Parte 3
Relaciones económicas entre el Norte de África y Almería: nuevas oportunidades

Paralelo 37

LAS RELACIONES ECONÓMICAS HISPANO-MARROQUÍES EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN Y SUS EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA ALMERIENSE

JERÓNIMO MOLINA HERRERA
Director del Instituto de Estudios de Cajamar
JOSÉ ÁNGEL AZNAR SÁNCHEZ
Profesor de Economía Aplicada de la Universidad de Almería

ABSTRACT
This paper starts with an reflection on the globalization and it offers some of the possible consequences. Likewise, it offers an approximation of the socioeconomic reality of Morocco. Afterwards, it continues studying the economy relations between Spain and Marocco, emphasizing its growth and its move towards the compass of the European Union. Lastly, it analyzes the position of the Almería economy before the new international situation, and it marks the threats and apportunities in their relations with Morocco.

Key words: Spain, Morocco, Almería, globalization, economy relations, competitive advantages, tourism, horticulture.

RÉSUMÉ
L´article commence avec une réflexion sur la globalisation et leur possibles conséquences. Ensuite, on présente un rapprochement de la réalité socio-économique de Maroc. Après, on analyse les relations économiques entre Espagne et Maroc, soulignant leurs croissance and leurs déplacement vers l´enceinte de l´Union Europenne. Finalement, on étudie la position de l´économie d´Almería devant le nouveau contexte international, indiquant les menaces et opportunités en leurs relations avec Maroc.

Mots clés: Espagne, Maroc, Almería, globalisation, relations économiques, avantages compétitifs, tourisme, horticulture.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente estamos asistiendo al inicio de una nueva etapa en las relaciones internacionales que se caracteriza por la creciente libertad de mercado y la eliminación de las barreras arancelarias en todo el mundo y que se ha dado en denominar globalización. En este nuevo marco donde las interrelaciones entre los distintos países tenderán a acrecentarse, las relaciones entre España y Marruecos adquieren una nueva dimensión y un renovado interés.

El artículo comienza con una amplia reflexión sobre la globalización y sus múltiples y variadas implicaciones que trascienden al ámbito exclusivamente económico. A continuación, se dan a conocer los aspectos básicos de la realidad socioeconómica marroquí. Después, se analizan las relaciones económicas hispano-marroquíes, destacando el salto cuantitativo de las mismas y su traslado al ámbito de la Unión Europea. Por último, se analiza la posición de la economía almeriense ante el nuevo contexto internacional,

apuntando las amenazas y oportunidades que surgen en las relaciones con Marruecos.

2. LA GLOBALIZACIÓN Y SUS IMPLICACIONES

2.1. Incidencia sobre el comercio internacional

El rápido desarrollo de la integración económica internacional y los procesos de terciarización de las economías más desarrolladas están motivando la consolidación de un nuevo paradigma económico que se ha venido a denominar como la nueva economía.

Desde el inicio de esta ciencia y sobre todo, desde que David Ricardo elaborara su teoría del comercio internacional, basada en las ventajas comparativas que llevaban a los países a especializarse en la producción de aquellos bienes donde tenían una mejor dotación de factores de producción; la gran discusión la han protagonizado los defensores del librecambio como impulsor de la economía, frente a los partidarios de mantener determinados niveles de protección. La válvula reguladora que unos y otros han ido utilizando ha sido el arancel, herramienta que permitía alterar en mayor o menor medida las ventajas comparativas entre los países exportadores. El paso del tiempo y el aumento de los intercambios hicieron, que lo que en principio eran simples acuerdos bilaterales fueran adquiriendo una mayor complejidad, por lo que fue preciso, tras la Segunda Guerra Mundial, la creación del "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" (GATT) como acuerdo entre los gobiernos para regular y ordenar de manera, no ya bilateral sino multilateral, los intercambios.

Paralelamente, la dotación factorial se ha ido modificando perdiendo peso las ventajas aportadas por la naturaleza, al tiempo que cada vez tiene más importancia, en los procesos productivos, la aportación de los factores tecnológicos y de capital. Además, la titularidad (empresas multinacionales) y la movilidad de estos factores invalidan tanto las teorías ricardianas como los instrumentos utilizados para su desarrollo: el arancel y el propio GATT.

Efectivamente desde la revolución industrial y hasta bien avanzada la segunda mitad del siglo XX el capital y la técnica habían sido relativamente inmóviles. Ni los mercados de capitales estaban suficientemente organizados, ni su transparencia era la adecuada para permitir el enlace ahorro-inversión a escala mundial, sobrepasando el concepto nacional (o de burguesías locales) de la acumulación de capital. En cuanto a la técnica, mantenida en monopolio en los países más avanzados era, fundamentalmente, una técnica de productos con diferencias sustanciales entre países. La revolución informática hizo cambiar, en los años setenta, este tranquilo panorama. Los mercados de capitales empezaron a abarcar el mundo entero, con grandes centros de decisión muy apartados entre sí; la técnica de los procesos, basada en modelos computarizados, concedió ventajas importantes a los países más volcados en su desarrollo (caso japonés) y la transferencia de tecnología, apoyada en el crecimiento de las multinacionales y en la capacidad de difusión de la informática, sobrepasó con facilidad las fronteras nacionales.

En definitiva, durante los últimos años se han producido alteraciones sustanciales en el Comercio Internacional que, como en otras parcelas del conocimiento, han dejado obsoletos no sólo los instrumentos de regulación, sino incluso, la propia teoría económica y los paradigmas convencionales. Las causas de estas alteraciones, son desde nuestro punto de vista dos, aunque íntimamente relacionadas entre sí: la internacionalización y la globalización de la economía. La primera de ellas, es consecuencia del desarrollo de las empresas multinacionales que hacen únicos los mercados y los procesos de producción diluyendo el concepto de producción nacional. Estas empresas controlan en la actualidad casi las cuatro quintas partes del comercio internacional. El otro fenómeno, la globalización, más reciente y asociado a la denominada nueva economía, se inicia a partir del desarrollo de dos sectores que vienen a conformar la columna vertebral de la sociedad moderna: los mercados financieros y la tecnología de la información, aunque posteriormente se extiende sobre otras actividades de vanguardia, siendo su característica que tanto su producción como su venta escapan a la competencia de las legislaciones de los estados nacionales, tal como es, por ejemplo, el caso del comercio electrónico a través de internet. Ambos fenómenos suponen la superación del multilateralismo en términos de comercio internacional y requieren, por tanto, una autoridad supranacional para su regulación.

Paralelamente a estas alteraciones en la forma de realizarse el Comercio Internacional, éste presenta dos características adicionales a las que es necesario referirse para tener una visión completa de lo que es actualmente y de sus tendencias de futuro, éstas son: el aumento del comercio intraindustrial y el peso creciente del comercio de servicios, tal como plantea Requeijo (1995).

Respecto a la primera cuestión, decir que una parte importante, aunque decreciente, del comercio internacional responde a las hipótesis tradicionales sobre intercambios basadas en la especialización, es decir, de intercambio de bienes distintos: alimentos por vestidos o minerales por maquinaria de precisión. Es lo que denominamos comercio interindustrial. Otra proporción, cada vez mayor, toma la forma de comercio intraindustrial, es decir, intercambios entre bienes de la misma industria: automóviles por automóviles o vestidos por vestidos. Como ejemplo, indicar que España, excluyendo los productos energéticos, lo que más importa y exporta, en la actualidad, son vehículos automóviles. Para el primer caso, es claro el papel regulador y protector del arancel, pero en el segundo caso es evidente su falta de utilidad e incluso las dificultades que plantea la aplicación de un arancel, sobre todo en el caso de las empresas multinacionales que fragmentan la producción de un mismo bien entre varios países.

La otra característica del nuevo comercio internacional, es el aumento del intercambio de servicios, que engloba desde el transporte y las comunicaciones a la actividad financiera y la producción intelectual. Las economías más desarrolladas están cada vez más terciarizadas y en consecuencia, es mayor la producción y el intercambio de servicios.

Por lo expuesto, parece evidente que una gran parte del actual comercio internacional, se escapa de la tradicional dicotomía librecambio–proteccionismo y, por tanto, de los acuerdos de regulación arancelaria recogidos en el GATT. La regulación de las nuevas formas de realizar los intercambios y la composición multinacional de muchos de los agentes que los realizan, requieren la superación consciente del mero acuerdo entre países que representa el GATT, tratando de buscar una capacidad de organización supranacional, donde el objetivo no sea incidir sobre los intercambios, sino regular las condiciones de producción y venta en unos mercados, cada vez más globales, siendo este el objetivo de la recién creada Organización Mundial del Comercio (OMC) como organismo supranacional para reemplazar al GATT que sólo era un Acuerdo entre países.

2.2. Incidencia sobre la economía

Esta evolución del comercio internacional, no es sino una manifestación adicional de un cambio más profundo que afecta al conjunto de la economía y que ya está incidiendo de manera directa en la organización de la sociedad, es lo que llamamos nueva economía, economía del conocimiento o de una forma más genérica globalización. Este cambio de paradigma, aunque es ahora cuando se está manifestando más nítidamente tiene claros antecedentes, que en lo económico se remontan a las teorías de Schumpeter sobre la innovación. Incluyamos alguna cita del insigne economista de su obra Capitalismo, Socialismo y Democracia (1942) ilustrativas de lo que estamos comentando:

> *"La función del empresario consiste en revolucionar el sistema de producción, explotando un invento o, de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva o una mercancía antigua o por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria, etc."*.

Y otra, *"Lo primero que hay que echar por la borda es la concepción tradicional del modus operandi de la competencia. Los economistas empiezan por fin a salir de la etapa en que no veían otra cosa que la competencia de los precios. Tan pronto como la competencia de las calidades y el esfuerzo por vender son admitidos en el recinto sagrado de la teoría, la variable precio es expulsada de su posición dominante. Sin embargo lo que prácticamente monopoliza la atención del teórico sigue siendo la competencia dentro de un molde rígido de condiciones, especialmente de métodos de producción y formas de organización industrial, que sufre variación. Pero en la realidad capitalista (en contra de la imagen que dan de ellas los libros*

de texto) no es esta especie de competencia la que cuenta, sino la que lleva consigo la aparición de nuevos artículos, de técnicas nuevas, de formas de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización, es decir, la competencia que da lugar a una superioridad decisiva en el coste o en la calidad y que ataca no ya a los márgenes de beneficio y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y a su misma existencia.".

En estas frases están los gérmenes de la nueva revolución que se está produciendo; el triunfo de los nuevos métodos de producción, de los nuevos materiales, de la incorporación del conocimiento, de las nuevas formas de distribución y de comunicación. Hoy todo esto se presenta con mucha más intensidad y está cambiando todos los conceptos que daban cuerpo a nuestra organización social.

Esta reflexión de Schumpeter, nos permite introducirnos en la repercusión de esta revolución sobre el conjunto de la actividad económica, aunque sin dejar el hilo conductor que supone la apertura de los mercados.

Hoy día, la economía ocupa un papel cada vez más destacado en la organización de las sociedades. La creciente internacionalización mundial se está realizando sobre la base de la integración económica, lo cual, indudablemente, derivará en una mayor aproximación entre las diversas culturas, siendo el lenguaje económico y comercial el que nos va a permitir la comunicación en un mundo cada vez más globalizado, donde la superación de las barreras arancelarias y de las fronteras económicas hace que las relaciones de comercio exterior sean, en la actualidad, una práctica cotidiana y cada vez más común.

Aunque esta integración se está produciendo en todo el mundo, incide más en nuestro entorno occidental, donde la globalización de la economía se manifiesta especialmente en dos campos:

El incremento de los intercambios comerciales antes comentado y que tal como hemos visto se ve favorecido por el aumento del papel de las empresas multinacionales llevándonos a una concepción de mercado único.

La revolución tecnológica que simultáneamente se está produciendo, particularmente en los campos de la informática y de las comunicaciones, que está siendo el instrumento que facilita la integración económica enunciada en el punto anterior.

Respecto al primer punto, aunque ya se ha señalado su importancia hemos de reiterar que el incremento de los intercambios comerciales, es uno de los elementos esenciales de nuestro tiempo. La integración entre naciones no ha dejado de aumentar desde la Segunda Guerra Mundial, con la aparición de mercados financieros internacionales, las inversiones extranjeras directas y las joint-ventures, así como la puesta en marcha de nuevas actividades e instituciones intergubernamentales. La dependencia comercial del mundo industrializado no deja de aumentar y en algunos países como el Reino Unido, el componente de comercio exterior del PIB supera con mucho el 50 por ciento del mismo.

La mayor globalización de la economía se ve favorecida por la creciente presencia de empresas multinacionales. Así, las primeras 200 multinacionales del mundo realizan un volumen de negocios superior al 30 por ciento del producto mundial bruto; el volumen de contratación diario de los principales mercados bursátiles no deja de aumentar cada año, así como la dimensión del mercado internacional de crédito bancario, en relación con el comercio mundial de bienes y servicios.

En cuanto al segundo punto, indicar que el proceso de globalización de la economía y de la sociedad está siendo posible gracias a la revolución científico técnica que se está produciendo hoy y, al igual que en cualquier otro momento de la historia, los grandes cambios tecnológicos han revolucionado los medios de producción. Esto ha conducido, en la mayoría de los casos, a la generación de nuevos paradigmas económicos. En términos científicos, Kuhn (1971) señala que la ciencia crece de forma discontinua y en cada impulso un paradigma es desplazado por otro nuevo. El marxismo, por su parte, determina que las reglas de producción y los comportamientos sociales van cambiando cuantitativamente, hasta que derivan en transformaciones (revolución) cualitativas, que generan otras reglas de producción y otras pautas de comportamiento en la sociedad.

Hoy, la gran invasión de las innovaciones tecnológicas también causa alteraciones en la organización de las sociedades hasta provocar crisis, tal como ocurrió a principios de los setenta, donde se inició la nueva revolución vinculada a la informática y la amplísima gama de sus posibles apli-

caciones. Algunos autores han defendido, que la crisis de los setenta era sólo un problema derivado del incremento del coste del petróleo, que provocó una subida generalizada de precios. Sin embargo, el problema de la economía actual va más allá de las dificultades derivadas de una inflación de costes. La situación iniciada a principios de los setenta y desarrollada durante gran parte de los ochenta, lo que pone de manifiesto es el impacto sobre el orden económico establecido de la nueva revolución tecnológica, impacto que se ha incrementado en los últimos años con la gran revolución en el campo de las nuevas tecnologías y en particular de las comunicaciones que ha supuesto internet.

Habría entonces que preguntarse sobre las consecuencias de los profundos cambios que se están produciendo en el entramado socioeconómico, motivado por las nuevas tecnologías, las cuales no se limitan exclusivamente a la informática, sino que abarcan a otros campos del desarrollo tecnológico, como son la cibernética, la energía, la robótica, los nuevos materiales…, al tiempo que se producen avances en los campos de la biología, la química, la medicina, la electrónica, la óptica, etc. La explosión simultánea de todos estos fenómenos desde la Segunda Guerra Mundial han propiciado un largo período de prosperidad, aunque limitado al llamado mundo occidental, donde la aplicación de los postulados keynesianos contribuyó a su sostenimiento. Como se ha señalado, a partir de mediados de los setenta se empieza a quebrar la lógica del Estado del Bienestar y los remedios de las nuevas corrientes del pensamiento económico, monetaristas y post-keynesianas, se ven desbordadas por las alteraciones de esta revolución científico técnica.

Este vertiginoso e imparable avance no sólo de la técnica sino también de los mercados, tendrá marcadas consecuencias sobre lo que ha venido siendo el modelo de desarrollo en occidente. Siendo una de las manifestaciones más evidentes las fuertes tensiones que están apareciendo entre la economía real y la financiera.

Diariamente, los grandes inversores de todo el mundo, movilizan masas enormes de dinero de un mercado a otro buscando la rentabilidad inmediata. Este dinero no busca una actividad productiva estable que le asegure un beneficio anual razonable, este dinero no busca ser un instrumento al servicio de la actividad económica, este dinero no sirve, ni pretende obtener ningún bien material susceptible de satisfacer necesidades, este dinero sólo sirve para producir más dinero.

Para el desarrollo de esta forma de actividad económica o, mejor dicho, de hacer negocios, ha sido necesaria la vuelta de la política económica a un neoclasicismo, en la que el mercado vuelve a ser el instrumento más eficiente en la asignación de los recursos, para lo cual se inicia una auténtica contrarreforma que afecta al sistema fiscal; a la liberalización del comercio mundial, incluido el alimentario; a la fijación de las tasas de interés y los tipos de cambio; a la desregulación de muchas actividades (libertad de horarios comerciales) y a la privatización de empresas públicas, etc.

2.3. Incidencia sobre el conjunto de la sociedad

Esta situación del mundo financiero, se ha extendido a otros sectores y en general tiene efectos sobre toda la sociedad, particularmente en aquellos países donde predomina el modelo anglosajón, pero cada vez más, también se da en los demás. Incluso en el campo de la ciencia, de forma creciente se estudia y se investiga en las técnicas de venta (marketing), pero se ignora la formación para comprar adecuadamente. La sociedad de consumo antepone el gasto a la utilidad. Crea en los individuos la necesidad de comprar, para satisfacer la propia necesidad de comprar.

Los efectos de la internacionalización se esparcen sobre toda la organización social. Así, otros estudiosos de las ciencias sociales, y sobre todo los sociólogos, hacen uso de este término de forma habitual como la intensificación de las relaciones sociales a escala mundial, mediante la cual se ponen en conexión localidades muy distantes entre sí de forma que hechos que ocurren a muchos kilómetros de distancia condicionan los acontecimientos locales y viceversa.

El campo del derecho también se ve profundamente afectado por la nueva revolución científico técnica. Las empresas multinacionales producen idénticos bienes, con idénticos procedimientos e idéntica distribución en diferentes países donde las legislaciones fiscales, ecológicas o las regulaciones laborales son sustancialmente distintas, en lo que ha venido a denominarse como *nuevas formas de dumping*. Estos procesos de fabricación

en distintos países, por las mismas empresas y para vender en los mismos mercados, están demandando cada vez más, normas y regulaciones que superen el ámbito nacional y tengan rango multinacional. Cada vez, se hace más necesaria la armonización de legislaciones sobre medio ambiente, derecho laboral, tipos de interés, etc., de modo que se regulen de forma homogénea las actividades homogéneas, con independencia del país donde se realicen.

Otras cuestiones nuevas que están surgiendo y que van a tener una gran transcendencia sobre las legislaciones nacionales, son las relacionadas con los derechos de propiedad de los productos que se distribuyen a través de internet o los delitos cometidos en la red. ¿Cómo se controla la compra de programas informáticos a través de este canal?. ¿Cómo puede el país de destino gravar el intercambio por este medio?. ¿Dónde se penaliza la pornografía infantil difundida a todo el mundo por esta vía?. No cabe duda de que todas estas nuevas cuestiones ya están condicionando el concepto del derecho nacional y demandando la regulación global de las actividades que se realizan globalmente.

Igualmente, gran parte de los problemas medio ambientales inciden sobre todo el planeta con independencia del país o el lugar donde se originan, lo cual también demanda una regulación de carácter global. En definitiva la nueva revolución está cuestionando la vigencia del estado nación surgido de la vieja revolución industrial y está demandando una ordenación supranacional que regule las actividades de incidencia global.

Incluso, la propia estructura política de nuestra sociedad, basada en partidos, sindicatos y patronales, organizados en base a la posición del individuo respecto a la propiedad de los medios de producción, ha quedado obsoleta. La vieja lucha del siglo XIX entre proletariado y burguesía en la que se basan las relaciones políticas del mundo occidental, no responde a la realidad social. Hoy día un accionista de cualquier empresa que cotice en bolsa, tiene menos incidencia y autoridad sobre la misma que los directivos, aunque éstos no tengan ningún vinculo de propiedad. Por el contrario, un pequeño propietario de cualquier establecimiento, está más explotado socialmente que un trabajador por cuenta ajena. Por eso hoy día el papel de la derecha y la izquierda se confunden. ¿Quién es más progresista: un sindicalista liberado o un joven empresario que invierte en nuevas tecnologías?. ¿Un funcionario o un asalariado de empresa pública, o un empresario de turismo rural que recupera espacios naturales degradados?. Paradójicamente, los partidos de la izquierda tradicional, son los defensores del nacionalismo proteccionista y conservador, mientras los de la derecha son los liberales defensores del internacionalismo.

Todos estos desajustes son consecuencia del cambio de situación propiciado por la nueva revolución que ha dejado atrás los paradigmas de la revolución industrial, al tiempo que se están elaborando los nuevos, los de la revolución de los servicios que modifican sustancialmente las relaciones de poder. Como ejemplo de lo que decimos, basta con observar la relación de poder de los diversos sectores de producción a lo largo del tiempo, así en el vestido, durante muchos años el poder lo tenía el propietario del ganado, de la lana; posteriormente ha sido la industria textil quien ha tenido la posición hegemónica, y hoy, es la distribución, quien a través de las franquicias y las marcas determinan las reglas del juego. Igual ocurre con la alimentación, las industrias básicas, etc., incluso en los servicios, como es el caso del turismo, mandan más las grandes agencias (tour operator) que las cadenas de hoteles.

No nos cabe la menor duda de que el siglo XXI será el encargado de forjar un nuevo entramado de relaciones sociales, económicas y políticas, que den cuerpo a esta nueva revolución de los servicios, principalmente los relacionados con las comunicaciones y los novedosos valores tecnológicos.

En este nuevo contexto de internacionalización y globalización las relaciones entre España y Marruecos adquieren una nueva dimensión y un renovado interés. Antes de abordar las mismas creemos oportuno presentar los aspectos básicos de la realidad socioeconómica marroquí.

3. ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS BÁSICOS DE MARRUECOS

Con una superficie de 710.850 km² (incluyendo el Sahara occidental), Marruecos tiene actualmente una población de 28,2 millones de habitantes. Sin embargo, lo importante es destacar su fuerte ritmo de crecimiento demográfico que con

una tasa media anual del 2,2 por ciento, le ha llevado a más que duplicar su población en las tres últimas décadas (en 1965 tenía 13,3 millones). Este importante crecimiento está aumentando su peso demográfico en el Mediterráneo a la vez que plantea importantes problemas económicos y sociales. Así, según una proyección de las Naciones Unidas (1995), si se mantiene esta tasa de crecimiento, en el año 2025 alcanzará los 40,6 millones de habitantes, por encima de la cifra prevista para España (37,6 millones). La elevada tasa de fecundidad actual (3,4 por ciento) indica que el ritmo de crecimiento se va a mantener y el importante porcentaje que representa la población menor de 15 años (el 33,8 por ciento) anticipa la presión a la que se va a ver sometido el mercado de trabajo marroquí ante la próxima incorporación de estos jóvenes en busca de un empleo.

Cuadro 1. Datos básicos de Marruecos en 1999

Superficie (en Km²)	710.850
Población total (en miles)	28.238
Densidad poblacional (Hab./Km²)	39,7
Población urbana (en %)	54,5
Estructura de la población por edad (en %)	
Menos de 15 años	33,1
De 15 a 59 años	59,1
De 60 y más años	7,2
Esperanza de vida al nacer (en años)	69,5
Tasa bruta de natalidad (en mil)	22,4
Tasa bruta de mortalidad (en mil)	6,1
Tamaño medio del hogar	5,6
Índice de analfabetismo (en %)	56
Población activa agraria (en %)	47,8
Tasa de paro urbano (en %)	22,4
PIB per cápita (en dólares)	1.200
Población pobre y vulnerable	47,3
Inflación	0,7
Tipo de interés	4,8
Deuda exterior (% sobre el PIB)	52,4
Inversión extranjera (% sobre el PIB)	5,2

Fuente: Direction de la Statistique (2000a, b), World Bank (2000)

El Producto Interior Bruto (PIB) de Marruecos en 1999 superó los 343.000 millones de dirhams, lo que representa una recesión (-0,7 por ciento) respecto al año anterior. Este decremento es debido en gran parte al mal comportamiento del sector agrícola, principal causante de las oscilaciones de esta magnitud macroeconómica[1]. El desglose del PIB por sectores muestra como a pesar de la tendencia hacia una modernización de su estructura económica, la economía marroquí presenta una gran dependencia del sector primario y minero (cuadro 2).

Cuadro 2. Estructura sectorial del PIB marroquí en 1999

Sectores	%
AGRICULTURA Y PESCA	14,8
Minas	2,2
Energía	8,4
Industrias manufactureras	17,3
INDUSTRIA	27,9
CONSTRUCCIÓN	4,7
Comercio	19,4
Transportes y comunicaciones	6
Otros servicios	12,7
Administraciones públicas	14,4
SERVICIOS	52,5
PIB TOTAL (en millones de dirhams)	343.131,2

Fuente: Direction de la Statistique (2000a)

El sector agrario da empleo a más del 45 por ciento de la población activa y aporta entre el 14 y el 20 por ciento del PIB, dependiendo del ciclo climático. Esta disparidad de significación entre la producción y la población empleada es indicativa de las características que presenta su agricultura: las tres cuartas partes de las explotaciones agrícolas son pequeñas propiedades de carácter familiar, con técnicas de cultivo tradicionales, escasamente mecanizadas, reducida productividad y que en la mayoría de los casos apenas si permiten la subsistencia. En el otro extremo se encuentran las mejores tierras de regadío en manos del Estado y de la burguesía, de gran dimensión, explotadas con la más moderna tecnología y dedicadas en su mayor parte a producciones con destino a la exportación o al mercado interior pero de gran valor comercial (Fraile Arevalo, 1993). La política agraria seguida por el gobierno, esencialmente selectiva y polarizada, ha contribuido a acentuar las disparidades espaciales y sociales[2]. Aunque globalmente el sector ge-

[1] La correlación entre el PIB total y el agrario es muy elevada. Así en 1997 el PIB agrario disminuyó un 26,5 por ciento respecto a 1996, lo que contribuyó a una recesión en el PIB total (-2,2 por ciento). En 1998 la aportación del agrario fue positiva (24,7 por ciento) y el PIB total aumentó un 6,8 por ciento. Por contra, en 1999 la nueva recesión del sector agrario (-19,8 por ciento) ha contribuido al negativo comportamiento del PIB total (-0,7 por ciento).

[2] Para apreciar esta contribución a la disparidad indicar que los considerables recursos -humanos, materiales, financieros- movilizados por la "política de pantanos" han beneficiado a menos del 10 por ciento de la superficie agrícola útil del país, mientras que las nueve décimas partes de las tierras (de agricultura de secano, donde vive más del 80 por ciento de la población rural) han continuado sufriendo las consecuencias de la falta de medios y del subdesarrollo (Akesbi, 1995).

nera una producción consistente y relativamente diversificada, para ciertos productos básicos (cereales, azúcar, aceites vegetales) la dependencia alimentaria del país no consigue superarse, de forma que a pesar de la fuerza exportadora en algunos productos su balanza comercial agroalimentaria permanece estructuralmente deficitaria desde mediados de los setenta (Calatrava Andrés y Melero Guilló, 1996).

La ganadería ha crecido en los últimos años gracias a las medidas de protección y al aprovisionamiento suficiente de alimentos para el ganado, si bien su aportación al PIB es reducida (Magda, 1994). Por contra, la pesca es un sector esencial por su aportación a las exportaciones y por la mano de obra que absorbe, siendo Marruecos uno de los principales productores de pescado de África (sobre todo de sardinas).

El sector minero es uno de los pilares de la economía marroquí, siendo su aportación al PIB variable en función de las oscilaciones del mercado de las materias primas. Marruecos posee las dos terceras partes de las reservas mundiales de fosfato y es el principal exportador. También son importantes sus dotaciones en hierro, plomo, cobre y zinc.

La política industrial llevada a cabo por el gobierno en los últimos años tendente a favorecer la iniciativa privada y la inversión extranjera ha permitido un cierto desarrollo del sector industrial. Su especialización se dirige hacia las actividades agroalimentarias, química, textil y del cuero. Sectores que se caracterizan por usar intensivamente algún factor productivo (mano de obra y materias primas) y emplear tecnología estandarizada. En algunos casos se ha beneficiado de los procesos de deslocalización que han experimentado algunas de estas actividades.

El sector turístico ha evolucionado de forma favorable en los últimos años convirtiéndose en una importante fuente de divisas, casi al mismo nivel que las exportaciones de fosfatos y las remesas enviadas por los emigrantes (cuadro 3). No obstante, dadas las enormes potencialidades del país, el gobierno ha emprendido un ambicioso programa de inversión para desarrollar el sector y diversificar una oferta excesivamente concentrada en algunos puntos del país (Marrakech y Agadir acaparan el 45 por ciento del total de camas ofertadas).

Esta estructura productiva condiciona claramente sus relaciones comerciales con el exterior (cuadro 3). El desglose de las operaciones con el extranjero muestra como el grueso de sus exportaciones se basa en la industria textil y del cuero, la minería (fosfatos), la pesca y la agricultura (cítricos y tomates). Por su parte, las importaciones ponen al descubierto su dependencia energética del petróleo[3], la adquisición de materias primas para la industria textil, y la compra de equipamientos y alimentos (trigo y azúcar). El saldo global es tradicionalmente

[3] La explotación de las reservas de petróleo que se han descubierto recientemente y que han sido estimadas por el gobierno marroquí en 30 años de consumo, podría atenuar de forma importante la dependencia energética del país.

Cuadro 3. Operaciones de Marruecos con el exterior en 1999

COMERCIO EXTERIOR	Millones de Dh.	%
IMPORTACIONES GLOBALES	105.928	
Bienes de equipo terminados	27.750	26,2
Petróleo	8.952	8,5
Cereales	5.268	5,0
Productos químicos	3.245	3,1
Madera en bruto	1.870	1,8
Azúcar	1.322	1,2
Aceites vegetales en bruto	1.373	1,3
EXPORTACIONES GLOBALES	72.283	
Ropa confeccionada	16.171	22,4
Artículos de ropa de punto	8.070	11,2
Ácido fosfórico	5.902	8,2
Fosfatos	4.255	5,9
Pescado fresco, crustáceos y moluscos	4.048	5,6
Abonos naturales y químicos	3.127	4,3
Cítricos	2.557	3,5
Déficit comercial	-33.645	
Índice de cobertura (en %)	68,2	
TRANSFERENCIAS DE LOS EMIGRANTES	18.469	
INGRESOS POR TURISMO	18.746	
INVERSIONES Y PRÉSTAMOS PRIVADOS EXTRANJER	17.714	
SALDO DE LAS OPERACIONES CORRIENTES	-2.634	

Fuente: Direction de la Statistique (2000a)

deficitario con un índice de cobertura que oscila entre el 50 y el 75 por ciento. Este elevado déficit comercial se ve compensado por las remesas enviadas por los emigrantes, las divisas aportadas por el turismo, y las inversiones y préstamos extranjeros.

Desde principios de los años ochenta Marruecos puso en marcha una serie de programas de ajuste estructural de su economía bajo la tutela del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) que parecen haber dado sus frutos con unos indicadores macroeconómicos relativamente saludables: la inflación se ha reducido hasta encontrarse actualmente controlada (0,7 por ciento); el tipo de interés ha alcanzado unos niveles reducidos (4,8 por ciento) que permiten estimular la actividad económica y la inversión; el déficit por cuenta corriente está prácticamente equilibrado; la deuda externa ha ido reduciéndose en los últimos años gracias, entre otros factores, a las privatizaciones que se están realizando; y las inversiones extranjeras son crecientes alcanzando unos niveles hasta ahora desconocidos (en 1999 se triplicaron con respecto a 1998).

Sin embargo, a pesar de que los ajustes macroeconómicos parecen haber dado sus frutos, los déficits sociales son aún un lastre demasiado pesado. Así, a lo largo de las tres últimas décadas la tasa media de crecimiento anual del PIB ha sido del 2 por ciento, mientras que la de la población ha sido del 2,2 por ciento y la de la población activa (en edad de trabajar) ha sido del 2,6 por ciento. Es decir, el ritmo de crecimiento económico ha sido inferior al de la población dando lugar a una situación de subempleo, empobrecimiento y sobrepoblación[4].

Este insuficiente ritmo de desarrollo conlleva una subida acelerada del paro[5], que en las ciudades alcanzó el 22,4 por ciento en 1999, con la particularidad de que el desempleado no cobra ningún tipo de subsidio. Respecto al nivel de riqueza indicar que el PIB per cápita estimado en 1999 se situaba en torno a los 1.200 dólares -frente a los 15.000 de España- y que ocupaba el puesto 124 por renta per cápita en el ranking de 209 países establecido por el Banco Mundial[6]. Además de estos reducidos ingresos por persona debe tenerse en cuenta que cerca del 48 por ciento de la población activa está ocupada en el sector agrario -extremadamente vulnerable y dependiente de factores climatológicos-; que más de la mitad de la población es analfabeta -alcanzando el 70 por ciento en el caso de las mujeres-; que más de la mitad de los menores están sin escolarizar; que el 95 por ciento de la población carece de atención sanitaria; y que cada casa o apartamento está habitado por una media de 5,6 personas -índice que se incrementa en los sectores más débiles- en unas condiciones precarias (el 87 por ciento no dispone de electricidad y dos tercios no tienen agua potable) (Miranda de Larra, 1999). Todo lo anterior le lleva a ocupar el puesto 126 en términos de "desarrollo humano". Por último, la situación de sobrepoblación empuja a los marroquíes a la emigración que además de reducir la presión sobre el mercado laboral, se convierte en una importante fuente de divisas aportando casi el 6 por ciento al PIB nacional. En este sentido resulta interesante apuntar que a pesar de que son aproximadamente 1,7 millones los marroquíes en el extranjero, esta opción es contemplada por una inmensa mayoría[7] lo que puede dar una idea de la escasez de alternativas existentes en el país.

Todos estas deficiencias sociales hacen que aunque la estabilidad del país parece garantizada y la amenaza islámica más integrista controlada, el riesgo de estallido social está sólo parcialmente desactivado ante las enormes desigualdades sociales que aún padece el país[8]. Ante esta "olla a presión" Europa en general y España en particular juegan un papel clave. Marruecos debe continuar en la profundización del programa de moderniza-

[4] Se dice que existe sobrepoblación cuando hay un exceso de población en relación con los recursos utilizados o potenciales. Puede resultar de un aumento en la población, un descenso en los recursos, una disminución en la demanda de trabajo o una combinación de estos factores.

[5] El Banco Mundial establece que el crecimiento mínimo para hacer frente al crecimiento natural del mercado de trabajo marroquí debería situarse en torno al 4 por ciento anual.

[6] En su último informe el Banco Mundial apunta a un agravamiento de la situación en la última década, ya que la población "pobre" ha pasado de representar el 13 por ciento de la población total en 1991 al 19 por ciento en 1999.

[7] Según una encuesta realizada en 1999 por Le Monde Diplomatique, casi el 70 por ciento de los marroquíes emigrarían si pudieran y en el caso de las mujeres jóvenes este porcentaje se eleva hasta el 90 por ciento.

[8] Según un estudio elaborado por el Ministerio de la Población marroquí, la suma de los sectores calificados como pobres y vulnerables (aquellos que viven con menos de 250 pesetas al día) constituye casi la mitad de la población (el 47,3 por ciento).

ción y liberalización económica y su integración en los circuitos europeos y occidentales. Y en esta nueva etapa el apoyo y tutelage de la Unión Europea son imprescindibles.

4. RELACIONES HISPANO-MARROQUÍES

El envejecimiento progresivo de España y la escasez de mano de obra en algunos sectores frente al fuerte crecimiento demográfico de Marruecos; la disparidad del desarrollo socioeconómico; la proximidad geográfica entre ambas orillas del Mediterráneo; las crecientes relaciones empresariales junto al conflicto en determinados sectores; la resolución del tema del Sahara Occidental; y la reivindicación marroquí sobre Ceuta y Melilla conforman un escenario de intereses contradictorios en las relaciones hispano-marroquíes.

El análisis de los intercambios comerciales de Marruecos por áreas geográficas muestra la preponderancia de la Unión Europea (UE) en los flujos comerciales. Así, Marruecos realiza el 61 por ciento de sus compras en la UE, cifra que ha ido creciendo puesto que en 1980 era del 53,3 por ciento. Pero la significación europea como punto de destino de los productos marroquíes es aún más acentuada, acaparando el 74 por ciento de las ventas marroquíes frente al 55,7 por ciento de 1980 (cuadro 4). Dentro del espacio comunitario España ocupa el segundo lugar entre los socios comerciales tras Francia, representando el 18,3 por ciento de las importaciones y el 14,3 por ciento de las exportaciones. Los flujos comerciales hispano-marroquíes se han más que duplicado a lo largo de la década de los noventa, siendo el saldo comercial favorable a España con un índice de cobertura superior al 130 por ciento. Si se examinan las distintas partidas de la balanza comercial se observa el predominio del esquema ricardiano de intercambios apoyados en las ventajas comparativas. Así, el grueso de las exportaciones de España a Marruecos (cuadro 5) está en maquinaria y aparatos diversos, materias primas para la industria textil, plásticos, vehículos y abonos; mientras que las compras (cuadro 6) están mucho más concentradas en productos alimentarios, minerales y textiles. Por tanto entre ambos espacios económicos predomina un comercio de tipo interindustrial.

Cuadro 4. Intercambios comerciales de Marruecos con la Unión Europea en 1999 (en millones de Dh.)

PAÍS	Importación	% s/total	% s/subtotal	Exportación	% s/total	% s/subtotal	Saldo
Francia	27.230	25,7	42,4	26.255	36,3	49,0	-975
España	11.776	11,1	18,3	7.663	10,6	14,3	-4.113
Alemania	6.396	6,0	10,0	3.817	5,3	7,1	-2.579
Italia	5.649	5,3	8,8	3.643	5,0	6,8	-2.006
Reino Unido	5.715	5,4	8,9	6.527	9,0	12,2	812
Bélgica y Luxem.	1.868	1,8	2,9	2.000	2,8	3,7	132
Holanda	1.892	1,8	2,9	1.802	2,5	3,4	-90
Suecia	1.476	1,4	2,3	100	0,1	0,2	-1.376
Portugal	656	0,6	1,0	516	0,7	1,0	-140
Finlandia	549	0,5	0,9	102	0,1	0,2	-447
Dinamarca	389	0,4	0,6	25	0,0	0,0	-364
Irlanda	258	0,2	0,4	309	0,4	0,6	51
Grecia	166	0,2	0,3	600	0,8	1,1	434
Austria	179	0,2	0,3	182	0,3	0,3	3
Total UE	64.199	60,6	100,0	53.541	74,1	100,0	-10.658
Total	105.928	100,0		72.283	100,0		-33.645

Fuente: Direction de la Statistique (2000a)

Cuadro 5. Principales exportaciones por capítulos de España a Marruecos en 1999

Capítulo	Descripción	Millones ptas.	% sobre el total
84	Reactores nucleares, calderas, máqu. y apar.	17.181	9,4
52	Algodón	16.115	8,8
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	16.091	8,8
27	Combustibles minerales, aceites minerales	16.084	8,8
55	Fibras sintéticas o artificiales	11.929	6,5
39	Materias plásticas y sus manufacturas	8.929	4,9
87	Vehículos automóviles, tractores	8.453	4,6
72	Fundición, hierro y acero	6.860	3,7
73	Manufactura de fundición, hierro o acero	6.040	3,3
31	Abonos	5.789	3,2
	Total 10 capítulos	113.471	61,9
	Total exportado	183.386	100,0

Fuente: ICEX

Cuadro 6. Principales importaciones por capítulos de España desde Marruecos en 1999

Capítulo	Descripción	Millones ptas.	% sobre el total
O3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros	31.717	27,1
62	Prendas y complementos de vestir de punto	20.303	17,4
25	Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cemento	18.723	16,0
61	Prendas y complementos de vestir	8.523	7,3
26	Minerales, escorias y cenizas	5.154	4,4
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	3.580	3,1
78	Plomo y manufacturas de plomo	3.046	2,6
69	Productos cerámicos	2.947	2,5
O7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces	2.334	2,0
12	Semillas y frutos oleaginosos	2243	1,9
	Total 10 capítulos	98.570	84,3
	Total importado	116.904	100,0

Fuente: ICEX

La modernización de la economía marroquí, el proceso de privatización emprendido, el favorable marco jurídico hispano-marroquí, los incentivos marroquíes a la inversión extranjera a través de la *Carta de las inversiones* y de las recientes reformas económicas y legales, han impulsado la inversión española en Marruecos, de forma que España es ya el segundo inversor extranjero después de Francia (Martínez-Caro, 1998). Actualmente en este país magrebí están instaladas cerca de 800 empresas españolas, muchas de ellas pymes, que operan en prácticamente todos los sectores de la economía marroquí, si bien destacan el sector bancario, industrial, inmobiliario y grandes construcciones. Y el potencial de cooperación es muy elevado en múltiples campos como el energético, donde ya se cuenta con la interconexión eléctrica y gasista, las telecomunicaciones, la pesca, la agricultura, el turismo, las actividades financieras o la construcción de infraestructuras (Cinco Días, 2000; Expansión, 2000).

A pesar de la intensificación de los intercambios comerciales y de las crecientes inversiones existe una colisión de intereses en el sector pesquero y hortofrutícola. Sin embargo, estos contenciosos no representan más que una pequeña parte de las relaciones económicas y comerciales y se plantean y se solucionan desde la UE. En efecto, la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 representó un cambio en el marco de las relaciones hispano-marroquíes que pasaron al ámbito comunitario. Ahora cualquier asunto conflictivo representa un difícil juego a tres bandas (UE-España-Marruecos) que implica coordinar relaciones bilaterales y multilaterales en un complejo equilibrio.

En las dos últimas décadas las relaciones entre Marruecos y la Unión Europea se han ido desarro-

llando con carácter prioritario dentro del programa comunitario de estabilización de la Cuenca Mediterránea. El Acuerdo de Comercio y Cooperación de 1976 fue el punto de partida de una serie que culminó en la Conferencia Euromediterránea de Barcelona en 1995 con la firma de un Acuerdo de Asociación. Este Acuerdo representa un nuevo enfoque de la política mediterránea de la UE que supera la lógica tradicional de la cooperación al desarrollo proponiendo la fórmula más ambiciosa de la asociación, al abarcar todos los ámbitos (incluido el social, político y cultural) además del propiamente económico (Mella Márquez, 1997). El mismo ha entrado en vigor en el 2000 y representa un impulso a la integración de Marruecos en el espacio económico europeo. Implica avanzar hacia la constitución de una zona de libre cambio en los productos industriales en un plazo de 12 años, además de constituir un marco de cooperación privilegiado, sobre la base de los principios de reciprocidad y comunidad de intereses en todos los ámbitos. En el agrario, el objetivo es avanzar hacia la liberalización de los intercambios, si bien las concesiones concretas están pendientes de una próxima negociación. Tras la firma de los acuerdos del GATT, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y el de Asociación con la UE, Marruecos parece definitivamente encaminado a la liberalización de su economía y a su integración en los circuitos internacionales (Zaïm y Jaidi, 1997).

En este contexto es necesario un debate sereno y global sobre la relevancia estratégica y política de las relaciones hispano-marroquíes. España, por ocupar un lugar estratégico entre Marruecos y la Unión Europea, debería apoyar una política de cooperación más activa y comprometida. Así, a pesar de que los lazos comerciales y económicos entre ambas orillas no dejan de fortalecerse, da la impresión de una cierta parálisis de la política mediterránea de la UE. En este sentido, España debería tratar de contrarrestar la tendencia al desplazamiento del centro de gravedad de la política europea hacia el norte y el este como consecuencia de la proyectada ampliación de la UE, aumentando su centralidad en el espacio económico euromagrebí. En definitiva, España debe asumir su vocación mediterránea, tratando de desplazar hacia el sur la frontera del desarrollo con lo que contribuiría a la estabilidad y seguridad en la cuenca mediterránea en general, y de Marruecos, en particular.

5. SITUACIÓN DE ALMERÍA EN EL NUEVO ENTORNO

El nuevo contexto internacional con una tendencia a la liberalización e internacionalización de las relaciones comerciales va a afectar de pleno a la economía almeriense dada su elevada propensión exportadora. Así, a un nivel global las exportaciones tienen una aportación al PIB provincial (21,1 por ciento) superior a la media andaluza (12,5 por ciento) y española (18,5 por ciento). Esta fuerte dependencia de los mercados exteriores es nítida en las dos actividades más importantes en la estructura económica provincial: la agricultura intensiva y el turismo. En el primer caso, la significación de las ventas en el exterior ha sido creciente, de forma que mientras en la campaña 1979-80 representaba sólo el 10 por ciento del total de la producción, en la actualidad absorbe en torno al 50 por ciento de una producción que se ha más que cuadruplicado. Por su parte, el sector turístico –que está en continua expansión- también presenta una fuerte dependencia del exterior puesto que más del 50 por ciento de las pernoctaciones son realizadas por extranjeros.

El panorama del sector turístico a escala internacional es optimista ante las perspectivas económicas de los principales países emisores y el aumento del tiempo dedicado al ocio. Además, a escala europea, la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) -con una moneda común y armonización legislativa- representará un impulso para los flujos turísticos intracomunitarios y en especial para el turismo residencial. Esta última modalidad se verá reforzada por el desarrollo de internet que permite trabajar a distancia; las parabólicas que hacen sentirse más cerca del país de origen; los transportes rápidos que facilitan los desplazamientos, etc.

Pero junto a estas positivas perspectivas deben tenerse en cuenta los cambios que se están operando en la composición de la demanda en los últimos años hacia una mayor diversificación de sus motivaciones, unas crecientes exigencias de calidad en los productos y servicios prestados, y hacia un turismo más personalizado, menos

masificado y más activo. Las nuevas preferencias se orientan hacia un litoral con una percepción de menos densidad en la oferta, más integrado territorialmente y medio ambientalmente, y mejor abastecido de infraestructuras. Ante esta situación la potencialidad turística de Almería es considerable dada la creciente diversidad de su oferta, la calidad de sus alojamientos y su riqueza medioambiental, si bien su competitividad dependerá de que se sepa responder a una demanda cada vez más exigente y selectiva, y preservar su calidad ambiental (Aznar Sánchez, 2000).

Respecto al panorama en el ámbito agrícola, la situación parece menos optimista ante la previsible competencia de los productos hortofrutícolas procedentes de terceros países en general y de Marruecos en particular. Efectivamente la previsible entrada de los productos agrícolas marroquíes va a afectar directamente al sector almeriense por su coincidencia en productos, calendarios y mercados de destino. En principio, se puede temer que ante los bajos costes de producción marroquíes su cuota de participación en el mercado europeo vaya aumentando a medida que las trabas comerciales se van eliminando. Sin embargo, ante esta amenaza cabe oponer una serie de consideraciones.

La primera reside en evaluar la competitividad real de la horticultura marroquí. Temer que arrasará a la producción almeriense apoyándose exclusivamente en sus menores costes de producción resulta demasiado simple. Hoy en día la competitividad en los productos hortofrutícolas depende de múltiples factores entre los que el precio de la mano de obra es uno más (García Álvarez-Coque, 2000). Así, variables como la calidad, presentación, logística, tecnología, distribución, capital humano, marco institucional, etc. tienen una incidencia cada vez mayor y su análisis relativizaría la potencialidad alauita.

La segunda haría referencia a que aunque el nuevo status de Marruecos como país asociado a la UE implica ciertas ventajas (acceso al mercado y a las políticas de cohesión y de competitividad) e incluso algunos beneficios especiales (programas específicos de desarrollo) (Fontela, 1995); a la vez le impone la progresiva modificación de su legislación mercantil, tributaria, laboral y aduanera para asimilarlas a los estándares europeos, erradicando así cualquier forma de dumping. Cuando este proceso de armonización legislativa culmine (especialmente en lo relativo a normas sanitarias, laborales y ambientales), las reglas del juego competitivo serán idénticas para todos los países, con lo que se acabará con uno de los principales recelos del sector hortofrutícola español -el dumping marroquí- (García Álvarez- Coque, 1996) y habrá que ver cómo afecta a la competitividad de la producción marroquí.

La tercera estaría en la posibilidad de aprovechar una serie de oportunidades que se derivan del desarrollo agrario marroquí. Marruecos parece ser la vía de expansión natural para el crecimiento y la consolidación del "cluster" de actividades surgido en torno a la agricultura intensiva[9]. Las potencialidades son enormes en sectores como plástico, sistemas de riego, estructura de invernaderos, asesoría agronómica, etc. Estas ventas de inputs agrícolas lejos de acabar con una de las ventajas de la producción almeriense -argumento esgrimido por algunos- ayudaría a enriquecer y fortalecer el cluster local, y contribuiría a la diversificación de la estructura productiva de la provincia.

Por tanto, se debe tener en cuenta que si bien la libre entrada de los productos marroquíes comporta una serie de amenazas potenciales para el sector almeriense, también se deben reconocer las posibles oportunidades. Éstas se deberían considerar a la hora de formular una estrategia de cara a los próximos años y más teniendo en cuenta que aunque actualmente la amenaza se ubique en las áreas más próximas del Mediterráneo y, sobre todo, en Marruecos, a medio y largo plazo puede proceder de cualquier otro ámbito geográfico, ya que la reducción de los costes de transporte, las mejoras logísticas y los avances en las tecnologías de conservación están haciendo que la competencia en los productos perecederos se globalice (Cook, 1997).

Este cambio de escenario hace que las reglas del juego competitivo internacional se modifiquen y exige a la horticultura almeriense dar un salto cualitativo en sus fuentes de ventaja. Hasta ahora la disponibilidad de una serie de ventajas en los factores -condiciones climáticas y coste de mano de obra principalmente- ha bastado a la provincia para garantizarse el éxito frente a los productores

[9] Un análisis pormenorizado de este cluster, así como de sus efectos inducidos sobre la economía provincial es realizado en Ferraro García et al. (2000).

europeos. Sin embargo, los productores del área mediterránea tienen hoy esas ventajas y la evolución de los mercados -con su creciente apertura- va a permitirles utilizarlas. Competir en base a las ventajas en los factores bastaba con unos mercados protegidos, pero en una economía internacional cada vez más liberalizada esa estrategia es insostenible (Porter, 2000). Por eso la agricultura almeriense tiene que trasladar sus fortalezas hacia ventajas de orden superior, avanzadas y especializadas, que son más difícilmente imitables y que le permitirán alcanzar una posición competitiva más sustentable en los mercados internacionales.

El nuevo paradigma de la competencia mundial impone la exigencia de pasar de una etapa impulsada por los factores a otra impulsada por la inversión y la innovación (Porter, 1991). Esta aspiración debe ser la brújula que oriente una nueva forma de pensar acerca de la estrategia a seguir por la agricultura almeriense. La base de recursos humanos, científicos, tecnológicos e infraestructurales necesarios para alcanzar ventajas competitivas de nivel superior están presentes en la provincia, pero para su consecución es necesario que el sector adopte la adecuada estrategia. Volcar todas las fuerzas en mantener las preferencias en los mercados y culpar a las concesiones a terceros países de los problemas de competitividad del sector aunque es el camino más fácil, también puede ser el que conduzca al fracaso al posponer la adopción de las necesarias reformas estructurales. Otra cuestión es regular el proceso negociador entre el sector y países terceros, de forma que la integración se vaya realizando con el margen temporal necesario para que no se produzcan graves desequilibrios en el actual sistema de producción y de tiempo a la reorientación del sistema productivo local. Igualmente, desde Almería habrá que reclamar de la UE las ayudas precisas para esta adaptación a la vez que se exige la aplicación en los países terceros de las armonizaciones legales previstas.

Teniendo en cuenta lo anterior no se debe perder de vista que el objetivo no debe ser simplemente el de sobrevivir, sino lograr la competitividad internacional a través de una continua mejora de la ventaja competitiva. Si se encara de forma adecuada la presión que a corto plazo va a representar la globalización se logrará la sustentabilidad a largo plazo y el inicio de una etapa de desarrollo mucho más avanzada.

BIBLIOGRAFÍA

AKESBI, N. (1995). "La política de ajuste estructural en la agricultura marroquí (de la política de pantanos a la liberalización)". Revista Española de Economía Agraria, nº 172; p. 77-95.

AZNAR SÁNCHEZ, J. A. (2000). "El sector turístico almeriense: evolución, estructura y perspectivas de cara al siglo XXI". Revista de Humanidades y Ciencias Sociales del IEA, nº 17; p. 27-47.

CALATRAVA ANDRÉS, A. y MELERO GUILLÓ, A. (1996). "España, Marruecos y los productos agroalimentarios". Madrid, Ministerio de Agricultura y Pesca.

CINCO DÍAS (20-9-2000). "España amplía 17.550 millones las ayudas para inversiones en Marruecos".

COOK, R. (1997). "Tendencias internacionales en el sector de frutas y hortalizas frescas". Revista Española de Economía Agraria, nº 181; p. 183-208.

DIRECTION DE LA STATISTIQUE (2000a). Le Maroc en chiffres 1999. Rabat, Ministere de la Prevision Economique et du Plan.

DIRECTION DE LA STATISTIQUE (2000b). Royaune du Maroc: chiffres cles 1999. Rabat, Ministere de la Prevision Economique et du Plan.

EXPANSIÓN (27-9-2000). "Marruecos abre las puertas a nuevos inversores". Suplemento especial.

FERRARO GARCÍA, F. J. et al. (2000). "El sistema productivo almeriense y los condicionamientos hidrológicos". Madrid, Civitas.

FONTELA, E. (1995). "El marco de las nuevas relaciones Europa-Magreb. El equilibrio hacia el Sur". Revista Española de Economía Agraria, nº 172; p. 11-30.

FRAILE AREVALO, S. (1993). "El sector agrario en Marruecos". El Boletín, nº 7; p. 53-59.

GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J.M. (1996). "La política agraria y la estrategia mediterránea de la Unión Europea". El Boletín, nº 23; p. 36-40.

GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J.M. (2000). "La exclusión hortofrutícola en los Acuerdos de Asociación". Cuadernos de Agricultura, Pesca y Alimentación, nº 12; p. 19-26.

KUHN, T. (1971). "La estructura de las revoluciones científicas". México, Fondo de Cultura Económica.

MAGDA, O. (1994). "El sector agrícola marroquí". Boletín de Información Comercial Española, nº 2400-2401; p. 325-332.

MARTÍNEZ-CARO, S. (1998). "Marruecos: desarrollo y clima de negocios". Boletín de Información Comercial Española, nº 2588; p. 27-34.

MELLA MÁRQUEZ, J. M. (1997). "La asociación euromediterránea en el actual contexto de globalización y regionalización". Información Comercial Española, nº 759; p. 33-42.

MIRANDA DE LARRA, F. (1999). "Orientación de la política agraria de Marruecos". Cuadernos de Agricultura, Pesca y Alimentación, nº 9; p. 49-56.

REQUEIJO, J. (1995). "Economía mundial, un análisis entre dos siglos". Madrid, McGrawHill.

PORTER, M. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona, Plaza y Janes.

PORTER, M. (2000). Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones. Bilbao, Deusto.

UNITED NATIONS (1995). World population prospects. New York, United Nations.

WORLD BANK (2000). World Development Indicators database 1999.

ZAÏM, F. y JAIDI, L. (1997). "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura". Información Comercial Española, nº 759; p. 43-59.