durante esos años, generó

ingresos por valor de muchos miles de millones de pesetas. Dicho comercio fue desarrollado por el pequeño comerciante mauritano que, atraído por nuestra oferta, se desplazaba varias veces al año para realizar compras y de paso hacer turismo. En la actualidad, Canarias ha perdido protagonismo en este tipo de comercio debido a diversas causas entre las que destacan:

1º) Precios.— Los comerciantes mauritanos han descubierto que comprar en Tanger, Casablanca y Marraquech les resulta más barato. Los productos que atraían a los comerciantes de maleta se ofrecen desde Marruecos. Además, el viaje y la estancia a esas ciudades marroquíes es más económico que el ofertado en Canarias.

2º) Transporte.— Fuera del comercio de maleta, el comercio tradicional por vía marítima es muy caro y los barcos son insuficientes. Eran frecuentes casos de importadores mauritanos a los que las entregas, por un motivo u otro, les han llegado con meses de retraso. Estos hechos sólo generan una imagen de falta de seriedad y de incertidumbre que perjudican el desarrollo del comercio exterior.

3º) Ambiente de desconfianza.— Los problemas de impagos por ambas partes, la falta de palabra en los negocios, han generado un ambiente de desconfianza que hace peligrar las transacciones comerciales entre Canarias y Mauritania.

4º) La entrada a la Unión Europea junto con la pérdida de los Puertos Francos (con todo lo que ello implica en el comercio de reexportación de productos a Africa), han restringido las condiciones de visados a los comerciantes. Aunque en este sentido la Embajada de España en Nouakchott esta realizando una labor formidable en la concesión de visados a los comerciantes mauritanos.

Para los comerciantes mauritanos la mayoría de estos problemas no existirían si las Administraciones Española y Canaria junto con la Mauritiana se preocuparan en solucionarlos. Después de largas conversaciones con estos empresarios, todos ellos concluían que Canarias es todavía un punto de compra interesante, sin embargo creen necesario solucionar los siguientes puntos:

1º) La hospitalidad, el comerciante mauritano no es un emigrante que viene a quedarse ilegalmente en las Islas, al contrario, viene a comprar para luego retornar a su país; por ello, exigen un trato diferente al que vienen recibiendo.

2º) Es necesario crear en ambos bandos un ambiente de confianza en los negocios, el que se hayan dado casos de impagos no significa que esto ocurra siempre. En este sentido las Administraciones Publicas deberían de intervenir comprometiéndose a imponer fuertes penalizaciones a los comerciantes que no cumplan las obligaciones contraídas. Sirva de ejemplo el caso del comerciante canario que le envió a un comerciante mauritano tela de raso cuando éste le había comprado seda, o el caso del comerciante canario que recibió un pago en dólares falsos. Corregir este clima es tarea difícil pero necesaria.

3º) La lucha por la competitividad vía precios con Marruecos es difícil, por no decir imposible. Los productos marroquíes son, en general, más baratos que los canarios. Sin embargo, los productos de las Islas Canarias tienen más prestigio en el mer-

cado mauritano que los marroquíes. Además, desde el punto de vista turístico, las Islas también son más atractivas para los mauritanos; por ello, según los propios comerciantes mauritanos, una forma de incentivar el comercio de maleta sería ofrecerles tarifas aéreas y alojamientos a unos precios que amortiguaran las diferencias de precios con Marruecos.

Desde la vertiente de la Administración Pública Mauritana, concretamente según el Director General de Comercio Exterior de la R.I.M., el comercio bilateral entre Canarias y Mauritania tiene muchas posibilidades, sobre todo por:

1º) Ser un comercio multiforme, en el sentido de que se puede combinar el comercio de las empresas con el del pequeño comerciante.

2º) Porque Canarias dispone de una oferta exportadora suficiente y atractiva.

3º) Evitar la diseminación de la oferta y de la demanda creando asociaciones de empresarios canarios y mauritanos.

4º) Promoviendo acciones de apoyo en diferentes sectores estratégicos que arrastren a la actividad comercial: turístico, pesquero, reparaciones navales, etc...

5º) Fomentar las misiones comerciales y las ferias empresariales.

El Comercio exterior entre Canarias y Mauritania

Hablar de las exportaciones Canarias a Mauritania es lo mismo que hablar de las exportaciones entre España y Mauritania, pues el 90% de las exportaciones españolas a Mauritania se realizan desde las Islas Canarias, concretamente, desde Las Palmas de Gran Canaria.

Las Palmas de Gran Canaria tiene algunas ventajas comparativas frente a sus competidores: la proximidad y el prestigio. En la composición de las exportaciones canarias a Mauritania destacan las partidas referidas a los enseres de pesca, alimentos, calzados, pilas eléctricas, mantas, etc....

Entre las desventajas comparativas destacan los elevados precios y el ambiente de desconfianza.

El peligro de los elevados precios es que muchos importadores mauritanos acuden a otras ciudades africanas e incluso americanas y asiáticas para adquirir las mercancías.

En cuanto al ambiente de desconfianza, el CESCE (Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación) debería cambiar la visión tan nefasta que tiene de Mauritania (las coberturas se realizan a corto plazo y con riesgos limitados por operación) y tomar una actitud más positiva en las operaciones comerciales que llevan a cabo los canarios con los mauritanos. Por ejemplo, el homólogo francés del CESCE, COFACE, ha penetrado mejor y asegura casi el 100% de los productos franceses.

La evolución de las cifras del comercio exterior de Canarias con Mauritania pone de manifiesto que se ha producido un giro en la trayectoria normal. El saldo comercial, que siempre había sido favorable para las Islas, a partir del año 1992, se vuelve negativo, la causa es una fuerte caída de las exportaciones, que entre los años 1990 y 1992 descienden un 86%.

Las caídas de las exportaciones a Mauritania también se deben a la falta de continuidad de las exportaciones, no existen partidas que sostengan un volumen de ventas continuado en el tiempo. Por ejemplo, en el año 1989 aparece como el capítulo más importante que se envió a Mauritania el "algodón" (capítulo 52), por un valor de 1.405 millones de pesetas, a partir del año siguiente está partida desapareció del comercio con Mauritania.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y MAURITANIA

(Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	5889	4871	4122	2930	557	838
Importaciones	914	1156	880	528	817	1066
Saldo	4975	3715	3242	2402	-260	-228

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Este hecho, junto a otros similares, nos da una idea de la fragilidad con que nuestros exportadores trabajan en el exterior: por ello, muchas veces deberíamos de hablar de ventas esporádicas y especulativas más que de exportaciones.

En el comercio exterior entre Canarias y Mauritania por provincias tenemos:

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y MAURITANIA POR PROVINCIAS
(Unidades: millones de pesetas)

	EXPORTACIONES					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Las Palmas	4889	3906	3485	2702	524	470
Tenerife	1100	965	635	227	33	367
	IMPORTACIONES					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Las Palmas	800	724	702	504	793	1025
Tenerife	114	432	178	24	24	41

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

En las cifras del cuadro anterior se puede comprobar que, según la fuente consultada las exportaciones canarias a Mauritania para el año 1992, están en torno a los 500 millones de pesetas, fijando esa cifra el valor mínimo de los últimos años. Sin embargo, según la declaración del valor de las exportaciones de las empresas canarias que exportaron ese mismo año a Mauritania esa cifra se superó con creces. En ese sentido se presenta en el cuadro siguiente una relación de algunas de las empresas canarias que durante el año 1992 vendieron a los mauritanos.

**RELACIÓN DE ALGUNAS DE LAS EMPRESAS DE
LAS PALMAS QUE EXPORTARON A MAURITANIA EN 1992**
(Unidades: millones de pesetas)

Nombre de la empresa	Valor
INIMEX S.A.....	658
COPERCO S.A.....	379
CANARIAS COMERCIO INTERNACIONAL.....	167
CARTONAJES UNIÓN.....	149
RINCÓN DE LA MODA.....	113
ALCORDE, S.A.	90
Suma.....	1556

En cuanto a la vertiente de las importaciones Canarias desde Mauritania la única partida que destaca es la relativa a las compras de pescado.

**COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE
LAS PALMAS Y MAURITANIA**
(Unidades: millones de pesetas)

	Exportaciones		
	1991	1992	1993
Alimentación	490	118	80
Bebidas	112	129	19
Tabaco	135	—	3
Productos químicos	6	10	34
Papel y cartón	131	213	211
Materias plásticas	25	7	42
Textiles	1339	3	—
Manufacturas de Hierro y Aluminio	35	14	24
Maquinaria y Vehículos	244	—	16
Porcentajes	93%	94%	91%
	Importaciones		
	1991	1992	1993
Pescados y crustáceos	496	771	1016
Porcentajes	93%	94%	91%

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE SANTA CRUZ DE TENERIFE Y MAURITANIA

(Unidades: millones de pesetas)

	Exportaciones		
	1991	1992	1993
Alimentación	9	—	4
Combustibles	14	6	261
Papel y cartón	104	26	87
Maquinaria y Vehículos	58	—	—
Porcentajes	81%	97%	96%
	Importaciones		
	1991	1992	1993
Pescados y crustáceos	17	22	34
Porcentajes	93%	94%	91%

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Características de las empresas Canarias que exportan a Mauritania

Durante el año 1992, aproximadamente, 59 empresas españolas exportaron más de cinco millones de pesetas a Mauritania. Las empresas canarias representaron la mayoría, en torno al 80%, destacando la provincia de Las Palmas de Gran Canaria con un 76% del total nacional.

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS QUE EXPORTAN A MAURITANIA

Provincias	Número de Empresas
Barcelona	2
Madrid	3
Las Palmas de Gran Canaria	45
Santa Cruz de Tenerife	2

La mayoría de estas empresas (60%) consideran a Mauritania como su mejor mercado exterior, siendo muy escasas las empresas que exportan a otro país. Además, casi dos tercios de las empresas seleccionadas de Las Palmas de Gran Canaria son de carácter insular, en el sentido de que no cuentan con sucursales en otras Islas, sólo ocho de ellas cuentan con dos o más sucursales.

Son empresas de carácter familiar, con pocos empleados y bajos volúmenes de exportaciones.

La empresa canaria INIMEX es la que más exporta de toda España a Mauritania.

Con el objetivo de perfilar algunas características de los empresarios que desean vender en el mercado mauritano, resumiré los principales resultados de la encuesta realizada por PROEXCA a los empresarios canarios que viajaron a la Feria Internacional de Nouakchot en el mes de Junio de 1994.

De las 25 empresas el 88,0%, es decir 22 empresas, eran de la provincia de Las Palmas de Gran Canaria y el restante 12,0%, 3 empresas de la provincia de Tenerife. Esta distribución, parece lógica dada la mayor especialización de las empresas de Las Palmas de Gran Canaria en el mercado mauritano.

Casi la mitad de los empresarios que pretenden introducir sus productos en Mauritania, en torno al 40%, son distribuidores o agentes y, el 60% restante corresponde a fabricantes o fabricantes-distribuidores.

En cuanto al valor de sus ventas, la mayoría de las respuestas se encuentran en el tramo inferior de la escala. Declaran un volumen de ventas inferior a los 475 millones de pesetas anuales. Los mayores volúmenes de ventas corresponden a empresas del tipo fabricantes-distribuidores.

Destaca la elevada concentración de empresas para las que sus exportaciones representan menos de la cuarta parte de sus ventas.

Las empresas estudiadas tienen catálogos de sus productos. Incluso, más de la mitad de las empresas disponen de catálogos en varios idiomas.

En cuanto a la ayuda oficial, esta es la primera vez que las empresas han viajado a Mauritania con ayuda de la Administración.

Aunque algunas empresas ya habían contactado con el mercado mauritano, para el 72% de ellas es el primer contacto directo que tienen con dicho mercado.

La mayoría de los empresarios (65,4%) opinan que Mauritania es un mercado interesante. Destaca que el 30,8% opina que, en términos monetario, la potencia del mercado mauritano garantizan unas ventas entre los 25 y 50 millones de pesetas anuales.

Para poder vender en Mauritania, el denominador común para todos los empresarios canarios de esta Delegación Comercial, es necesario que los productos sean baratos. La calidad la dejan en un segundo plano.

Aunque el 85% de los empresarios piensan volver a Mauritania, opinan que no reciben de los bancos el apoyo necesario para llevar a cabo operaciones interesantes; por ello, el 80% de los empresarios consideran tarea difícil o muy difícil conseguir créditos para exportar a Mauritania.

Estas empresas canarias tienen una dura competencia con empresas europeas. Además, la procedencia de una parte muy importante de sus materias primas es de Península y Europa.

Casi el 80% de los empresarios encuestados manifiestan que el nivel de formación de los empresarios mauritanos, en general, es deficiente o muy deficiente. Siendo la falta de profesionales cualificados la nota predominante. En cuanto a la disponibilidad de los locales para realizar negocios, la opinión general es que el mauritano es un comerciante nato y presenta buena disposición hacia los negocios. En materia de transportes y comunicaciones, la opinión general es de malos a muy malos. Este apartado es uno de los que más preocupan a los empresarios.

Más de las tres cuartas partes de los empresarios opinan que al invertir en Mauritania se corren riesgos derivados de la situación política del país. Esta respuesta está muy condicionada, más que por la situación política interna, por la trayectoria islámica de los países musulmanes y por las manifestaciones proiraquíes del Gobierno mauritano durante la Guerra del Golfo. Por ello, muchas de las empresas que están interesadas en invertir en Mauritania no lo hacen.

Los riesgos de impagos por parte de los importadores mauritanos son muy significativos. La eleva desconfianza se manifiesta en que casi el 85% de los encuestados opinan que los impagos son muy probables. En este sentido, la mayoría de los empresarios canarios acusan al CESCE de despreocupación frente a los intereses canarios.

CAPÍTULO 5

**EL COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y
ALGUNOS PAÍSES SUBSAHARIANOS**

SENEGAL

Este país está situado en el Africa Occidental, limita al norte con Mauritania, al sur con Guinea Bissau, al este con Malí y al oeste con el Océano Atlántico. Además, al sur, dentro de las fronteras, se enclava Gambia. Senegal está considerado el país de Africa Occidental con mayor tradición democrática. Su superficie es de 196.192 Km². En la actualidad tiene censados 7,5 millones de habitantes, con una tasa de crecimiento demografico del 3,5% anual. Su clima es semidesértico en el norte y tropical en el sur.

Perfil Social: Las tribus más importantes de Senegal son, los Wolof que representan casi la mitad de la población, seguida de los Poular con un 25% y los Serere en torno al 15%. La mayoría de la población es musulmana y hay otro 6% de cristianos. La influencia francesa es muy importante. El idioma oficial es el francés. Aunque en este país conviven muchas tribus, casi tres cuartas partes de su población hablan el wolof. La mayor parte de su población se concentra en varias ciudades, Dakar con poco más de 1,5 millones de habitantes es su capital.

Perfil Político: En el año 1960, Senegal consigue la independencia de Francia y se convierte en una República Presidencialista cuyo dirigente es elegido cada cinco años por sufragio universal. Los dos principales partidos políticos son: el Partido Socialista y el Partido Demócrata Senegalés. Las últimas elecciones fueron en 1993. El gobierno es constitucionalmente controlado por la Asamblea Nacional, formada por 120 miembros que son elegidos cada cinco años por sufragio universal.

En cuanto a las relaciones con los países vecinos, Senegal ha tenido en los últimos años problemas con Mauritania, Gambia y Guinea Bissau.

Perfil Económico: según The Economist, Senegal es un país depauperado, proclive a la sequía y, debido a los bajos precios de los cacahuetes y fosfatos, tiene un deficit comercial crónico a partir de la década de los años ochenta. Durante los dos últimos años la situación económica se viene deteriorando, los déficits Público y de la Balanza de Pagos junto con sectores productivos desfasados son los responsables de los desequilibrios estructurales del país.

Senegal forma parte de la Comunidad Franco Africana; por ello, su moneda es el Franco CFA (FCFA), es convertible a tipo fijo con el franco francés. A partir del año 1980, el FCFA viene experimentando importantes oscilaciones frente al dolar.

EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO FCFA POR DÓLAR USA

1980	211.28
1983	381.06
1985	449.26
1987	300.54
1990	272.26
1993	283.16

FUENTE: F.M.I.

A partir del 2 de Agosto de 1993, la Unión Monetaria Oeste Africana suspendió la recompra del FCFA fuera de la zona del franco. Además, el Gobierno de Senegal adoptó una serie de medidas para salir de la crisis (suspensión de exoneraciones aduaneras, aumento de los precios de los combustibles, generalización del IVA al sector transporte, reducciones de sueldos de los funcionarios, etc...). Sin embargo, a pesar de las medidas tomadas no se pudo evitar que en enero de 1994 el FCFA se devaluase un 100%.

Estructura económica.— El cuadro siguiente recoge la distribución del Producto Interior Bruto senegalés:

ESTRUCTURA DEL PIB

Sectores Productivos	1991	1992	1993
Agricultura y ganadería	18,3%	18,2%	18,4%
Pesca	2,3%	2,3%	2,3%
Minería	0,3%	0,2%	0,2%
Industria	15,5%	15,7%	16,0%
Construcción	2,8%	2,9%	2,9%
Servicios	61,0%	61,0%	60,0%

FUENTE: Caisse Central de Coopération Economique.

El Sector Primario representa en torno al 22% del P.I.B., da empleo a casi las tres cuartas partes de la población activa. El motor de la agricultura es el cacahuete, producto que representa casi el 20% de las exportaciones totales senegalesas. Sin embargo, la falta de políticas económicas aplicadas al sector primario junto con las fuertes dependencias respecto a las condiciones climatológicas están provocando un progresivo abandono y estancamiento del mismo. A pesar de que la cabaña ganadera

se encuentra en expansión y su contribución al P.I.B. se sitúa en un 9%, el país es incapaz de autoabastecerse en carnes y en lácteos.

La pesca es otra importante fuente de ingresos, representa la cuarta parte de las exportaciones totales. Pero sus caladeros están siendo sobreexplotados por las flotas extranjeras, que controlan el 50% de las capturas y el 53% de los buques.

En el Sector Secundario destaca la falta de resultados positivos de las políticas industriales llevadas a cabo debido a los escasos recursos financieros, los elevados costes de producción, las condiciones del mercado laboral, el contrabando, la lenta liberalización de la economía y el elevado precio de la energía. Los subsectores que están presentando mejores resultados son la industria del cacahuete (aceite de cacahuete), el textil y el químico (plásticos, jabones, pinturas y productos farmacéuticos).

En resumen, la industria senegalesa se caracteriza por la falta de competitividad derivada de la escasa inversión, de las rigideces laborales, de la dependencia energética del exterior y por la concentración en los subsectores alimentación y textil. Las empresas más dinámicas están en manos de extranjeros. El fracaso de las políticas industriales ha llevado al cierre de numerosas empresas.

La minería se concentra en el fosfato que representa el 20% de las entradas de divisas. Sus principales clientes son la India e Iran, pues el elevado porcentaje de cadmio que contiene el fosfato senegales impide su comercialización en la Unión Europea. Además del fosfato se están explotando yacimientos de titanio, hierro, clincker y atapulgita.

Dentro del Sector Terciario, a pesar del progresivo descenso en la generación del P.I.B., destaca el Sector Público y, en un segundo plano, la actividad dirigida al turismo. Sin embargo, los elevados precios, los conflictos con los países vecinos y la delincuencia han frenado su desarrollo turístico.

TURISMO

	1989	1990	1991
Visitantes	302.000	305.000	234.000
Tasa de ocupación	27%	26%	20%
Participación en el PIB	3%	3%	2,3%

FUENTE: Oficina Comercial de España en Dakar.
Las estimaciones para 1992 y 1993 son a la baja.

LA BALANZA DE PAGOS DE SENEGAL

A pesar de las importantes ayudas financieras que Senegal recibe del exterior (Francia, EEUU, Italia, Japón, Arabia Saudita y Kuwait), el déficit comercial junto con la deuda externa son los problemas económicos más importantes de este país.

Senegal es un país sin tejido industrial, incapaz de satisfacer su demanda alimenticia, energética y de bienes de consumo; por ello, se ve obligado a importar alimentos, combustibles, bienes de capital y de consumo.

BALANZA DE PAGOS DE SENEGAL. PERIODO 1987-1991

(Unidades: Millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991
Balanza Cuenta Corriente					
Exportaciones F.O.B.	670.9	678.6	758.6	911.6	903.2
Importaciones F.O.B.	955.8	956.0	998.4	1.176.1	1.187.1
Saldo Comercial	-284.9	-277.4	-239.8	-264.4	-283.9
Servicios: créditos	441.1	476.0	471.4	563.1	560.1
Servicios: débitos	-503.7	-528.8	-500.5	-573.0	-572.5
Renta: créditos	12.1	15.4	26.6	22.8	22.7
Renta: débitos	-205.2	-223.1	-221.9	-258.6	-257.7
Transferencias privadas	6.3	5.9	6.3	29.4	28.4
Transferencias oficiales	227.7	270.7	259.7	265.2	265.1
Saldo cuenta corriente	-306.5	-261.4	-198.3	-215.6	-237.9
Balanza de Capital					
Inversiones directas	-2.0	0.7	—	—	—
Capital a largo plazo:					
Sector oficial	266.7	84.9	104.1	43.7	-8.9
Otros sectores	19.5	15.3	23.8	49.2	—
Capital a corto plazo:					
Sector oficial	-31.3	119.3	-100.6	-12.3	-42.1
Depósitos bancarios	-9.4	-15.7	102.2	-61.7	-4.6
Otros sectores	-64.9	-89.9	-13.5	-14.7	0.7
Saldo Balanza Capital	178.6	114.6	116.0	4.2	-37.1
Errores y Omisiones	-0.2	-3.3	1.6	-16.7	10.9
Reservas					
D.E.G.	3.2	—	-4.6	4.7	-0.1
Activos en divisas	-1.4	-2.3	-3.1	5.1	-1.9
Otros activos					
Créditos del F.M.I.	6.8	-6.5	6.2	-27.7	10.6
Variación de Reservas	-9.9	-0.5	11.4	18.20	-8.5

FUENTE: F.M.I.

Los malos resultados de la balanza comercial y las importantes disminuciones en las transferencias del exterior han incrementado el deficit de la Balanza de Pagos.

Comercio Exterior

Como principal país suministrador destaca Francia, antigua metrópolis. En segundo plano, destacan E.E.U.U., Italia, Nigeria, que le suministra petróleo y Costa de Marfil.

La entrada de productos del exterior está liberalizada menos para una batería de productos básicos. Sin embargo, los aranceles son muy elevados, estos se sitúan entre un 40% y un 100% del valor C.I.F.

Una parte muy importante del comercio exterior de Senegal está en manos de dos colonias residentes: los franceses y los libaneses.

DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE SENEGAL POR PAÍSES (Millones de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	290	324	340	449	529	479	495
EE.UU.	41	50	69	76	58	84	88
C. DE MARFIL	60	54	61	51	67	68	74
ITALIA	48	55	42	76	89	59	73
TAILANDIA	29	13	25	27	43	78	40
NIGERIA	65	41	45	54	60	54	60
ESPAÑA	37	56	51	58	61	40	34

FUENTE: Direction of Trade Statistics, FMI (1993).

Según las condiciones climatológicas y las necesidades alimenticias, la estructura de las importaciones puede variar ligeramente de un año a otro. Sin embargo, en términos generales, en el cuadro siguiente se presenta la distribución más frecuente de las importaciones de este país.

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE SENEGAL

ALIMENTOS	28.5%
BEBIDAS Y TABACO	2.1%
PETROLEO	11.3%
BIENES DE CONSUMO	16.1%
BIENES INTERMEDIOS	28.4%
BIENES DE CAPITAL	13.6%

FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Finanzas de Senegal.

Desde la vertiente de las exportaciones, Senegal se caracteriza por ser uno de los principales exportadores mundiales de cacahuetes, aunque la mayor entrada de divisas procede de las exportaciones de la pesca.

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE SENEGAL A PRINCIPIOS DE LA DÉCADA DE LOS AÑOS NOVENTA

PESCA	33.0%
CACAHUETES	31.1%
FOSFATOS	14.8%
PRODUCTOS QUÍMICOS	14.2%
DERIV. DEL PETROLEO	6.9%

FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Finanzas de Senegal.

La mayor parte de las ventas exteriores de Senegal se concentran en pocos países. Francia, su principal cliente, absorbe algo más de un tercio del valor total de las exportaciones senegalesas. Italia (pescados) y la India (fosfatos) son los países que más están incrementando las compras durante los últimos años. España, con sus compras de pescados, se ha convertido en el quinto cliente más importante para Senegal.

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SENEGAL POR PAÍSES (Millones de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	188	212	222	247	239	213	162
INDIA	54	17	57	38	78	92	101
ITALIA	19	25	24	59	66	92	61
MALI	18	45	24	27	31	34	37
ESPAÑA	16	17	23	44	40	27	27
C. DE MARFIL	26	25	19	17	19	22	24

FUENTE: Direction of Trade Statistics. FMI (1993).

El déficit comercial de Senegal se ha situado durante los últimos años en torno a los 260 millones de dólares anuales. Las previsiones son pesimistas. La sequía junto con las caídas de los precios mundiales del cacahuete y fosfatos convertirán este déficit comercial en crónico.

El Comercio exterior entre Canarias y Senegal

Los productos canarios que se exportan a Senegal no suelen tener continuidad, el único capítulo que se viene manteniendo durante los últimos años es el "papel y cartón". La estructura exportadora varía de unos años a otros. En el año 1987 fueron importantes las ventas de "tejidos" y "manufacturas de hierro". En el año 1989, "máquinas y aparatos eléctricos". En el año 1990, "bebidas alcohólicas", etc..., en líneas generales, durante los últimos años destacan los siguientes capítulos:

Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres.

Capítulo 34: Jabones, ceras, velas,....

Capítulo 39: Materias Plásticas y sus manufacturas.

Capítulo 48: Papel y cartón.

Capítulo 56: Guatas, fieltros, cuerdas,...

Capítulo 85: Máquinas y aparatos eléctricos.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y SENEGAL

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	2496	1031	665	601	53	46
Importaciones	389	287	250	312	512	254
Saldo	2107	744	415	289	-459	-208

FUENTE: ICEX. STACOM.

Unidades: Millones de pesetas.

A pesar de que los comerciantes senegaleses coinciden en la buena calidad de los productos canarios, las cifras del cuadro anterior nos ponen de manifiesto la pérdida progresiva del mercado senegalés. En el año 1988 las exportaciones canarias ascendían casi a los 2500 millones de pesetas y en el año 1993 no llegaron a los 50 millones de pesetas.

Las causas de esta alarmante caída son varias y entre ellas destacan: los precios canarios no son competitivos, los transportes no son suficientes y sus tarifas son elevadas, la pequeña dimensión de las empresas canarias frente a la fuerte competencia de las empresas europeas, la recesión económica de Senegal y la concepción individualista del exportador canario. En Senegal no se puede seguir vendiendo contenedores aislados como se hacía en la década de los años ochenta, sino que hay que entrar en la dinámica de romper mercado y garantizarse una cuota del mismo que permita la continuidad de los envíos.

Otra alternativa de exportar a Senegal es aprovecharse de las ayudas financieras para el desarrollo económico. Senegal, dada su vocación democrática, es uno de los países que mayores ayudas ha recibido. La cooperación económica con la Unión Europea, con un montante de 127 millones de Ecus, se dirige, principalmente (112 millones de ecus), a la mejora del sector agrícola y al de transportes (carreteras, ferroviario, aéreo y marítimo). En segundo plano destacan las ayudas al sector pesquero, a la explotación de los fosfatos, telecomunicaciones, etc... Senegal, también se ha beneficiado de los créditos FAD (Fondos de Ajuste al FDesarrollo) que España viene concediendo, dichos créditos se destinan a la dotación de material ferroviario, barcos pesqueros, etc...

Las empresas canarias nunca se habían beneficiado vendiendo a Senegal a través de las ayudas exteriores hasta el año 1994 en que una empresa canaria del ramo de la construcción ha obtenido un contrato relevante en Senegal para la construcción de una carretera con fondos europeos. Con esta operación, es posible que las cifras de exportación a Senegal sean las mayores de los últimos años. Además, se abre una puerta que puede animar a otros empresarios canarios a exportar a gran escala. Por eso, es necesario fomentar estas líneas de exportación, pues estas operacion suelen garantizar futuros contratos de mantenimientos.

Por otro lado, hay que destacar que en materia de seguros a la exportación, el CESCE sigue manteniendo la misma política restrictiva que con el resto de países al sur de Marruecos, esta empresa pública es menos eficiente que su homónima francesa COFACE que ofrece mejores condiciones a los empresarios franceses que exportan a Senegal.

A pesar que la inversión extranjera vea el país poco atractivo, debido a las rigideces del mercado laboral, a los elevados costes de producción y a la debilidad de la demanda interna, recientemente se ha inaugurado en Dakar la primera empresa canaria "MAXIFER2" dirigida a la producción y distribución de gofio. Dadas las características de la demanda interna y del producto, es previsible el éxito de esta empresa.

**COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE
LAS PALMAS Y SENEGAL**
(Unidades: millones de pesetas)

	Exportaciones		
	1991	1992	1993
Alimentación	—	4	5
Bebidas	14	—	11
Tabaco	6	—	—
Productos químicos	4	1	1
Materias plásticas	11	—	—
Papel, cartón y editorial	12	7	7
Textiles	125	—	2
Productos de cera	—	14	—
Maquinaria y Vehículos	52	3	1
Porcentajes	98%	91%	87%
	Importaciones		
	1991	1992	1993
Pescados y crustáceos	174	355	193
Madera, carbón	3	3	4
Porcentajes	98%	100%	100%

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

La mayor parte de las exportaciones Canarias a Senegal, históricamente se han concentrado en la provincia de Las Palmas. Sin embargo, en el cuadro anterior se puede apreciar cómo durante de la década de los años noventa no son en términos monetarios significativas

Las exportaciones a Senegal desde Santa Cruz de Tenerife tampoco son significativas, la única venta importante que ha realizado en la década de los noventa fue un envío de combustible en el año 1991 por valor de 308 millones de pesetas.

Desde la vertiente de las importaciones Canarias de Senegal, solo se importa pescado.

IMPORTACIONES DE PESCADOS DE SENEGAL

(Unidades: millones de pesetas)

	1991	1992	1993
Las Palmas	174	356	192
S.C. de Tenerife	130	152	55
Porcentajes	97%	99%	97%

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

GAMBIA.— La República de Gambia, con una superficie de 11.925 Km² es el país más pequeño del África Occidental. Fue colonia británica hasta su independencia en el año 1965. Ocupa una estrecha franja a ambos lados del río Gambia. Sus fronteras son con Senegal, excepto al oeste que limita con el Océano Atlántico. El idioma oficial, el inglés, convive con las lenguas locales. Su moneda, el *dalasi*, mantuvo hasta el año 1981 un sistema de cambio frente a la libra esterlina. Su población, mayoritariamente islámica, está en torno al millón de habitantes.

Perfil Político: la República de Gambia estuvo considerada en Occidente con tendencia a la democracia y aperturista, a partir de 1970 se realizaban elecciones cada cinco años. Sin embargo, a raíz del golpe de estado, a mediados de 1994, Gambia ha perdido gran parte de la credibilidad internacional. Además, a partir del año 1989, desapareció la confederación de Senegambia y, con ella, se debilitaron las relaciones con Senegal.

Perfil Económico: La actividad económica y financiera del país se concentra en su capital, Banjul. Gambia no cuenta con ferrocarriles, ni con buenas carreteras; por ello, su principal medio de transporte es el fluvial en el río Gambia.

La economía de Gambia gira en torno al cultivo del cacahuete y al turismo. La mayoría del turismo que recibe suelen negros de EE.UU. e ingleses y escandinavos.

**ENTRADAS DE TURISTAS
(NÚMERO DE VISITANTES)**

1966	1986	1991
300	86.000	122.000

FUENTE: Elaboración propia con datos de "The Economist".

El sector financiero esta muy influenciado por la banca inglesa.

Estructura Económica

Gambia es un país con escasos recursos naturales; a falta de un sector minero, energético y manufacturero, su industria se ha especializado en la elaboración de los derivados del cacahuete.

Las principales aportaciones al P.I.B. proceden de la agricultura, industria y servicios. En los últimos años destaca el vertiginoso incremento de la participación del sector industrial en el P.I.B., a mediados de los años ochenta no alcanzaba el 5%, y en la actualidad se aproxima al 30% del P.I.B.

La agricultura se caracteriza por el predominio del monocultivo del cacahuete, ocupa a la tres cuartas partes de la población activa y se extiende a más de la mitad de las tierras cultivables, su producción destina a la exportación.

El espectacular crecimiento del sector industrial se debe a la creación y desarrollo de infraestructuras. La industria manufacturera se centra en la elaboración de los productos derivados del cacahuete.

El sector servicios descansa sobre la actividad turística.

BALANZA DE PAGOS DE GAMBIA. PERIODO 1986-1990
(Unidades: Millones de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990
Balanza Cuenta Corriente					
Exportaciones F.O.B.	64.9	74.5	83.0	100.2	110.6
Importaciones F.O.B.	84.6	94.9	105.9	125.3	140.5
Saldo Comercial	-19.7	-20.3	-22.8	-25.2	-29.9
Servicios: créditos	28.7	49.4	62.2	65.7	69.8
Servicios: débitos	-21.5	-44.3	-48.2	-50.6	-51.8
Renta: créditos	1.4	2.0	1.6		0.8
Renta: débitos	-0.9	-17.6	-13.2	-15.8	-13.0
Transferencias privadas	10.7	13.5	12.8	6.7	14.1
Transferencias oficiales	6.9	24.8	34.3	32.2	43.2
Saldo cuenta corriente	4.2	6.1	26.5	15.2	33.9
Balanza de Capital					
Inversiones directas		1.5	1.2	14.8	—
Capital a largo plazo:					
Sector oficial	-9.8	1.6	6.4	-4.1	-4.8
Otros sectores		-0.2	-0.6	-0.1	-1.0
Capital a corto plazo:					
Sector oficial	-1.5	-1.5			
Depósitos bancarios	2.0	-2.0	2.6	-1.0	-0.2
Otros sectores	-2.4	3.2	22.2	4.9	-7.1
Saldo Balanza Capital	-9.3	-0.6	9.6	9.6	-6.0
Errores y Omisiones	-26.7	5.5	-11.3	-20.8	-24.0
Reservas					
D.E.G.		-0.3	-2.1	2.3	-1.0
Activos en divisas	0.1	-11.3	-28.0	1.6	-1.8
Otros activos					
Créditos del F.M.I.	-3.1	-5.8	2.4	3.5	4.1
Variación de Reservas	2.9	17.4	27.7	-7.43	-1.3

FUENTE: F.M.I.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y GAMBIA

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	293	117	38	56	33	27
Importaciones	114	71	70	179	365	236
Saldo	179	46	-32	123	-332	-209

FUENTE: ICEX, STACOM.
 Unidades: Millones de pesetas.

El comercio exterior entre Canarias y Gambia es muy limitado. A partir de la década de los noventa, el saldo comercial es desfavorable para Canarias. Nuestras exportaciones tienden a desaparecer y las importaciones, concentradas en el capítulo de pescados y crustáceos, aumentan.

Cabo Verde. La República de Cabo Verde, situada frente a la costa senegalesa, está formada por diez islas y cinco islotes, su superficie es de 4.033 Km². Su población es de 330.000 habitantes. Aunque, fuera de Cabo Verde hay en torno a 600.000 caboverdinos, que con sus transferencias compensan el déficit comercial.

Perfil Político: Desde 1975, año en que se independizó de Portugal, es una República. El presidente es elegido por la Asamblea Popular Nacional, a su vez, la Asamblea es elegida de forma directa cada cinco años. Aunque se permite la pluralidad partidista, el partido mayoritario de corte socialista es el Partido Africano por la Independencia de Cabo Verde, a partir de 1988 comenzó un proceso aperturista. Mantiene excelentes relaciones exteriores, aunque en el año 1980, tras el golpe de estado que tuvo lugar en Guinea Bissau, se abortaron los planes de unirse a Cabo Verde para formar un único país.

Perfil Social: Es un país que practica la religión cristiana, el idioma oficial es el portugués. La mayoría de sus población es de origen africano-europeo.

Desde el punto de vista social, las mayores deficiencias públicas se centran en materia de sanidad y educación. A diferencia del resto de países de su entorno, la corrupción no es normal.

Perfil Económico: Cabo Verde es un país pobre en recursos naturales. Carece de recursos energéticos, parte de la energía que consume procede de la madera. El fuerte de su economía es el Sector Servicios y, en un segundo plano, el Sector Agropecuario y Construcción.

Su moneda, el escudo de Cabo Verde, viene experimentando fuertes caídas frente al dólar. En el cuadro siguiente se presenta la evolución de su tipo de cambio frente al dólar.

TIPO DE CAMBIO: ESCUDOS POR DÓLAR

1988	1989	1990	1991	1992	1993
72.1	78.0	70.0	71.4	68.0	80.4

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

El papel del Estado es muy importante en la Economía de Cabo Verde, la inversión pública representa algo más del 70% de la inversión total.

El sector agrícola, castigado por la sequía, se caracteriza por tener explotaciones minifundistas poco capitalizadas. La pesca, de carácter artesanal, sólo explota la cuarta parte de sus posibilidades, sus capturas son atunes y langostas.

Dentro del sector servicios destaca el importante peso de la Administración en la economía, siendo el motor del empleo.

El turismo es una de las industrias con mayores perspectivas, está atrayendo capital extranjero para la creación de complejos dirigidos al turismo de calidad. Sin embargo, estos proyectos se ven limitados por las escasas infraestructuras, sobre todo por la falta de agua.

Sector Exterior

Cabo Verde es un país que casi no tiene productos para ofrecer al exterior, solo exporta pequeñas cantidades de atún fresco o enlatado y sal; por ello, su balanza comercial es cada año más deficitaria y la tasa de cobertura nunca ha llegado al 10%.

COMERCIO EXTERIOR DE CABO VERDE

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Exportaciones	567	237	527	398	438	327
Importaciones	8596	8626	8706	9495	10469	12234
Saldo	-8035	-8385	-8179	-9097	-10031	-11907

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Unidades: Millones de escudos.

La mayor parte del déficit comercial se debe a la compra de combustibles. El saldo comercial negativo se compensa con las transferencias del exterior.

TRANSFERENCIAS DEL EXTERIOR

(Unidades: millones de escudos)

	1988	1989	1990	1991
Remesas de emigrantes	3371	3027	4126	4752
Organismos Internacionales	2150	1931	2239	4585

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Como se aprecia en el cuadro anterior, las remesas de los emigrantes han sido, durante los últimos años, la entrada más importante de divisas de Cabo Verde. Desde la vertiente de las ayudas internacionales, destaca la aportación comunitaria que, a medio plazo, ronda los 45 millones de ecus. La ayuda europea se dirige al desarrollo de la agricultura, transporte y comunicaciones, sanidad, educación y alimentación.

La actividad comercial con el exterior esta muy intervenida, se utilizan licencias. Además, la competencia privada está muy limitada por la empresa pública EMPA que monopoliza gran parte del comercio exterior. Portugal, antigua metrópoli, es el país que mayor actividad comercial mantiene con Cabo Verde.

IMPORTACIONES POR PAÍSES

(Unidades: Millones de dólares)

	1991	1992	1993
Portugal	53.7	56.3	62.8
Holanda	15.1	12.4	16.8
Alemania	10.0	4.7	14.4
Costa de Marfil	3.6	8.9	9.8
Brasil	4.0	4.5	9.3

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

El Comercio exterior con España. Las importaciones que realiza España desde Cabo Verde no son significativas, salvo para el año 1990 que fueron de 3,5 millones de dólares. Según el cuadro siguiente, la venta de productos españoles en Cabo Verde tuvo sus mejores momentos durante los años 1989 y 1990.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A CABO VERDE (Unidades: Millones de dólares)

1987	1988	1989	1990	1991	1992
3.2	4.7	3.0	11.0	10.7	2.5

FUENTE: Fondo Monetario Internacional

El comercio exterior con Canarias. Las relaciones comerciales entre Cabo Verde y las Islas Canarias fueron importante a finales de la década de los años ochenta.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y CABO VERDE (Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	827	259	5	186	1	5
Importaciones	0	0	0	4	0	0
Saldo	827	259	5	186	1	5

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Como reflejan las cifras del cuadro anterior, las exportaciones desde Canarias a Cabo Verde tienden a desaparecer. Entre las causas principales de este descenso destacan: los precios de los productos canarios, el transporte y los problemas derivados del cobro.

Guinea-Bissau.— La República de Guinea Bissau limita al norte con Senegal, al oeste con el Océano Atlántico, al sur y al este con Guinea Conakri. Su superficie es de 36.125 Km², incluyendo a las islas costeras y al Archipiélago Bissagos. Cuenta con un millón de habitantes de mayoría musulmana.

Perfil Político. Hasta el año 1974 fue colonia portuguesa. A partir de dicho año, sólo existe el partido del Gobierno, el Partido Africano para Independencia de Guinea y Cabo Verde, de espíritu socialista. El primer gobierno fue presidido por L. Cabral hasta el año 1980, derrocado por su primer ministro B. Viera, perteneciente a la tribu mayoritaria, los balanta. Este hecho, condujo a un distanciamiento con Cabo Verde que abandona la idea de unirse a Guinea-Bissau. Existe la Asamblea Nacional formada por 150 miembros pertenecientes al único partido.

Perfil Económico. Cuando era colonia portuguesa, Guinea-Bissau exportaba cacahuetes. Pero la larga guerra de independencia terminó con la mayoría de este cultivo.

A pesar de que es un país rico en reservas naturales, fosfatos, bauxitas, petróleo y pesca, no se están explotando.

En el cuadro siguiente podemos observar cómo el país que más vende en Guinea-Bissau es Portugal, que representa en torno al 30% de las importaciones totales de Guinea-Bissau. Hasta el año 1989, Portugal estaba entre los mejores clientes. Pero, a partir del año 1990 la India es el mejor cliente de Guinea-Bissau.

COMERCIO EXTERIOR DE GUINEA-BISSAU

(Unidades: millones de pesetas)

Países	Exportaciones		Importaciones	
	1991	1992	1991	1992
Portugal	3.89	4.27	33.86	28.09
India	18.59	20.45	0.03	0.03
Costa de Marfil	1.98	2.18	5.04	5.55
Senegal	0.05	0.06	6.34	6.97
Tailandia	1.4	—	14.85	20.68
Rusia	—	—	4.38	4.82

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

La moneda de Guinea-Bissau, el "peso", es muy débil. En 1985 con un dólar se podían adquirir 150 pesos, en 1993 con el mismo dólar se podían comprar 10.082 pesos. Eso significa que la depreciación del peso para ese período fue de un 6.230%; por ello, en términos reales el crecimiento de la economía se va frenando a medida que cae el tipo de cambio.

Comercio exterior con España

Aunque el comercio entre España y Guinea-Bissau no es muy importante, el saldo siempre ha sido favorable para España. Las exportaciones españolas en el año 1992 han alcanzado su valor máximo con 5,76 millones de dólares.

COMERCIO EXTERIOR DE GUINEA-BISSAU CON ESPAÑA (Unidades: millones de pesetas)

	Importaciones			Exportaciones				
	1989	1990	1991	1992	1989	1990	1991	1992
	1.15	—	1.02	0.86	2.83	1.10	1.50	5.76

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Comercio exterior con Canarias

A diferencia de lo que pasa con el comercio exterior entre España y Guinea-Bissau, como se aprecia en el cuadro siguiente, a partir del año 1992 el saldo comercial es favorable para Guinea-Bissau. Además, a la vista de las cifras, se puede afirmar que Canarias no exporta casi nada a Guinea-Bissau.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y GUINEA-BISSAU (Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	32	132	22	23	30	36
Importaciones	29	27	3	5	69	878
Saldo	3	105	19	18	-39	-842

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Guinea-Conakri. La República de Guinea limita al norte con Guinea-Bissau y Senegal, al este con Malí y Costa de Marfil, al sur con Sierra Leona y Liberia, y al oeste con el Océano Atlántico. Su superficie es de 245.837 Km². El norte de su territorio es pantanoso, la zona central es montañosa y en el sur predominan las selvas. Cuenta con 65 millones de habitantes de mayoría musulmana. El idioma oficial, el francés, convive con otras lenguas locales.

Perfil Político. Fue colonia francesa hasta el año 1958, en el que proclamó la primera República de Guinea, dominada por militares con tendencias hacia el antiguo bloque del Este. En 1984, con la muerte del anterior presidente, se crea una nueva República, también dominada por militares pero con inquietudes hacia la liberalización.

Perfil Social. Con 9'5 millones de habitantes, su capital, Conakry, aglutina a más del 15% de la población. Guinea ocupa los últimos lugares del mundo en materia de escolarización, la mano de obra cualificada es casi imposible de encontrar.

Como consecuencia de haber sido un país de Planificación Central, a la Administración se suele calificar de muy intervencionista y, a veces, de torpe y corrupta. Aunque existe una tendencia hacia la occidentalización, Guinea no ha terminado de digerir las ideas básicas del sistema capitalista.

Perfil Económico. Cuando el país estaba en manos de los franceses, la agricultura era muy importante, Guinea estaba considerada la despensa de las colonias francesas. Después de la independencia y durante su Primera República, el país fue perdiendo la agricultura de exportación y convirtiéndose en un país importador de productos agrícolas. El país es rico en bauxita, hierro, oro y diamantes. Sus recursos económicos están infraexplotados.

Las operaciones comerciales son complicadas debido a los excesivos requisitos administrativos y a los problemas de convertibilidad de su moneda, el franco guineano.

TIPO DE CAMBIO DEL FRANCO GUINEANO POR DÓLAR

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
333	428	474	592	660	754	902	955

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

A partir del año 1986, se implanta el Plan de Reforma Económica y Financiera. Entre las medidas que se adoptan destaca la devaluación del franco guineano (desde ese año y hasta 1992, la devaluación media anual frente al dólar se sitúa en el 17%).

Estructura Económica. Guinea se caracteriza por ser un país rico en recursos naturales pero mal gestionado. Uno de los mayores obstáculos en su desarrollo futuro es su pasado "socialista". El sistema productivo aplicado durante el gobierno de planificación central le ha dejado como herencia sectores productivos descapitalizados y ávidos de renovación, un sistema financiero desfasado, una red de carreteras escasas y deterioradas, etc.

El sector agrícola es el más importante en términos sociales, pues da empleo a la mayor parte de la población. En la actualidad, se está intentando relanzarlo de nuevo a la exportación con cosechas de café. También, cuenta con importantes recursos en materia de pesca, pero carece de flota.

El sector económico más importante, desde la vertiente de los ingresos de divisas es el minero. Guinea cuenta con el 20% de la producción mundial de bauxita, tiene importantes reservas de hierro. Además, exporta oro y diamantes. A pesar de tener recursos energéticos, el país no los explota.

En definitiva Guinea es un país con muchas riquezas sin explotar, debido a la carencia de todo tipo de infraestructuras y a la mala gestión.

El Sector Exterior. A pesar de que no son necesarias licencias para la importación, el sector exterior está muy colapsado por los elevados costes financieros y por las dificultades para conseguir divisas. Gran parte de la actividad exterior está en manos de la colonia de libaneses residentes.

La balanza comercial de Guinea refleja saldos positivos hasta el año 1987. A partir de ese año, se ha vuelto deficitaria.

SALDO COMERCIAL DE GUINEA-CONAKRI

(Unidades: millones de pesetas)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportaciones	493	500	545	512	596	671
Importaciones	420	430	449	599	623	698
Saldo	63	70	96	-77	-27	-27

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Más del 90% de sus exportaciones son minerales, sobre todo bauxita. Las exportaciones de los productos agropecuarios no alcanzan el 5% del valor de las exportaciones.

Sus principales clientes son: Estados Unidos, Bélgica, Irlanda, Francia y España.

COMERCIO EXTERIOR DE GUINEA-CONAKRI POR PAÍSES

(Unidades: millones de pesetas)

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992
EE.UU.	128.4	151.7	113.7	47.2	97.6	66.5
BÉLGICA	66.8	77.2	89.6	44.0	40.2	46.6
ESPAÑA	54.5	94.6	64.2	25.3	30.2	19.3
IRLANDA	70.4	76.6	71.4	0.8	1.3	0.7
FRANCIA	60.5	45.1	46.4	181.5	172.9	222.7

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Su principal suministrador es Francia. Por término medio, Francia acapara un tercio de las compras totales de Guinea en el exterior.

El Comercio con España. El saldo comercial con España es favorable para Cuba, con un valor medio anual de 46 millones de dólares.

El comercio exterior con **Canarias** es importante en el sentido de que nuestras exportaciones tienden a aumentar.

EXPORTACIONES CANARIAS A GUINEA-CONAKRI (Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	572	197	137	377	255	1375
Importaciones	0	0	26	131	209	53
Saldo	572	197	111	246	46	1322

FUENTE: ICEX, ESTACOM.

Como reflejan las cifras del año 1993, se exportó a Guinea-Conakri en torno a los 1400 millones de pesetas, este valor es esperanzador si tenemos en cuenta que a finales de la década de los ochenta se preveía la desaparición de dichas exportaciones.

Sierra Leona. La República de Sierra Leona fue colonia inglesa hasta el año 1961. Tiene una superficie de 71.740 Km², limita al norte y este con Guinea-Conakri, al sur con Liberia y al oeste con el Océano Atlántico. Su capital, debido a que acogió a los esclavos procedentes de la metrópolis, se llama Freetown. El idioma oficial es el inglés, que convive con otras lenguas locales. Cuenta con 4,5 millones de habitantes, casi la mitad son de religión musulmana.

Perfil Político. Desde su independencia, Sierra Leona ha sido gobernada por los militares en régimen de dictadura. Se estudia la posibilidad de implantar el pluripartidismo, sólo existe el partido del gobierno. Es un país que vive con tensiones militares, intentos golpistas, grupos rebeldes armados, problemas fronterizos con Liberia, etc...

Perfil Social. En el sistema organización social de Sierra Leona destaca la estructura tribal. Existen dos tribus mayoritarias, los Temne en el norte y los Mende en el sur. Con ellas conviven criollos y una importante colonia de libaneses dedicados a la actividad comercial.

Los servicios públicos (sanidad, educación,...) son muy malos, sus indicadores sitúan a Sierra Leona en los últimos lugares del ranking mundial.

Perfil Económico. El país carece de objetivos de Política Económica, las medidas que en este sentido se toman son esporádicas y no están dentro de intereses a medio o largo plazo; por ello, las carencias en materia de infraestructuras se agudizan por momentos. La Administración tiene mala fama, se le tacha de incompetente

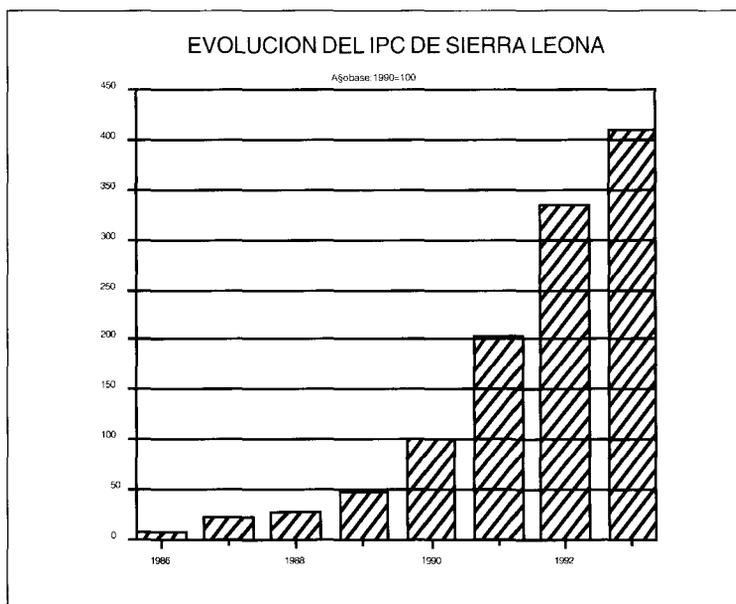
y corrupta. A pesar de la influencia de la banca extranjera, el sistema financiero es muy primitivo. Su moneda, el leones, ha sufrido en los últimos años importantes devaluaciones.

TIPO DE CAMBIO: LEONESES POR DÓLAR

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
16	34	32	60	151	295	499	567

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Las principales consecuencias de las fuertes caídas del leones han sido: elevados niveles de inflación importada y colapso en los pagos de la deuda exterior.



FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

En el gráfico anterior se dibuja la inflación que viene padeciendo Sierra Leona. Para el período 1985 a 1993, el incremento medio anual de los precios está en torno al 80%.

Debido a su elevado endeudamiento exterior y a los atrasos en los pagos de la misma, Sierra Leona se ha visto fuera de las líneas de créditos internacionales.

COMPARACIÓN DE LA DEUDA EXTERIOR DE SIERRA LEONA CON SU PRODUCTO INTERIOR BRUTO

(Unidades: millones de dólares)

	1988	1989	1990	1991
Deuda Exterior	549	578	480	676
P.I.B.	735	546	600	500
Deuda/PIB	75%	106%	80%	135%

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Estructura Económica. Sierra Leona es un país rico en recursos naturales. La agricultura es base de su economía, da empleo a más de dos tercios de la población y representa más de un tercio del PIB. Sin embargo, es un sector obsoleto predominando la agricultura de subsistencia. Los cultivos de café y cacao se dedican a la exportación.

Las costas de Sierra Leona son abundantes en mariscos y pesca, pero carece de flota pesquera.

La explotación de minerales es su principal fuente de divisas. Sierra Leona produce rutilio y bauxita. También, tiene oro y diamantes, aunque la mayoría de estos metales están fuera del control de la Administración.

El incipiente sector industrial está en manos del sector público, especializado en alimentación y refino. En general, las empresas son de pequeña dimensión y sin recursos financieros.

Sector Exterior. Las limitadas infraestructuras, la insuficiencia de productos alimenticios y la necesidad de energía, obligan a Sierra Leona a importar maquinarias, material de transporte, alimentos y combustibles. Las partidas más importantes de sus exportaciones se centran en el rutilio (óxido de titanio), bauxita y diamantes.

SALDO COMERCIAL DE SIERRA LEONA

(Unidades: millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992
Exportaciones	138	138	145	149
Importaciones	183	149	163	131
Saldo	-45	-11	-18	-18

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Como se observa en el cuadro anterior, el saldo comercial con el exterior siempre ha sido deficitario, excepto para el año 1993.

Los principales clientes de Sierra Leona son: Estados Unidos, Bélgica, Alemania y Reino Unido. Los países suministradores son: Nigeria, Estados Unidos, Reino Unido y Costa de Marfil. Su principal centro de abastecimiento era Reino Unido, antigua metrópoli, pero ha perdido posiciones frente a los restantes países suministradores.

Comercio Exterior con España. Las exportaciones españolas a Sierra Leona son muy significativas. Durante los últimos años, las importaciones españolas se han mantenido en torno a los 3 millones de dólares anuales.

El comercio exterior de este país con las Islas Canarias empieza a tomar un poco de importancia a finales del año 1989, debido al aumento de las importaciones Canarias desde Sierra Leona. En la década de los años noventa estas importaciones se han consolidado (alrededor de los 500 millones de pesetas anuales). Aunque, con nuestras insignificantes exportaciones a Sierra Leona no ha pasado lo mismo pues tienden a desaparecer.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y SIERRA LEONA

(Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	363	83	178	70	26	55
Importaciones	137	321	507	716	2310	1410
Saldo	226	-238	329	-646		

FUENTE: ICEX, ESTACOM.

Según revelan las cifras del cuadro anterior, a partir del año 1989 se incrementan las importaciones Canarias desde Sierra Leona, generando un creciente déficit en los años sucesivos.

Costa de Marfil. La República de Costa de Marfil limita al norte con Malí y Burkina-Faso, al oeste con Guinea y Liberia, al este con Ghana y al sur con el Océano Atlántico. Su superficie es de 322.463 Km². Tiene una población de 13 millones de habitantes, de la cual un tercio es cristiana y una cuarta parte musulmana. Este país era considerado, en la década de los años ochenta, el milagro económico de África, pero el país se metió en una aguda crisis financiera que le ha endeudado con el exterior. Aunque, la lengua oficial es el francés existen varias lenguas locales. La mayor parte de la población se concentra en las ciudades, sobre todo, en su capital Abidjan.

Perfil Político. Fue colonia francesa hasta el año 1960. El jefe del Estado es el presidente. La Asamblea Nacional está compuesta por 175 miembros que han de per-

tenecer al único partido reconocido, Partido Democrático de Costa de Marfil. Es un país políticamente estable, sin embargo, su grave situación económica puede poner en peligro su reputación política. La influencia actual de Francia, su antigua metrópoli, es muy importante.

Perfil Social. El Gobierno de este país ha realizado grandes esfuerzos económicos en materia de educación y formación profesional. El sentimiento tribal ha desaparecido, el resentimiento de la población nativa se dirige hacia la población emigrante que representa el 20% de la población residente y a la mitad de la fuerza de laboral. A pesar de contar con una densidad de población relativamente baja, 40h/Km², la tasa de crecimiento de la población está entre las más elevadas del mundo.

Perfil Económico. A partir de la segunda mitad de la década de los años setenta el país ha entrado en una grave crisis de liquidez, provocando fuertes desequilibrios de carácter estructural. Las acciones de Política Económica, bajo recomendaciones internacionales, se han centrado en programas de ajustes presupuestarios, mejoras de gestión pública y en esfuerzos para diversificar la producción del país. Costa de Marfil se encuentra entre los primeros productores mundiales de cacao. El sector agropecuario es el que mayor empleo genera. También, es la principal fuente de divisas. Su moneda es el CFA. A partir del año 1989, es de los países africanos con menores tasa de inflación.

La producción industrial del país ha caído durante los últimos.

ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (Año base 1990)

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
111.5	111.5	108.3	106.5	100	97.4	99

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

La caída de la producción industrial está ligada a la falta de inversión en el sector; por ello, las importaciones de maquinaria y material de transporte vienen descendiendo durante los últimos años.

Costa de Marfil es uno de los países africanos que mayores ayudas financieras reciben del exterior. Con el objetivo de regularizar la situación económico-financiera del país, dentro del marco de Lomé IV, se programó una ayuda, para el período 1991 a 1995, de 105 millones de ECUs. Además, el Banco Europeo de Inversiones le ha concedido un crédito de 80 millones de ECUs para el desarrollo de sus infraestructuras.

Sector Exterior. La balanza comercial de Costa de Marfil es, tradicionalmente, positiva.

Durante la segunda mitad de la década de los años ochenta, el 40% de las exportaciones totales era el cacao, a principios de los años noventa, la participación del cacao bajó al 30%. El segundo producto líder en las ventas exteriores de Costa de Marfil es el café con una cuota en torno al 10% de las exportaciones totales.

BALANZA COMERCIAL DE COSTA DE MARFIL

(Unidades: millones de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Exportaciones	3501	3092	2775	2806	2813	2777	3167
Importaciones	2047	2242	2081	2111	2098	2103	2464
Saldo	1454	850	694	695	715	674	703

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Costa de Marfil mantiene un saldo comercial positivo con casi todos los países del continente africano, su mayor déficit lo tiene contraído con Nigeria que es su proveedor de combustibles.

COMERCIO EXTERIOR DE COSTA DE MARFIL POR PAÍSES

(Unidades: millones de dólares)

	Exportaciones			Importaciones		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Francia	209	414	477	580	596	887
Holanda	426	393	233	79	82	108
Alemania	192	194	313	87	79	74
Italia	245	190	241	70	69	93
EE.UU.	167	136	187	101	116	96
Mali	125	139	153	12	3	3
Burkina-F.	124	118	130	2	1	1
Nigeria	46	37	41	482	452	497

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Comercio exterior con España. El saldo comercial es favorable a Costa de Marfil.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE COSTA DE MARFIL Y ESPAÑA
(Unidades: millones de pesetas)

	1990	1991	1992
Exportaciones	90.7	87.2	136.9
Importaciones	76.4	79.7	47.2
Saldo	14.3	7.5	89.7

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Las partidas españolas que más se venden en Costa de Marfil son: derivados del petróleo, alimentación, productos químicos y maquinarias.

El comercio exterior con Canarias. Las Islas Canarias, mantienen un ligero saldo negativo con Costa de Marfil.

COMERCIO EXTERIOR ENTRE CANARIAS Y COSTA DE MARFIL
(Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	120	79	85	41	218	33
Importaciones	646	1084	312	303	389	268
Saldo	-526	-1005	-227	-262	-171	-235

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Durante los últimos años, las ventas Canarias a Costa de Marfil se han ido concentrando en solo dos partidas: bebidas y papel y cartón. Además, no existe un comercio tradicional, las exportaciones canarias a ese país varían mucho de un año a otro.

COMERCIO EXTERIOR CON COSTA DE MARFIL POR PROVINCIAS Y POR PARTIDAS

(Unidades: millones de pesetas)

	Exportaciones			
	Las Palmas		S.C. de Tenerife	
	1991	1992	1991	1992
Bebidas	16	—	—	—
Combustibles	—	—	—	142
Mat. plásticas	—	—	2.5	1.5
Papel y cartón	9	75	—	—
Maquinarias	6	—	6	—
Porcentajes	96%	99%	95%	100%
	Importaciones			
	Las Palmas		S.C. de Tenerife	
	1991	1992	1991	1992
Pescados	—	11	—	—
Frutos comestibles	—	—	—	41
Madera, carbón	165	200	137	136
Porcentajes	99%	99%	99%	100%

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Ghana

La República de Ghana es una país situado en la costa occidental africana, ocupa una superficie 238.537 Km². Está limitado al Norte por Burkina Faso, al Oeste por Costa de Marfil, al Este por Togo y al Sur por el Océano Atlántico. Accra, con 2 millones de habitantes, es su capital. La población, mayoritariamente cristiana (62%), tiene como idioma oficial el inglés. El territorio es relativamente llano y salpicado de numerosas lagunas, en el Norte predominan las sabanas y en el sur hay un rico bosque tropical. El eje del sistema hidrográfico del país es el Volta River Basin, que incluye el mayor lago artificial del mundo (8.480 Km²). Ghana tiene un clima tropical, la temperatura oscila entre los 21 y 32 grados centígramos.

Perfil Político: en la actualidad su régimen político es una república dominada por militares. La constitución fue suspendida en diciembre de 1981 por el capitán Jerry Rawlings. Desde 1981, disfruta de poder absoluto, ocupando presidencia de la Junta Provisional para la Defensa Nacional P.N.D.C., sus únicas limitaciones son los poderes fácticos y por los numerosos y respetados jefes tribales —anteriores a la colonización—. Ghana, fue una colonia británica hasta lograr la independencia en 1957. A pesar de la dictadura existente, hasta 1981 no aparece la estabilidad política, año precedido por gobiernos de corta duración y corte militarista. Con sus vecinos tiene una complicada situación, se le acusa de participar en el intento de golpe estado contra el presidente Eyedema de Togo. En Costa de Marfil se encuentran refugiados los opositores al régimen de impuesto por J. Rawlings. Con la muerte del presidente de Burkina Faso, Sankara, Ghana perdió su gran aliado en la zona.

En cuanto a su política internacional, muy marcada por la resaca anticolonialista, Ghana ha mantenido relaciones preferenciales con la antigua URSS, Libia y Cuba. Sin embargo, ha aceptado la ayuda, el apoyo y la cooperación de occidente. Las relaciones políticas con España han sido prácticamente inexistentes.

Perfil Social: es uno de los cinco primeros países africanos con mayor densidad de habitantes por kilómetro cuadrado (50 h/km²). La esperanza de vida está entre los 50-55 años. La tasa de mortalidad infantil es del 87 por mil. Existe, aproximadamente, un médico por cada 10.000-15.000 personas. Alrededor del 4% del PIB se destina a educación.

Perfil Económico: antaño era el primer productor de cacao del mundo, ahora es el quinto, el cacao fue la clave de la prosperidad anterior a la independencia. La renta per cápita está en torno a los 400 dólares. La baja tasa de crecimiento industrial está acompañada de una balanza comercial deficitaria y un elevado número de parados. Los datos sobre empleo publicados por la Oficina de Estadística Ghanesa, carecen de fiabilidad cuando se refieren al empleo en agricultura ya que hay muchas personas empleadas que no están registradas, de los 405.400 empleos creados entre 1981 y 1987 el 83,22% correspondió al sector público y el restante 16,77% al sector privado, a su vez, el 57% de los empleos creados durante dichos años correspondió al sector industrial. Existen otros problema económicos como una tendencia a la baja del precio de los diamantes, pérdidas de divisas por el comercio de contrabando con países vecinos y la inflación.

Comparado con otros países de la zona, dispone de una buena infraestructura en materia de puertos, aeropuertos y telecomunicaciones. Ghana dispone de 32.000 Km. de carreteras de las cuales 14.000 Km. son clasificadas como principales con 6.000 Km. asfaltados. También dispone de una red triangular de ferrocarril de 950 Km. que une las principales ciudades de Ghana (Kumasi, Takoradi, Accra y Tema), el objetivo de esta red es conectar las zonas mineras y agrícolas con los puertos.

Han aparecido algunos signos de recuperación económica a partir de los años ochenta. Debido a una política de reforma financiada por organismos multinacionales que se han preocupado de la activación de los sectores del cacao, la madera y en la

minería del oro. También exporta diamantes, oro, madera y manganeso. Espera explotar bauxita y las reservas de petróleo marinas. Las industrias estatales se desarrollaron en los años sesenta, pero ahora están estancadas y privatizándose. Aumentan los interés extranjeros por invertir en la pesca, turismo y agroalimentación.

Entre los países a los que exporta, destacan:

EXPORTACIONES DE GHANA POR PAÍSES

(Totales en millones de dólares)

	1986	1988
EE.UU.	23%	20%
REINO UNIDO	17%	18%
ALEMANIA	12%	14%
U.R.S.S.	12%	—
JAPÓN	6%	7%
ESPAÑA	—	4%
TOTAL	773.4	881

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Los principales productos que exporta son:

EXPORTACIONES DE GHANA POR PRODUCTOS

(Totales en millones de dólares)

	1981	1986	1987	1989
CACAO	58.7%	67.1%	59.2%	50.5%
ORO	22.2%	11.9%	19.0%	19.8%
MADERA	5.2%	7.1%	8.4%	10.0%
TOTAL	710	773.4	826	807.2

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Algunos de los problemas con los que se enfrentan las exportaciones son la caída del precio del cacao, el descenso de la producción y su política monetaria restrictiva le limita su capacidad de crecimiento económico.

Los principales países de los que importa Ghana son:

EXPORTACIONES DE GHANA POR PAÍSES
(Totales en millones de dólares)

	1983	1987
REINO UNIDO	21%	23.0%
NIGERIA	4%	14.0%
EE.UU.	8%	12.0%
ALEMANIA	12%	10.0%
ESPAÑA	—	1.4%
TOTAL	449.7	993.4

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

En cuanto a la composición de las importaciones de Ghana tenemos, según los datos de 1984: combustibles y minerales (36,4%), maquinaria y material de transporte (25,5%), otros productos industriales (17,3%), productos químicos (9,1%), alimentos y animales vivos (5,6%).

La balanza comercial de Ghana, a partir de 1986, presenta una evolución poco favorable, a pesar que las exportaciones han aumentado.

La mayoría de las importaciones están liberalizadas en cuanto a su contingencia pero están sujetas a derechos arancelarios. Sin embargo, para las realizadas por el gobierno, personas privilegiadas, organizaciones e instituciones, caben exenciones. Esto ha fomentado en los últimos años el comercio de contrabando. Los derechos arancelarios establecidos varían según la categoría de las importaciones:

ARANCELES SOBRE LAS IMPORTACIONES

PRODUCTOS	TIPO
Materias primas sin procesar	10%
Bienes de capital	15%
Bienes de consumo	20%
Otros bienes	25%

FUENTE: Oficina Comercial de España en Lagos.

Además, existe un impuesto sobre la venta de mercancías, que tiene como base su valor y el derecho arancelario, cuyo tipo medio es del 22,5%. Sin embargo, dependiendo de la categoría del producto, este tipo varía entre el 10% y el 35%. También existe un derecho arancelario especial para proteger las mercancías que ya se producen en Ghana: bebidas no alcohólicas (60,4%), bebidas alcohólicas (28,6%) y tabaco manufacturado (205%). Determinados vehículos tiene un 10% de arancel.

En el año 1967 entró en vigor el nuevo cedi, igual a 1,2 cedis antiguos. Hasta 1982 el cedi fue una moneda sobrevaluada; su tipo de cambio con respecto al dólar era de 2,7 cedis por dólar; en el año 1983, el tipo de cambio se disparó alcanzando, para el 1990, un cambio frente al dólar de 367,83 cedis por dólar.

EL COMERCIO DE ESPAÑA CON GHANA

Los productos que Ghana compra a España son principalmente cemento, cables de aluminio de uso eléctrico, vaselinas, parafinas y ceras, maquinaria y aparatos mecánicos, libros, cables y conductores eléctricos.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A GHANA.

Año 1989

(Unidades: miles de pesetas)

CONCEPTO	VALOR
Cemento	599.560
Cables de aluminio	338.007
Parafinas y ceras	134.528
Maquinaria	81.129
Libros, folletos	42.714
Cables eléctricos	57.829
Total más resto	1.571.000

FUENTE: D.G.A.

En cuanto a los productos que Ghana vende a España, destacan el cacao y la madera.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE GHANA.**Año 1989**

(Unidades: millones de pesetas)

CONCEPTO	VALOR
Cacao	1.429
Madera	1.205
Manganeso	497
Moluscos	120
Chatarra	59
Desechos de aluminio	29
Total más resto	3.560

FUENTE: D.G.A.

El saldo medio comercial, favorable para Ghana, se ha situado en los últimos años próximo a los dos mil millones pesetas.

El comercio de Canarias con Ghana

La única isla que exporta desde Canarias a Ghana es Gran Canaria y se centra principalmente en preparados de carne, pescados y crustáceos. También papel y cartón (aunque han descendido mucho en los últimos años). Las exportaciones Canarias a Ghana durante 1990 no alcanzaron los cinco millones de pesetas. El saldo comercial con Ghana es negativo para Canarias.

EXPORTACIONES CANARIAS A GHANA

(Unidades: millones de pesetas)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exportaciones	23	168	3	29	8	80
Importaciones	132	116	141	74	178	130
Saldo	-109	52	-138	-45	-170	-50

FUENTE: ICEX. ESTACOM.

Con respecto a la participación del comercio exterior de Canarias con Ghana dentro del total español, a partir del año 1990 ha desaparecido la pequeña cuota que tenían las Islas.

**PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS A
GHANA SOBRE EL TOTAL NACIONAL**

(Unidades: millones de pesetas)

	1987	1988	1989	1990
España	785	1.898	1.571	759
Canarias	41	17	37	0
Porcentaje	5,2%	0,89%	2,3%	0%

FUENTE: D.G.A.

En cuanto a la cuota de participación de las importaciones estas tienden a aumentar.

**PARTICIPACIÓN DE CANARIAS EN LAS IMPORTACIONES
DE GHANA SOBRE EL TOTAL NACIONAL**

(Unidades: millones de pesetas)

	1987	1988	1989	1990
España	2.745	3.495	3.559	2.941
Canarias	103	85	103	119
Porcentaje	3,7%	2,4%	2,9%	4,0%

FUENTE: D.G.A.

En resumen, podemos destacar que desde la vertiente comercial no se están materializando los esfuerzos y los recursos financieros que la Administración Canaria ha destinado a promover nuestros productos en ese país (Ghana Universal).

CAPÍTULO 6
ESPECIFICACIONES DE LAS ECUACIONES GENÉRICAS
PARA EL ANÁLISIS DEL SECTOR EXTERIOR DE LOS
PAÍSES SUBSAHARIANOS DE ÁFRICA OCCIDENTAL

El objetivo de este apartado es medir los impactos que sobre el sector exterior de estos países tienen sus principales macromagnitudes. Para así poder detectar los factores a tener en cuenta a la hora de entablar relaciones comerciales con ellos.

Por ello, utilizando datos anuales referidos al periodo 1970-1992, se estimarán las ecuaciones del comercio exterior de estos países. Para realizar la estimación es recomendable utilizar un extenso número de variables instrumentales, incluyendo indicadores de la demanda mundial, precios de los competidores, flujos de capital y reservas nacionales, tipos de cambios, etc.

A continuación, se especifican las ecuaciones del modelo propuesto.

La Oferta de Exportación

El panorama que ofrecen los sectores productivos dirigidos a las exportaciones de estos países se caracteriza por los bajos costes de la mano de obra y por grandes recursos naturales, sin embargo estas ventajas se ven menguadas por los escasos niveles de industrialización. En la actualidad referirse a las exportaciones de estos países es hablar de las ventas de algún producto primario: agricultura, pesca o minería. Todos ellos heredados de sus épocas de colonias (cacahuete, cacao, hierro, oro, etc...), a excepción de la pesca cuya explotación es más reciente.

En el terreno agrícola, su producción se dirige, principalmente, a la antigua metrópoli. La intención de las autoridades de esos países africanos es fomentar la exportaciones de dichos productos, debido al gran número de mano de obra que emplea y a la importancia que tienen como generadores de divisas.

Con el objetivo de situar la oferta de exportación dentro de las fronteras de esos países, se supone que está incluida en la oferta de output total de las respectivas economías. Además, se admite que el precio de oferta de exportación es exógeno, en el sentido de que estos países son "tomadores del precio", es decir, individualmente considerados no pueden influir sobre el precio mundial de exportación, controlado por multinacionales.

Las hipótesis que se plantean sobre el precio de exportación es que un incremento del nivel de este precio genera un aumento de la oferta exportadora:

$$\alpha_2 = \frac{\frac{\partial X}{\partial PO}}{\frac{X}{PO}} > 0$$

donde α_3 es la elasticidad precio de la oferta de exportación, su signo positivo se interpreta en sentido de que los aumentos del precio mundial de exportación animan a la oferta.

Otra variable de interés de uso generalizado en la modelización del comercio exterior es el crecimiento económico del país. El argumento que la justifica es que mayores niveles de output generan mayores niveles de oferta. Aunque algunos modelos presentan una relación inversa, la explicación que dan es que el crecimiento interior hace apetecible el mercado nacional, ya que su demanda de consumo se vuelve creciente. Pero este no es el caso de estos países pues destinan su producción a la exportación.

En este estudio se utiliza como proxy del nivel de actividad económica el Producto Interior Bruto. El efecto esperado sobre la oferta de exportación es positivo:

$$\alpha_1 = \frac{\frac{\delta X}{\delta PIB}}{\frac{X}{PIB}} > 0$$

donde α_1 es la elasticidad de la oferta de exportación con respecto al PIB, su signo positivo significa que la composición de la oferta (cacao, cacahuete, hierro, oro,...), es preferentemente de productos dirigidos al mercado exterior, por lo tanto, mayores niveles de output incentivan a la oferta.

La segunda variable no precio que interviene en la ecuación de la oferta es el valor de las exportaciones del período anterior. La intención de incluir esta variable retardada un período es la de recoger la evolución temporal de la oferta de exportación. El efecto esperado de esta variable es positivo:

$$\alpha_4 = \frac{\frac{\delta X}{\delta X(-1)}}{\frac{X}{X(-1)}} > 0$$

donde, α_4 es la elasticidad de la oferta respecto a lo exportado en el período anterior.

Por último, incluimos en la ecuación de oferta de exportación el tipo de cambio. Para aplicar esta variable se ha tenido en cuenta que, sobre el período muestral elegido, las diferentes monedas africanas están sujetas a tipos de cambios fijos con las monedas de las antiguas metrópoli (el franco, la libra, etc...) pero con devaluaciones frecuentes.

En principio, las trayectorias que han seguido los tipos de cambio (fuertes devaluaciones) favorecen a las exportaciones debido al abaratamiento de los productos. Sin embargo, para que se produzca este efecto, se han de dar ciertas condiciones en las elasticidades precios de la oferta y la demanda.

$$\alpha_2 - \frac{\frac{\delta X}{\delta TC}}{\frac{X}{TC}} > 0$$

La especificación de la ecuación de oferta de exportación queda:

$$LX_t = \alpha_0 + \alpha_1 * LPIB + \alpha_2 * LTC + \alpha_3 * LPEXPOR + \alpha_4 * LEX_{t-1} + u_t$$

donde la L que precede a las variables significa logaritmos, LX_t es la oferta de exportación, LPIB_t el producto interior bruto, LTC_t el tipo de cambio, LPEXPOR_t el precio de exportación, LEX_{t-1} las exportaciones desfasadas un período y “u” las perturbaciones.

La demanda de importación

Para modelizar la demanda de importación existen diferentes alternativas según se trate de un país desarrollado o en vías de desarrollo. Siguiendo a *Dagenais & Muet (1992)*, la función tradicional de la demanda de importación relaciona a las importaciones reales (M_t) con la renta real (Y_t) y un ratio de los precios relativos al precio de importación (PM_t) con respecto al precio interior (PD_t). La ecuación propuesta por estos autores es:

$$\ln M_t = b_0 + b_1 \ln Y_t + b_2 \ln \left[\frac{PM_t}{PD_t} \right] + v_t$$

donde v_t es el término de las perturbaciones. Estos autores estimaron la ecuación de demanda de exportación para catorce países del África subsahariana y sólo pudo ser aceptado para cuatro de ellos (C.A.F. Gabón, Kenya y Zambia). Para estos cuatro países la elasticidad precio es mayor que la unidad.

La segunda aproximación a la demanda de importaciones es la propuesta por los autores *Pritchett (1987)*; *Moran (1988)*, los cuales modelizan la ecuación de demanda de la siguiente forma:

$$\ln M_t = a_0 + a_1 \ln P_t + a_2 \ln R_{t-1} + a_3 \ln \left[\frac{P_t}{P_t^*} \right] + u_t$$

donde M_t denota a las importaciones, P_t el tipo de cambio y R_{t-1} el nivel de las reservas retardada un período, P_t y P_t^* son los precios interior y de importación respectivamente. Estos autores justifican la inclusión de las reservas debido a que con estas se pueden amortiguar las devaluaciones y/o financiar parte de las importaciones, con lo cual se espera que su impacto sea positivo:

$$a_2 = - \frac{\frac{\delta M}{M}}{\frac{\delta R}{R} (-1)} > 0$$

La ecuación de importación propuesta en este estudio es parecida a las explicadas anteriormente, la novedad se centra en la utilización de variables que marcan una especificidades (la población, la inversión y las transferencias exteriores). La importante inversión extranjera se ha especializado en sectores industriales, mineros, infraestructura, motivando con ello la compra exterior de bienes de equipo. El signo esperado de la inversión sobre las importaciones es positivo. La ecuación de demanda queda:

$$\ln M_t = \beta_0 + \beta_1 \ln R_{t-1} + \beta_2 \ln P_t + \beta_3 \ln POB_t + \beta_4 \ln LFBK_t + \beta_5 \ln TR$$

todas las variables, menos las transferencias $TRANS_{(t-1)}$, están en logaritmos. M_t son las importaciones reales, R_{t-1} son las reservas totales del país desfasadas un período, P_t son los precios relativos de la demanda de importación, POB_t es la población, $LFBK_t$ es la inversión real y $TRANS_{(t-1)}$ las transferencias totales que se han recibido desde el exterior desfasadas un período.

El precio de la demanda de exportación se obtiene a partir del ratio entre el nivel de precio interior, expresado en moneda exterior, y el precio frontera de las importaciones ponderados por el tipo de cambio. Esta relación nos mide el grado de competitividad, vía precios, de las producciones nacionales frente a la exterior y el efecto a través de los precios de la trayectoria del tipo de cambio. La elasticidad precio de la demanda se espera negativa:

$$\beta_2 = \frac{\frac{\delta M}{\delta P^M}}{\frac{M}{P^M}} < 0$$

pues se supone que aumentos de los precios delibitarán a la demanda de importación.

La inclusión de las variables referentes a la población ($LPOB_t$) e inversión (FBK_{it}) tiene su justificación. En estos países la población ha experimentado, durante el período estudiado, notables crecimientos y el impacto de este aumento del número de habitantes se refleja en el consumo, y por lo tanto sobre la ecuación de demanda⁽¹⁾, su efecto esperado es positivo:

$$\beta_3 = \frac{\frac{\delta M}{\delta POB}}{\frac{M}{POB}} > 0$$

En cuanto a la inversión FBK_t , debido a que en estos países pretenden montar industrias, la mitad del valor de sus compras al exterior son infraestructuras, maquinarias, material de transporte y otros productos industriales, esto nos indica el importante peso que la inversión tiene sobre la demanda de importaciones; por ello, esperamos que el impacto de la inversión sobre dicha demanda sea positivo:

$$\beta_4 = \frac{\frac{\delta M}{\delta FBK}}{\frac{M}{FBK}} > 0$$

(1) En este estudio también se especificó la ecuación de demanda de importación utilizando el consumo total en vez de la población:

$$LIM_t = C_1 + C_2 * LRT_{it} + C_3 * LPM_t + C_4 * LCT_t + C_5 * LFBK_t + C_6 * TRANS_{it} + w_t$$

donde LCT_t se refiere al consumo total. Sin embargo, la estimación de la elasticidad de la demanda con respecto al consumo total no resultó estadísticamente significativa; por ello, se opta a utilizar como proxy la población.

Las dos variables explicativas de la ecuación de la demanda que aparecen retardas un período son las reservas totales $LRT_{(t-1)}$ y las transferencias totales desde el exterior $TRANS_{(t-1)}$. El efecto esperado de ambas variables es positivo, ya que estos países reciben importantes ayudas al desarrollo desde organismos internacionales. Sin embargo la interpretación de sus impactos es diferentes, mientras que para las reservas totales son elasticidades:

$$\beta_2 = \frac{\frac{\delta M}{\delta RT_{t-1}}}{\frac{M}{RT_{t-1}}} > 0$$

para las transferencias son variaciones unitarias:

$$\beta_4 = \frac{\delta M}{\delta TRANS_{t-1}}$$

Estimación de las ecuaciones

Para estimar las ecuaciones de cada uno de los países (Senegal, Gambia, Cabo Verde, Costa de Marfil, Sierra Leona y Guinea-Bissau, Guinea Conakri y Ghana) se han utilizados datos anuales publicados por el Fondo Monetario Internacional. Las variables vienen expresadas en dólares con base en el año 1985. El período muestral abarca desde el año 1970 hasta el año 1990. La ecuación de oferta de exportación y de demanda de importación se han estimado por el método de mínimos cuadrados biétipicos debido a que la inversión es endógena.

Los resultados obtenidos son, en general, aceptables. Los signos son los esperados y casi todos los estadísticos de prueba son satisfactorios.

Las elasticidades precios de las ecuaciones de demandas y de ofertas son en general bajas, próximas a cero. La formulación propuesta por *Branson (1972)*:

$$k = \left[1 - \frac{e_d}{e_s} \right]^{-1} = \left[1 - \left(\frac{-0.2332624}{0.1262576} \right) \right]^{-1} = 0.35$$

nos previene del escaso impacto de las devaluaciones sobre el comercio exterior de estos países, debido a las pequeñas elasticidad de los precios obtenidas.

Sólo para pocos de estos países la variable “el estado de las reservas totales” resulta significativa. El que más destaca con respecto a este variable es Ghana con una elasticidad de 0,3 sobre su demanda de importación.

En las ecuaciones de oferta se deduce que, al dirigir estos países la explotación de sus recursos naturales (cacao cacahuete, minería, pesca, madera, ...) a la exportación, existe un efecto importante de sus Productos Interiores Brutos sobre la oferta al exterior. Las elasticidades obtenidas son superiores a la unidad.

En las ecuaciones de las demandas destacan como variable explicativas la población, su elasticidad es positiva y superior a 2 para todos los países excepto Cabo Verde y Guinea-Bissau. La explicación puede estar no solamente por que a más población mayor número de consumidores, aunque en su mayoría sean de renta medias bajas, sino también, por que el incremento de la población obliga a ir ampliando y montando nuevas infraestructuras (hospitales, escuelas, carreteras,...).

Aunque la inversión tiene impactos positivos sobre las demandas de importaciones de estos países, sus elasticidad son bajas, para ninguno de ellos se alcanzan elasticidades unitarias.

El impacto de las transferencias de capital exterior sobre la demanda de importación es significativo, los valores obtenidos nos ponen de manifiesto que se producen variaciones positivas en las demandas de estos países cuando reciben transferencias financieras exterior (remesas de emigrantes o de los organismos internacionales). Mientras que para países como Cabo Verde el impacto que tiene sobre las importaciones es importante, con coeficientes próximos a la unidad, en otros países como Ghana los coeficientes estimados están próximos al cero.

CONCLUSIONES

A continuación se resaltan algunos puntos de interés a modo de conclusión, sin embargo, la lectura de este trabajo nos conduce a muchas más conclusiones y sobre todo a ciertos problemas que necesitan rápidas soluciones si no deseamos que el comercio entre Canarias y África desaparezca.

Los rasgos básicos de las economías de los países africanos estudiados son los propios de los países colonizados, que fueron explotados al máximo, sus colonizadores no intentaban desarrollarlos sino utilizar las riquezas naturales en beneficio de las metrópolis; por ello, podemos sintetizar las siguientes características:

En el sector agropecuario, los intentos de alcanzar niveles de autosuficiencia en el sector agrícola no han tenido éxito, entre otras cosas porque existe en la mayoría de ellos el monocultivo para la exportación. La agricultura de autosuficiencia se da a pequeña escala y sólo para la subsistencia, utilizando técnicas muy primitivas.

A excepción de Marruecos, la pesca suele estar explotada por flotas extranjeras ya que carecen de infraestructuras y de tradición de armadores.

Los sectores industriales africanos carecen de maquinaria, están ávidos de inversiones y de personal cualificado (salvo Sudáfrica). Los países en los que se han instalado industrias, dirigen sus producciones al consumo interior o lo exportan a algunos países de la zona, pues son de bajas calidades.

Aunque en la actualidad debido a los bajos costes de mano de obra y las posibilidades de su sobreexplotación, se están dando importantes inversiones para la producción de bienes de consumo (calzados, textiles, envasados de pescados, etc...), incluso con materia prima importada cuyo destino es el mercado europeo.

El sector minero es muy importante. África tiene los mejores yacimientos de fosfatos y diamantes. También, destacan los yacimientos de cobre, hierro, petróleo, piedras preciosas, etc... Pero los intereses extranjeros, sobre todo los de las antiguas metrópolis, están presentes en sus explotaciones.

En materia de comercio exterior, sus balanzas comerciales son en general deficitarias. El eje de las exportaciones se concentra en un producto agrícola (cacao, cacahuetes, fosfatos, hierro, etc...) que suele tener precios muy bajos, controlados por multinacionales.

Las monedas de estos países se caracterizan por sus continuas depreciaciones, con lo cual todas las importaciones reciben un impacto negativo parecido a un impuesto ad valorem, perjudicando al saldo comercial. Las rígidas elasticidades precios de los países africanos no le dan a los exportadores canarios beneficios derivados de las devaluaciones, salvo que el pago lo realicen organismos internacionales en divisas. Sin embargo, la mayoría de los exportadores canarios no hacen previsiones

de los posibles riesgos que los movimientos de los tipos de cambio pueden tener en sus operaciones.

Son países que viven en gran medida gracias a la ayuda internacional. A raíz de la convención de Lome, entran en vigor en el año 1985 importantes líneas de ayudas de la C.E.E a las economías de los países africanos. El objetivo de dichas ayudas descansa en el fomento de la actividad comercial, la cooperación industrial y la cooperación financiera y técnica. Además, de la entrada de capital a partir de las convenciones de Lome, estos países reciben importantes ayudas financieras de carácter bilateral procedentes de otros países y de organismos internacionales.

Con respecto a las importaciones Canarias de Africa, éstas se centran en capítulo 27 : “combustibles” procedentes de Camerún y Nigeria con destino a Tenerife y, capítulo 3 “pescados y cefalópodos” procedentes de Marruecos, Mauritania, Senegal, Gambia, etc... con destino a Las Palmas de Gran Canaria.

La única partida canaria que mantiene continuidad exportadora en el comercio con Africa es el capítulo 48 “papel y cartón”.

Durante los últimos años, se está produciendo un desvío de las exportaciones canarias hacia otros mercados, principalmente al europeo, y las empresas canarias han ido perdiendo cuota de mercado en Africa.

En cuanto al transporte y las comunicaciones, podemos distinguir el transporte marítimo y el aéreo. El marítimo está mayoritariamente, controlado por compañías extranjeras que cubren las líneas desde los puertos africanos con el resto del mundo. El transporte aéreo desde Europa está controlado por compañías europeas y por compañías africanas con parte del capital europeo (Air Afrique, Nigeria Airways, etc...). En materia de telecomunicaciones se están haciendo bastantes esfuerzos por mejorarlas. Sin embargo, los niveles de comunicación interna e internacional suelen dejar mucho que desear.

Los créditos para exportar a Africa son de difícil acceso. Las fuentes de información oficiales para acogerse a ayudas son muy poco eficientes (publicidad escasa y tardía).

Existe poco compromiso por parte de la Administración para defender los intereses de los empresarios canarios que se aventuran a invertir o comercializar sus productos en el mercado africano. En este sentido cabe destacar el ridículo papel que juega el CESCE, pues está perjudicando a los empresarios canarios que exportan a Africa, no sólo no se preocupan por nuestros exportadores, sino que además, por el hecho de tener el monopolio español no permite que otros organismos europeos como COFADE aseguren las operaciones con Africa.

De los resultados de las encuestas realizadas en las misiones comerciales se deduce que, dadas las bajas rentas per capita del continente Africano, el precio, más que la calidad, es un factor determinante para vender. La cuestión es que la mayoría de los productos canarios, vía precios, no son competitivos en el continente africano.

Después de la Cesión del Sahara a Marruecos, a los canarios no nos ha quedado tiempo para las lamentaciones, el exportador canario que trabaja en el mercado africano sabe que el éxito está sólo en sus manos, tiene que innovarse, que consolidar el mercado, comprender que vender en Africa es diferente y, a veces, ruinoso. Además, la competencia de las empresas de otras comunidades autónomas es cada vez más agresiva; por ello, el empresario canario debe superar una limitación endógena muy importante que restringe el comercio exterior con Africa, me refiero a la pequeña dimensión de las empresas canarias, las empresas pequeñas no son capaces de luchar en los mercados africanos con agresividad. En este sentido, sería recomendable que los empresarios y las Administraciones fomentasen las asociaciones y consorcios de exportadores.

El Sector Financiero en los países africanos estudiados es muy primitivo, está muy intervenido por la Administración y mediatizados por las antiguas metrópoli. Solo en Marruecos se dan condiciones favorables para la instalación de la banca extranjera. A pesar de las precariedades, los sectores productivos de estos países cuentan con muchas riquezas naturales y con necesidades financieras para explotarlos, sin embargo, nuestros sectores financieros no se sienten atraídos a fomentar dichas inversiones.

Para los canarios es necesario que acabe la situación conflictiva entre Marruecos y el Frente Polisario y que vuelva la paz segura a la zona. Pero, mientras no se celebre el referéndum y se elimine la incertidumbre, para los canarios esa zona, a pesar de ser históricamente atractiva, es de difícil acceso.

Por último, hay que resaltar que las exportaciones canarias a África están bajo mínimos históricos. Sólo se consolidan las importaciones desde África, sobre todo de pescados y combustibles. Hasta que no se desarrolle una política comercial exterior canaria, no será posible cambiar la tendencia y aumentar las exportaciones hacia los países estudiados. Sin embargo, dicha política comercial exterior no es viable sin antes aprobar la zona especial canaria (Z.E.C.).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CASTRO, M. Y MONEU, I. (1993) "LOS CONSORCIOS DE EXPORTACION". Revista Información Comercial Española, nº 718, pp. 63-78. Madrid.
- CONSULADO GENERAL DEL REINO DE MARRUECOS EN LAS PALMAS DE GRAN CANARIA (1994). *Marruecos: Iman para la Inversión*. Las Palmas de Gran Canaria.
- CONSULADO GENERAL DEL REINO DE MARRUECOS EN LAS PALMAS DE GRAN CANARIA (1994). *Síntesis de la Economía Marroquí Actual*. Las Palmas de Gran Canaria.
- CONSULADO GENERAL DEL REINO DE MARRUECOS EN LAS PALMAS DE GRAN CANARIA (1995) *Marruecos. Economía e Inversión*. Las Palmas de Gran Canaria.
- CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE D'AGADIR "Agadir et su Region". Marruecos 1995.
- CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE D'AGADIR "Info-Sud" Abril 1994. Marruecos 1994.
- DAGENAIS, M.G. & MUET, P.A.(1992) *International Trade Modelling*. Ed. Chapman-Hall; pp 279-297. U.K.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL *Estadísticas Financieras Internacionales. Anuarios de 1990 y 1992*. Washington, DC.
- GOLDSTEIN, M. AND KHAN, M.S. (1978) "The Supply and Demand for Export: A Simultaneous Approach". The Review of Economics and Statistics, vol LX, nº 2. pp 275-286. North-Holland.
- HERNADO M. (1993) "EL ASOCIACIONISMO EXPORTADOR". Revista Información Comercial Española, nº 718, pp. 49-61. Madrid.
- KRUGMAN, P. *GEOGRAFIA Y COMERCIO*. Antoni Bosch Editor. Barcelona 1992.
- MANLY, B. (1986) "*Multivariate Statistical Methods*" Ed. Chapman and Hall. London.
- MAÑAS, L. (1987) "Especificación de una función de exportaciones para la economía española: estimación y predicción" Documento SGPE-D-87003. Dirección General de Planificación. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- MECALINK (1992) "LA INDUSTRIA CANARIA. Una Perspectiva de Futuro". Equipo Mecalink. Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- MECHBAL, A. (1987) "*Aspectos de la Filosofía Colonial de España en África. Siglo XIX*". VI COLOQUIO DE HISTORIA CANARIO-AMERICANA. Aula Canarias-Noroeste de Africa. Tomos I, II y III. Ed. Cabildo Insular de Gran Canaria. Las Palmas de Gran Canaria 1987.
- MELLA, J. (1992) "Especialización exportadora de las regiones españolas: un análisis de los sectores manufactureros". Revista de Estudios Regionales, nº 34, pp. 179-189. Madrid.
- MORAN, C. (1988) "Import under a foreign exchange constraint" PPR Working Paper nº 1, The World Bank, Washington.
- MORILLAS, J. *SAHARA OCCIDENTAL. DESARROLLO Y SUBDESARROLLO*. Ed. EL DORADO. Biblioteca Hispanoamericana. Madrid 1990.
- NDONGO-BIDYOGO, D. (1987) "*Canarias en los orígenes de la colonización de Guinea*". VI COLOQUIO DE HISTORIA CANARIO-AMERICANA. Aula Canarias-Noroeste de Africa. Tomos I, II y III. Ed. Cabildo Insular de Gran Canaria. Las Palmas de Gran Canaria 1987.

- OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN LAGOS "Ghana en cifras 1990" Ministerio de Economía y Comercio.
- OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN RABAT (1994). Relaciones Económicas y Comerciales entre Marruecos y España". Marruecos
- PRITCHETT, L. (1987) "Import demand elasticities: estimates and determinants". EPDCO Working Paper nº 1987-4, The World Bank, Washington, DC.
- TAPIA, J. (1992) "*Invertir en Marruecos*" Departamento de Inversiones. Mimeco. Madrid.
- THE ECONOMIST (1989) *Atlas Económico: la Configuración del Mundo de Hoy*. Ed. DEUSTO S.A. Bilbao.
- UNIBAN (1992) *COMO INVETIR EN MARRUECOS*. Unión Bancaria Hispano Marroquí. Grupo BBV. Vizcaya.

ANEXO:

**RESULTADOS DE LAS ECUACIONES DE DEMANDAS
DE IMPORTACIÓN Y OFERTAS DE EXPORTACIÓN**

Sólo se presentan aquellas ecuaciones que resultaron estadísticamente significativas. Los valores acompañados de un asterisco no son individualmente significativos.

DEMANDAS DE IMPORTACIÓN ESTIMADAS

	LRT_{t-1}	LPM_t	LPOB	LFBK	$TRANS_{t-1}$
Senegal	0,01	-0,23	2,23	0,4(*)	0,2(*)
Gambia	0,15	-0,32(*)	2,98	0,03(*)	0,1
Cabo Verde	0,24	-0,47	0,23(*)	0,12	0,9
Costa de Marfil	1,23(*)	-0,31(*)	2,1	0,82	0,1
Sierra Leona	0,07	-0,08	2,02	0,02	0,3(*)
Ghana	0,26	-0,23	1,84	0,48	0,01

OFERTAS DE EXPORTACIÓN ESTIMADAS

	PIB	LTC	LPEXPOR	LEX
Senegal	1,03	0,65	0,21(*)	0,49
Gambia	1,87	0,47(*)	0,09	0,95
Costa de Marfil	2,04	0,52	0,17(*)	0,39
Guinea Conakri	1,52	0,14(*)	0,07	0,41
Ghana	1,01	0,74	0,12	0,52



9 788487 832345



**LA CAJA
DE CANARIAS**

