



MAYO 2018

Dirección de Estudios y Previsiones Financieras



INTERCAMBIOS COMERCIALES MARRUECOS- CEDEAO: OPORTUNIDADES POR PAIS Y POR PRODUCTO

Equipo de trabajo:

Mohamed Adam EL HANI (ADII)
Fatima HAMDAOUI (DEPF)
Anass SAIDI (DEPF)

/ Tabla de materias

| | |
|--|-----------|
| INTRODUCCION | PAGINA 5 |
| 1. ÉLÉMENTOS DE DIAGNOSTICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA CEDEAO | PAGINA 6 |
| 1.1. PRESENTACION DE LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE LA CEDEAO | PAGINA 6 |
| 1.2. EVOLUCION DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DE LA CEDEAO | PAGINA 6 |
| 1.3. LA CEDEAO : SOCIOS Y PRODUCTOS | PAGINA 10 |
| 1.4. COMPLEMENTARIEDAD, COMPETENCIA Y ESPECIALIZACIÓN | PAGINA 12 |
| 2. LAS IMPLICACIONES ADUANERAS DE LA ADHESION DE MARRUECOS A LA CEDEAO | |
| 2.1. LAS REGLAS DE ORIGEN APLICABLES EN EL MARCO DE LA CEDEAO | PAGINA 14 |
| 2.2. LA ARMONIZACION DE LAS POLITICAS COMERCIALES | PAGINA 14 |
| | PAGINA 15 |
| 3. OPORTUNIDADES COMERCIALES ENTRE MARRUECOS Y LA CEDEAO | PAGINA 16 |
| 3.1. COMPLEMENTARIEDAD Y CONCURRENCIA ENTRE MARRUECOS Y LA CEDEAO | PAGINA 16 |
| 3.2. INTERCAMBIOS COMERCIALES MARRUECOS - CEDEAO : SITUACION ACTUAL | PAGINA 16 |
| 3.3. POTENCIAL COMERCIAL DE LAS ESPECIALIZACIONES DE MARRUECOS EN EL MERCADO DE LA CEDEAO | PAGINA 19 |
| 3.4. PARTICIPACIONES POTENCIALES DE MERCADO PARA LA CEDEAO EN EL MERCADO MARROQUI DE LAS MATERIAS PRIMAS | PAGINA 22 |
| 4. POTENCIAL DE COMPLÉMENTARIEDAD ENTRE MARRUECOS Y LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA CEDEAO | PAGINA 24 |
| 4.1. NIGERIA | PAGINA 24 |
| 4.2. COSTA DE MARFIL | PAGINA 24 |
| 4.3. GHANA | PAGINA 25 |
| 4.4. SENEGAL | PAGINA 26 |
| CONCLUSION | PAGINA 27 |
| ANEXO A: DATOS Y METODOLOGIAS | PAGINA 28 |
| ANEXO B: TABLAS RECAPITULATIVAS DEL POTENCIAL COMERCIAL BILATERAL | PAGINA 30 |

/ Lista de figuras

| | |
|--|------------------|
| FIGURA 1: EVOLUCION DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DE LA CEDEAO | PAGINA 7 |
| FIGURA 2: PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE LA CEDEAO | PAGINA 7 |
| FIGURA 3: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA CEDEAO | PAGINA 8 |
| FIGURA 4: PRINCIPALES CLIENTES DE LA CEDEAO | PAGINA 8 |
| FIGURA 5: PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE LA CEDEAO | PAGINA 9 |
| FIGURA 6: PRINCIPALES PROVEEDORES DE LA CEDEAO | PAGINA 9 |
| FIGURA 7: DISTRIBUCION DEL INDICE DE COMPLEMENTARIEDAD INTRA Y EXTRACOMUNITARIO (2013) | PAGINA 12 |
| FIGURA 8: MATRIZ DE ESPECIALIZACION DE MARRUECOS Y DE LA CEDEAO (2014) | PAGINA 16 |
| FIGURA 9: EVOLUCION DE LOS INTERCAMBIOS DE MARRUECOS CON LOS PAISES DE LA CEDEAO | PAGINA 17 |
| FIGURA 10: CUOTA DE MERCADO DE MARRUECOS POR PAIS DE LA CEDEAO (PROMEDIO 2010-2016) | PAGINA 17 |
| FIGURA 11: PRINCIPALES PAISES CLIENTES DE MARRUECOS ENTRE LOS PAISES DE LA CEDEAO (PROMEDIO 2010-2017) | PAGINA 18 |
| FIGURA 12: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MARRUECOS HACIA LA CEDEAO (PROMEDIO 2010-2017) | PAGINA 18 |
| FIGURA 13: PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE MARRUECOS ENTRE LOS PAISES DE LA CEDEAO (PROMEDIO 2010-2017) | PAGINA 18 |
| FIGURA 14: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MARRUECOS DE LA CEDEAO (PROMEDIO 2010-2017) | PAGINA 18 |

/ Lista de tablas

| | |
|---|------------------|
| TABLA 1: PRINCIPALES PAISES SOCIOS DE LOS MIEMBROS DE LA CEDEAO Y DE MARRUECOS (2016) | PAGINA 10 |
| TABLA 2: CONCENTRACION Y DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES DE LA CEDEAO (2016) | PAGINA 11 |
| TABLA 3: COMPETENCIA ENTRE LOS MIEMBROS DE LA CEDEAO (2014) | PAGINA 13 |
| TABLA 4: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MARROQUIES HACIA EL MERCADO DE LA CEDEAO | PAGINA 21 |
| TABLA 5: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES DE LA CEDEAO HACIA EL MERCADO MARROQUI | PAGINA 23 |
| TABLA 6: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MARROQUIES HACIA NIGERIA | PAGINA 30 |
| TABLA 7: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES NIGERIANAS HACIA MARRUECOS | PAGINA 31 |
| TABLA 8: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA MARRUECOS EN EL MERCADO DE COSTA DE MARFIL | PAGINA 32 |
| TABLA 9: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MARFILEÑAS HACIA MARRUECOS | PAGINA 33 |
| TABLA 10: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MARROQUIES HACIA GHANA | PAGINA 34 |
| TABLA 11: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES GHANESES HACIA EL MERCADO DE MARRUECOS | PAGINA 35 |
| TABLA 12: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LOS EXPORTADORES MARROQUIES EN EL MERCADO DE SENEGAL | PAGINA 36 |
| TABLA 13: RECAPITULATIVO DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES SENEGALESAS HACIA MARRUECOS | PAGINA 37 |

INTRODUCCION

Creada por el Tratado de Lagos el 28 de mayo de 1975, la CEDEAO se ha fijado el objetivo principal de promover la cooperación y la integración en la perspectiva de una unión económica de África Occidental para mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos y mantener y aumentar la estabilidad económica.

Esta agrupación regional, vinculada por un acuerdo multilateral que agrupa a 15 países oeste africanos¹, ha logrado importantes avances, particularmente, en términos de armonización de políticas y promoción del comercio en el espacio comunitario. Las recientes evoluciones económicas dentro de esta zona y las perspectivas a mediano plazo revelan la presencia de oportunidades reales de diversificación de la base exportadora y de creación de valor agregado. Marruecos, que ha demostrado su voluntad de adhesión a la CEDEAO en el marco de su estrategia de apertura al comercio internacional, se encuentra eminentemente preocupado por los desarrollos que conoce el entorno institucional y económico de la Comunidad. A este respecto, es de suma importancia identificar las oportunidades que ofrece el gran mercado que constituye la CEDEAO y proponer oportunidades de intercambios susceptibles de dar fuertes impulsos a los intercambios entre los países de esta región.

El presente estudio se inscribe en el marco del eje estratégico del programa de trabajo de la DEPF, consagrado a la revisión de la política africana de Marruecos en su dimensión económica, financiera y comercial. Se pretende que constituya una contribución al debate actual sobre las perspectivas de adhesión de Marruecos a la CEDEAO e intenta aportar algunas clarificaciones pertinentes sobre las cuestiones clave correspondientes.

Al examinar en profundidad la estructura de los intercambios exteriores de la CEDEAO, sobre la base de algunos indicadores clave del comercio exterior, el estudio intenta trazar un panorama general de las especificidades de esta comunidad económica regional, en términos de perfiles de especialización de sus miembros y asociaciones que esta comunidad forja tanto con las potencias tradicionales como emergentes.

El estudio en cuestión es el producto de un trabajo de colaboración entre la Dirección de Estudios y Previsiones Financieras y la Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos. Paralelamente al examen de las implicaciones aduaneras consecutivas a una adhesión potencial de Marruecos a la CEDEAO, en particular con respecto a las normas de origen y los imperativos de armonización de la política comercial, el estudio ha analizado las oportunidades comerciales ofrecidas a Marruecos y a la CEDEAO en un contexto de libre comercio entre ambas partes. Este ejercicio se ha realizado en un enfoque global que involucra el conjunto de los países de la CEDEAO. Luego, se aplicó a cuatro economías líderes de esta comunidad regional, a saber, Nigeria, Costa de Marfil, Ghana y Senegal.

La elección de productos, que podrían constituir yacimientos de oportunidad para el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Marruecos y la CEDEAO, se basa en algunos criterios objetivos incluyendo en particular el grado de especialización, el peso en los intercambios comerciales de ambas partes, la dinámica de sus importaciones y los aranceles aduaneros aplicados por ambas partes a la importación de estos productos.

¹ Los 15 países miembros de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) son: Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo y Cabo Verde.

1. ELEMENTOS DE DIAGNOSTICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA CEDEAO

1.1. PRESENTACION DE LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE LA CEDEAO

La CEDEAO se declaró zona de libre comercio en 2000. En realidad no entró en vigor hasta enero de 2003, fecha en la que la cumbre de la CEDEAO adoptó un nuevo plan de liberalización comercial cuyas regulaciones debían aplicarse en totalidad por los Estados.

El objetivo de la CEDEAO, tal como se estipula en el tercer artículo del Tratado, es promover la cooperación y la integración en la perspectiva de una Unión Económica del África Occidental con miras a mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos y mantener y aumentar la estabilidad económica. La Comunidad tiene la intención de perseguir estos objetivos, en particular, mediante:

- La armonización y la coordinación de las políticas nacionales y la promoción de los programas y proyectos en los diferentes campos (agricultura, industria, transporte, comunicaciones, energía, finanzas, fiscalidad, educación, salud, justicia, etc.);
- La creación de un mercado común a través de la liberalización de los intercambios mediante la eliminación de aranceles aduaneros y barreras no arancelarias entre los Estados miembros, con miras a la creación de una Zona de libre comercio a nivel de la Comunidad y el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y una política comercial común hacia terceros países;
- La eliminación entre los Estados miembros de los obstáculos a la libre circulación de personas y capitales, así como a los derechos de residencia y establecimiento.
- La creación de una unión monetaria;
- La armonización de los códigos nacionales de inversión que llevan a la adopción de un código comunitario único de inversión.

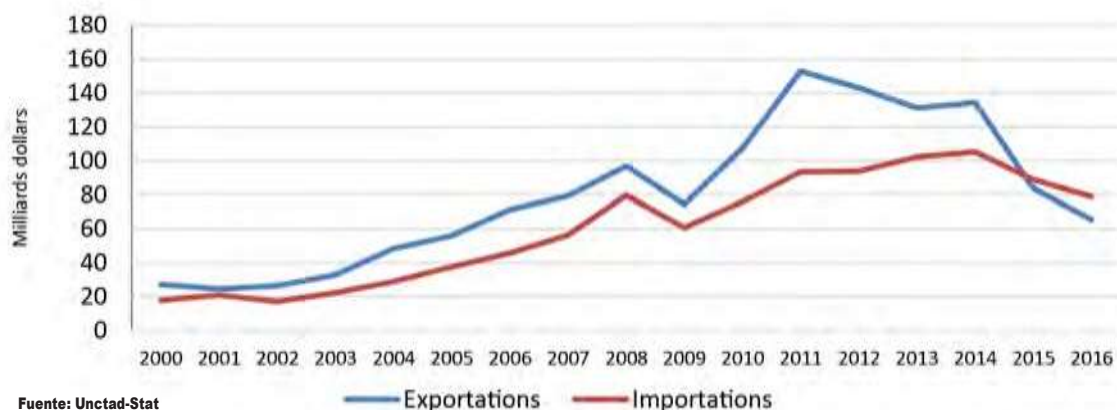
Después de 42 años de existencia, la CEDEAO ha logrado progresos considerables en la implementación de los principales proyectos de integración regional. Con respecto al objetivo de crear un mercado común regional, los logros alcanzados se relacionan con la creación de una zona de libre comercio con el establecimiento desde 1979 de un Esquema de Liberalización del Comercio (SLE)², así como la entrada en vigor, en enero de 2015, del Arancel Externo Común (TEC-CEDEAO), que constituye un significativo avance en la creación de la unión aduanera.

1.2. EVOLUCION DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DE LA CEDEAO

Los intercambios comerciales de la CEDEAO representaron, en 2016, el 1,1% del comercio mundial, con una participación del 0,5% para las exportaciones y del 0,6% para las importaciones. La CEDEAO aparece como un área orientada hacia el comercio extracomunitario, ya que solo el 10,6% de las exportaciones y el 7,8% de las importaciones se realizan entre los países miembros de esta zona. En términos de valor, el comercio exterior de la CEDEAO aumentó de 45,3 mil millones de dólares en 2000 a 144,4 mil millones de dólares en 2016. Esta región se caracterizó por un saldo comercial excedente hasta 2014, antes de registrar un déficit a partir de 2015 y que alcanzó los 13 mil millones de dólares en 2016.

² El instrumento establecido para promover la integración económica y el establecimiento efectivo de la zona de libre comercio a nivel de la CEDEAO es el Esquema de Liberalización del Comercio (SLE). El mecanismo del SLE garantiza la libre circulación de mercancías en el área de la CEDEAO y reduce los numerosos trámites administrativos en las fronteras. El SLE se creó en 1979 para garantizar la libre circulación de productos agrícolas y artesanías hechas a mano. Con la extensión del SLE a los productos industriales en 1990, se hizo necesario definir reglas relacionadas con el concepto de "productos originarios" de la CEDEAO. (Véase Protocolo A/P1/1/03 de la CEDEAO en fecha del 31 de enero de 2003).

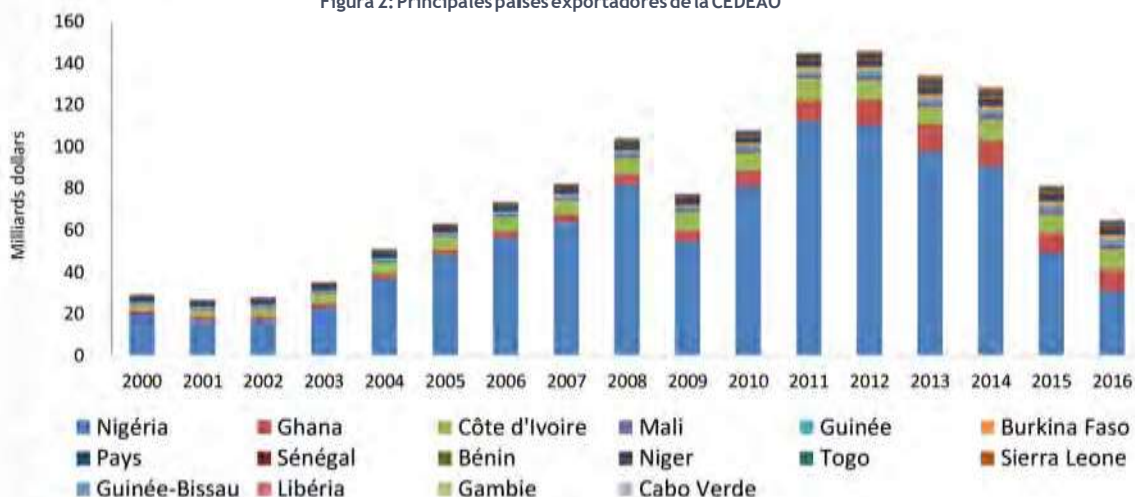
Figura 1: evolución de los intercambios comerciales de la CEDEAO



Fuente: Unctad-Stat

Las exportaciones de la CEDEAO conocieron una fuerte progresión pasando de 27,3 mil millones de dólares en 2000 a un máximo de 153 mil millones de dólares en 2011, antes de caer en una tendencia bajista de 65,5 mil millones de dólares en 2016. Como promedio anual durante el período 2010-2016, Nigeria representó el 71% de las exportaciones de la región, seguida por Ghana con una participación del 9,3% y Costa de Marfil (8%). Por su parte, Mali y Burkina Faso ocupan el cuarto y quinto lugar con un 2% y un 1,7%, respectivamente. Guinea y Senegal representan cada uno el 1,5% de las exportaciones totales de la zona. El resto de los países miembros representan menos del 4% de las exportaciones totales de la zona.

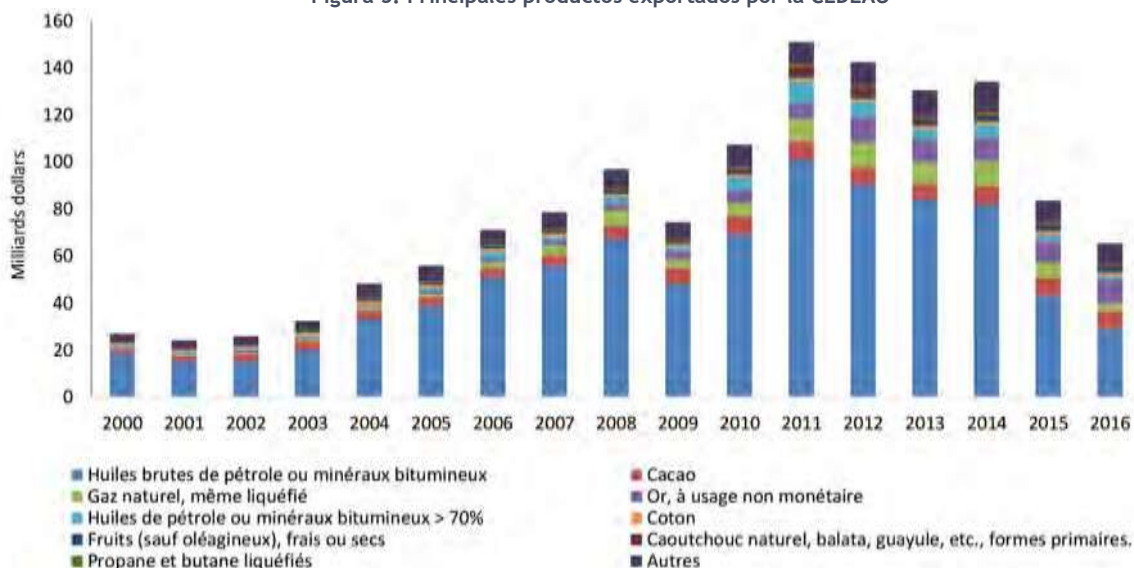
Figura 2: Principales países exportadores de la CEDEAO



Fuente: Unctad-Stat

La estructura de exportación de la CEDEAO está dominada por productos naturales de origen energético, minero y alimentario. De hecho, los principales productos de exportación son aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos (61% de las exportaciones totales de la zona en promedio para el período 2010-2016), seguidos por el oro (8%), el gas natural incluso licuado (7%), el cacao (6%), el algodón (1%) y las frutas (1%).

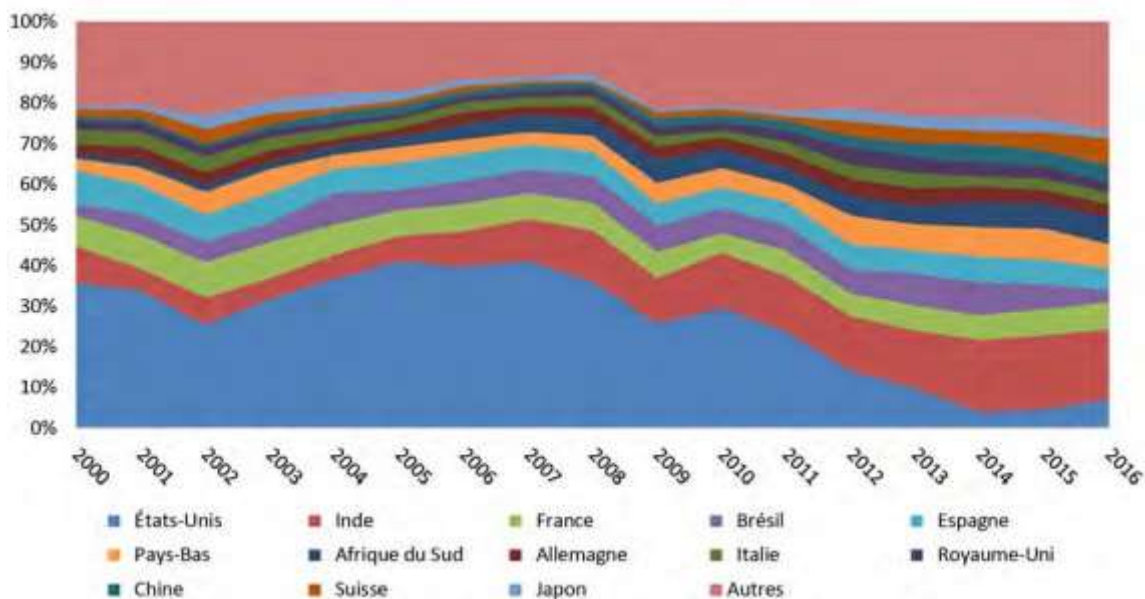
Figura 3: Principales productos exportados por la CEDEAO



Fuente: Unctad-Stat

En términos de mercados de exportación, India se ha convertido en el principal destino de las exportaciones de la CEDEAO con una participación del 17% en 2016, seguida por los Estados Unidos (7%), Suiza (7%), Francia (7%), Sudáfrica (6%) y los Países Bajos (6%).

Figura 4 : Principales clientes de la CEDEAO



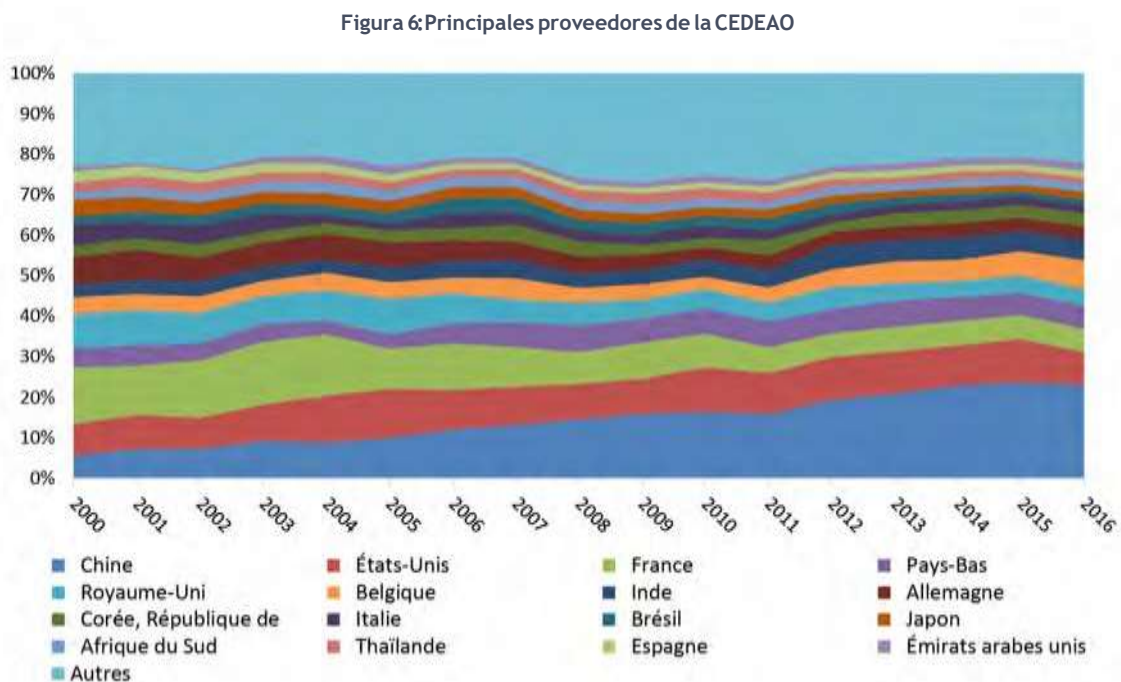
Fuente: Unctad-S

Por su parte, las importaciones de la CEDEAO han estado en una tendencia al alza, evolucionando de 18 mil millones de dólares en 2000 a 105 mil millones de dólares en 2014, antes de caer a 78,8 mil millones de dólares en 2016. Nigeria ocupa la primera posición en términos de de importación, acaparando por sí solo el 54% de las importaciones totales de la Comunidad en promedio durante el período 2010-2016. Seguido por Ghana con el 14%, Costa de Marfil (8%) y Senegal (6%).



A diferencia de las exportaciones, las importaciones de la CEDEAO se caracterizan por una estructura más diversificada. La comunidad importa principalmente aceites de petróleo o minerales bituminosos (11,5% de las importaciones totales), vehículos automóviles (4,6%), arroz (3,2%), equipo de telecomunicaciones (2,8%), barcos, embarcaciones y equipos flotantes (2,8%), trigo y morcajo (2,5%), medicamentos (2%) y pescado (1,8%).

Las importaciones de la CEDEAO provienen principalmente de China, que se convirtió en el mayor proveedor de la Comunidad con una participación del 23% en 2016, seguida por los Estados Unidos (8%), Bélgica (7%), Francia (6%), los Países Bajos (6%), India (5%) y el Reino Unido (4%).



1.3. LA CEDEAO : SOCIOS Y PRODUCTOS

El análisis del perfil de los intercambios comerciales de la CEDEAO, por socio, muestra que esta zona realiza la mitad de sus exportaciones de mercancías con siete socios. Esta situación oculta, sin embargo, la diversidad de la estructura de los intercambios de los diferentes países miembros. Así, la Costa de Marfil logra el 51% de sus exportaciones con ocho socios. Otros países realizan la mayor parte de sus exportaciones con un socio, como Burkina Faso (67% con Suiza), Sierra Leona (71% con China) y Guinea-Bissau (81% con India).

La preeminencia de los países emergentes como origen y destino de los intercambios exteriores de la CEDEAO refleja un cambio en la red de asociaciones de esta zona en detrimento de las potencias tradicionales que han sufrido importantes pérdidas de participación de mercado dentro de la CEDEAO. De hecho, India es uno de los principales clientes de siete países de la CEDEAO. Es lo mismo para China, que ocupa una posición comercial dominante en cinco países de la zona.

Tabla 1: Principales países socios de los miembros de la CEDEAO y Marruecos (2016)

| Participaciones acumuladas de las exportaciones | | | | | | | | | |
|---|-----------------|----------------|----------------|--------------|----------------|-----------------|---------|--------------|------|
| CEDEAO | Costa de Marfil | Países Bajos | Estados Unidos | Francia | Bélgica | Alemania | India | Burkina Faso | Mali |
| | | 11% | 19% | 25% | 32% | 37% | 42% | 46% | 51% |
| | Togo | E.A.U | Benín | Burkina Faso | Nigeria | India | Camerún | | |
| | | 16% | 27% | 35% | 43% | 50% | 56% | | |
| | Ghana | África del Sur | E.A.U | Suiza | Francia | China | Italia | | |
| | | 13% | 24% | 35% | 42% | 49% | 56% | | |
| | Senegal | Mali | Suiza | India | China | Costa de Marfil | | | |
| | | 22% | 31% | 41% | 47% | 51% | | | |
| | Nigeria | India | Estados Unidos | España | Francia | África del Sur | | | |
| | | 24% | 33% | 41% | 47% | 52% | | | |
| | Marruecos | España | Francia | Italia | Estados Unidos | | | | |
| | | 24% | 43% | 47% | 51% | | | | |
| | Liberia | Polonia | E.A.U | Suiza | Países Bajos | | | | |
| | | 19% | 32% | 42% | 51% | | | | |
| | Benín | E.A.U | India | Nigeria | Mali | | | | |
| | | 20% | 35% | 47% | 52% | | | | |
| | Guinea | India | Corea | E.A.U | España | | | | |
| | | 17% | 32% | 47% | 53% | | | | |
| | Níger | Francia | China | E.A.U | | | | | |
| | | 31% | 41% | 51% | | | | | |
| Gambia | China | Mali | India | | | | | | |
| | 23% | 46% | 60% | | | | | | |
| Mali | E.A.U | Suiza | | | | | | | |
| | 33% | 52% | | | | | | | |
| Cabo Verde | España | Portugal | | | | | | | |
| | 29% | 57% | | | | | | | |
| Burkina Faso | Suiza | | | | | | | | |
| | 67% | | | | | | | | |
| Sierra Leone | China | | | | | | | | |
| | 71% | | | | | | | | |
| Guinea-Bissau | India | | | | | | | | |
| | 81% | | | | | | | | |

Fuente: Datos CNUCED UNCTADstat 2016, cálculos DEPF

Debido a la debilidad del comercio intrarregional, los países de la CEDEAO tienen solo unos pocos países en la zona entre sus primeros socios. Excepto Togo, que tiene tres países de la CEDEAO como destino de sus exportaciones, los demás países tienen dos socios (Benín, Costa de Marfil, Senegal) o incluso un socio, como es el caso de Gambia en sus relaciones con Mali. Para el resto de los países miembros de la zona, sus exportaciones están dirigidas exclusivamente a terceros mercados. Esta situación podría atribuirse a la baja complementariedad de las exportaciones de bienes dentro de la CEDEAO (véase el apartado 1.3), que es uno de los factores que limitan los beneficios potenciales de la liberalización de los intercambios.

La concentración de los intercambios de la CEDEAO también se puede ver a nivel de la estructura por producto de las exportaciones de los países miembros. Estos últimos presentan generalmente una concentración en un pequeño número de grupos de productos. En el extremo, Guinea-Bissau realiza el 88% de sus exportaciones en un solo grupo de productos, el de "frutas (excepto oleaginosas), frescas o secas". En particular, las exportaciones de anacardo a la India representaron el 70% del total de las exportaciones de Guinea-Bissau en 2015. Lo que ilustra una situación de doble concentración por producto y por socio.

Otros países de la CEDEAO representan una fuerte concentración en términos de productos, con una mayor diversificación en términos de socios. Este es el caso de Nigeria, cuyas exportaciones están polarizadas en altura del 76% en los aceites crudos de petróleo, pero están destinadas, aunque en proporciones variables, a 35 socios.

Tabla 2: Concentración y diversificación de las exportaciones de los países de la CEDEAO (2016)

| CEDEAO | Número de productos | Índice de concentración | Índice de diversificación |
|-----------------|---------------------|-------------------------|---------------------------|
| Togo | 142 | 0.20 | 0.69 |
| Senegal | 189 | 0.22 | 0.76 |
| Níger | 85 | 0.30 | 0.81 |
| Benín | 108 | 0.31 | 0.77 |
| Cabo Verde | 27 | 0.32 | 0.77 |
| Liberia | 29 | 0.33 | 0.76 |
| Gambia | 46 | 0.35 | 0.80 |
| Costa de Marfil | 200 | 0.38 | 0.74 |
| Ghana | 218 | 0.43 | 0.80 |
| Guinea | 96 | 0.45 | 0.85 |
| Sierra Leona | 92 | 0.66 | 0.87 |
| Nigeria | 225 | 0.73 | 0.84 |
| Mali | 124 | 0.74 | 0.90 |
| Burkina Faso | 115 | 0.75 | 0.87 |
| Guinea-Bissau | 29 | 0.88 | 0.76 |

Fuente: Datos CNUCED UNCTADstat — 2016

En general, la estructura de las exportaciones de los países de la CEDEAO está poco diversificada, incluso en los países con baja concentración de exportaciones. Una observación que presenta un primer índice revelador de límites estructurales internos que experimenta el desarrollo de los intercambios exteriores de los países de la CEDEAO, que se suma a los obstáculos externos con las que se enfrentan sus exportaciones extracomunitarias.

Más allá de las deficiencias que caracterizan la estructura del comercio en términos de concentración y diversificación, la integración regional también plantea la cuestión de la complementariedad de los intercambios comerciales entre los países miembros.

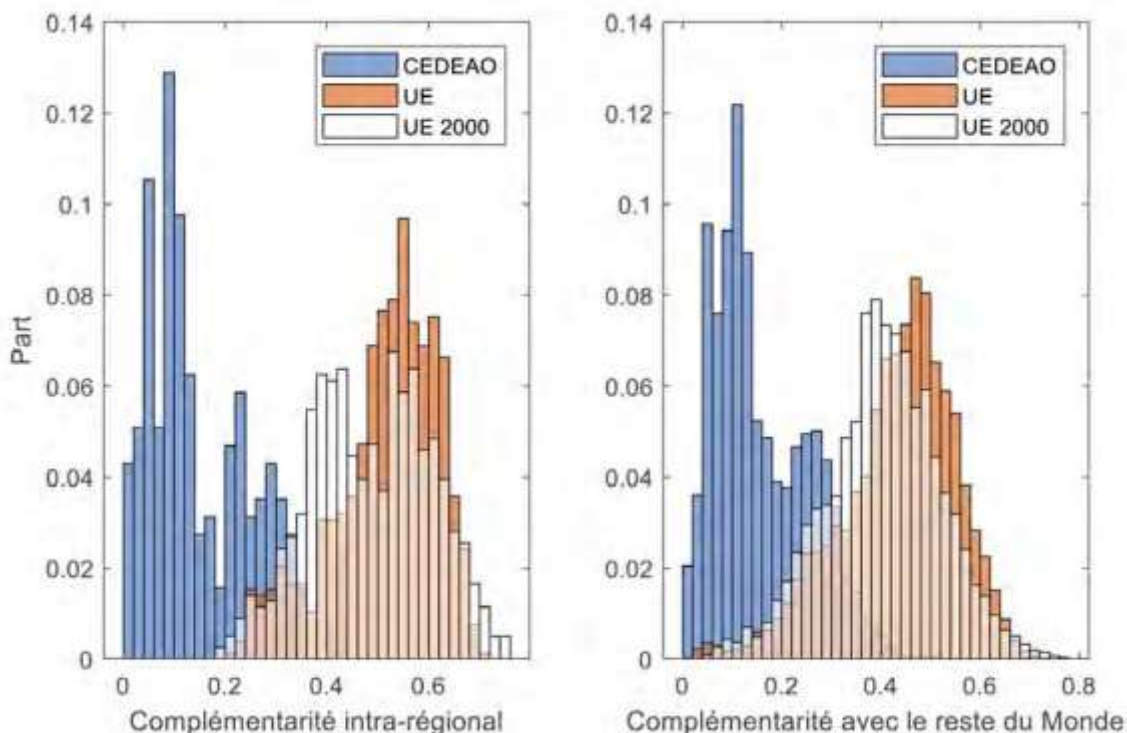
1.4. COMPLEMENTARIEDAD, COMPETENCIA Y ESPECIALIZACION

Generalmente, el análisis del índice de complementariedad de la CEDEAO revela que esta zona se caracteriza por complementariedades bajas o moderadas. De hecho, sólo la mitad de los pares exportador-importador dispone de una complementariedad de intercambios superior a 0,12 y oscila entre un mínimo de 0,01 y un máximo de 0,44. A modo de comparación, la mitad de los pares exportador-importador en la Unión Europea posee una complementariedad superior a 0,53 y el valor del índice oscila entre un mínimo de 0,20 y un máximo de 0,71.

Dentro de la CEDEAO, las exportaciones de Senegal presentan mayor complementando con las importaciones de otros miembros, entre ellos Guinea Bissau cuyo índice de complementariedad está en 0,44. Lo mismo puede decirse de las importaciones de Senegal que tienen la mayor complementariedad con las exportaciones de otros miembros, aunque con menor intensidad ya que el índice sólo alcanza 0,18.

Sin embargo, el proceso de integración dentro de una agrupación regional promueve, en sí mismo, la complementariedad entre sus miembros. A modo de ilustración, algunos nuevos miembros de la Unión Europea han hecho notables progresos en sus complementariedades. Letonia, que se unió a la Unión Europea en 2004, ha visto progresar su índice de complementariedad en un 66% entre 2000 y 2013. Durante el mismo período, Rumania, miembro a partir de 2007, ha visto aumentar su índice en un 33%. La CEDEAO, a través de una cooperación e integración más profunda, podría ver la complementariedad entre sus miembros crecer significativamente. Esto abriría nuevas perspectivas para los intercambios intracomunitarios.

Figura 7: Distribución del índice de complementariedad intra y extracomunitaria (2013)



Datos CNUCED UNCTADstat, 2013

¹ La complementariedad se puede medir a través de un índice que captura la similitud entre la estructura de las exportaciones de un país y la estructura de las importaciones de un país socio. El valor del índice puede variar entre 0 y 1. Para un valor de 0, no existe ninguna complementariedad, ya que el exportador no exporta ningún producto que el país socio importe. En el otro extremo, un valor en el índice de 1 indica que las cuotas de los productos en las exportaciones de un país dado corresponden exactamente a la estructura de las importaciones del país socio.

Las exportaciones de los países de la CEDEAO también son débiles o moderadamente complementarias con el resto del mundo. Esto significa que la baja complementariedad de los intercambios de la Comunidad está particularmente relacionada con la estructura económica interna de cada país miembro, que se refleja in fine en la limitada diversificación de las exportaciones de los países de la CEDEAO.

Contrariamente a la lógica de la complementariedad, la integración de un conjunto de países en el marco de una zona económica o una zona de libre comercio, también plantea la cuestión de la competencia entre los países miembro en el mercado internacional. El enfoque adoptado para capturar esta pregunta se basa en el cálculo de la relación entre el número de productos en los que se especializa un exportador y el número de productos similares para los cuales un socio también dispone de una especialización.

Los países miembros de la CEDEAO presentan generalmente poca competencia entre ellos. Sin embargo, dos países se destacan por una intensa competencia respecto del resto de la CEDEAO, a saber, Costa de Marfil y Senegal. De hecho, Senegal podría competir con Gambia en el 33,3% de sus productos y el 31,1% de los de Burkina Faso. Costa de Marfil podría competir con Togo en el 33% de sus exportaciones. En título de comparación, en la Unión Europea, Suecia está sujeta a la competencia de Alemania en el 64,2% de sus exportaciones y esta última sufre la de los Países Bajos en el 46,9% de sus exportaciones.

Tabla 3: Competencia entre los miembros de la CEDEAO (2014)

| | Competencia | | | | | | | | | | | |
|-----------------|-------------|--------------|-----------------|------------|--------|--------|-----------|-------|---------|---------|--------------|------|
| | Benín | Burkina Faso | Costa de Marfil | Cabo Verde | Guinea | Gambia | Marruecos | Níger | Nigeria | Senegal | Sierra Leona | Togo |
| Benín | | 21.9 | 24.3 | 8.6 | 11.9 | 8.6 | 21.9 | 9.0 | 11.4 | 20.5 | 2.4 | 19.5 |
| Burkina Faso | 22.3 | | 26.2 | 8.7 | 9.7 | 8.3 | 21.8 | 14.1 | 15.0 | 31.1 | 4.9 | 20.9 |
| Costa de Marfil | 12.6 | 13.4 | | 5.0 | 9.4 | 7.4 | 19.1 | 6.2 | 16.3 | 22.0 | 3.2 | 17.3 |
| Cabo Verde | 9.4 | 9.4 | 10.5 | | 6.8 | 5.8 | 19.4 | 5.2 | 6.8 | 12.0 | 2.6 | 7.9 |
| Guinea | 19.7 | 15.7 | 29.9 | 10.2 | | 18.9 | 21.3 | 11.8 | 16.5 | 29.9 | 11.8 | 18.9 |
| Gambia | 14.3 | 13.5 | 23.8 | 8.7 | 19.0 | | 28.6 | 5.6 | 13.5 | 33.3 | 7.9 | 9.5 |
| Marruecos | 6.8 | 6.6 | 11.4 | 5.5 | 4.0 | 5.3 | | 4.9 | 7.7 | 17.6 | 2.1 | 6.9 |
| Níger | 15.1 | 23.0 | 19.8 | 7.9 | 11.9 | 5.6 | 26.2 | | 12.7 | 28.6 | 7.1 | 8.7 |
| Nigeria | 10.3 | 13.2 | 28.2 | 5.6 | 9.0 | 7.3 | 22.2 | 6.8 | | 21.4 | 3.8 | 14.5 |
| Senegal | 12.1 | 18.0 | 25.0 | 6.5 | 10.7 | 11.8 | 33.4 | 10.1 | 14.0 | | 3.43.4 | 15.7 |
| Sierra Leona | 8.1 | 16.1 | 21.0 | 8.1 | 24.2 | 16.1 | 22.6 | 14.5 | 14.5 | 19.4 | | 19.4 |
| Togo | 19.3 | 20.3 | 33.0 | 7.1 | 11.3 | 5.7 | 22.2 | 5.2 | 16.0 | 26.4 | 5.7 | |

Fuente: Datos UN Comtrade HS6, 2014; Cálculos DEPF

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, la CEDEAO aparece como una zona moderadamente complementaria, con una baja intensidad de competencia entre sus países miembros en el mercado internacional.

2. LAS IMPLICACIONES ADUANERAS DE LA ADHESION DE MARRUECOS A LA CEDEAO

Marruecos se prepara para integrar la CEDEAO. Antes de destacar las oportunidades comerciales que ofrece esta integración, sería útil elaborar de antemano las implicaciones aduaneras de la adhesión potencial de Marruecos a esta zona, particularmente, en términos de las normas de origen, armonización de las políticas comerciales y trámites aduaneros.

2.1. LAS REGLAS DE ORIGEN APLICABLES EN EL MARCO DE LA CEDEAO

Los criterios del origen:

Las reglas de origen son una parte integral de los acuerdos preferenciales y desempeñan un papel importante en su implementación. Estas reglas, definidas por el Esquema de Liberalización Comercial de la CEDEAO, se basan, al instar de los demás acuerdos y convenios preferenciales celebrados por Marruecos, en dos criterios para la determinación del origen, a saber, "la total obtención" y "la transformación suficiente".

La total obtención se refiere a una lista exhaustiva de productos extraídos, cosechados o producidos en su totalidad en los Estados miembros sin ningún uso de insumos de terceros.

Los productos que no se hayan obtenido en su totalidad pero que se hayan transformado suficientemente en los Estados miembros deben cumplir con el criterio de "la transformación suficiente" que se basa en normas de origen menos restrictivas similares a las exigidas por los acuerdos arancelarios celebrados por Marruecos con sus países socios. Estos productos pueden considerarse originarios si las materias primas utilizadas cumplen con la regla de cambio de la partida arancelaria en relación con el producto terminado o si se han valorado al 30% del precio de coste.

Se debe tener en cuenta que ciertas transformaciones se consideran como insuficientes y de ninguna manera pueden conferir el carácter original de un producto, incluso si se ha respetado la regla de transformación suficiente (por ejemplo, embotellado simple o cualquier otra operación simple de envasado).

Cabe señalar que las normas de origen aplicables en este contexto son muy flexibles y, en particular, permitirán estimular los intercambios comerciales entre los países miembros y profundizar la integración de sus mercados.

El criterio de acumulación de materias:

Las disposiciones de la CEDEAO establecen, en el contexto de la integración regional, la acumulación de materias que permite que los productos fabricados en un país miembro a partir de materias originarias de otro Estado miembro considerarse como originarios siempre que la operación realizada va más allá de las operaciones consideradas insuficientes.

Disposiciones particulares:

El protocolo relacionado con la definición de la noción de productos originarios de los Estados miembros de la CEDEAO excluye de los beneficios las mercancías procesadas en el marco de los regímenes aduaneros económicos o suspensivos y de ciertos regímenes particulares que dan como resultado la suspensión o la exención parcial o total de derechos de entrada sobre los insumos.

Por lo tanto, esta disposición es importante en la medida en que los regímenes económicos aduaneros y las zonas francas constituyen dos pilares importantes de la estrategia de promoción de las exportaciones de Marruecos y una palanca de desarrollo económico, inversión, creación de empleo y riquezas.

Preferencias concedidas por Marruecos a las PMA:

Finalmente, es importante señalar que 12 países (Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Níger, Senegal, Sierra Leona, Togo) entre los 15 Estados miembros de la CEDEAO se benefician de las preferencias otorgadas por Marruecos a los países menos avanzados de África (PMA) y esto, para una lista de productos originarios que incluyen, particularmente, ciertos productos pesqueros, frutas exóticas, café verde, ciertas maderas y algodón.

2.2. ARMONIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

Partiendo de los objetivos principales de la CEDEAO, sería reductivo restringir el examen de los desafíos y las oportunidades de la adhesión de Marruecos a la CEDEAO únicamente a los parámetros de intercambios comerciales e inversiones. Se trataría de la armonización y coordinación de las políticas sectoriales en una lógica de creación de una zona de libre comercio entre los Estados miembros con todas las implicaciones resultantes en términos de aranceles aduaneros, barreras no arancelarias, incluso el establecimiento de una unión aduanera con respecto a terceros países y su corolario el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC).

Además, el análisis de los desafíos y oportunidades deberá realizarse desde dos ángulos distintos pero complementarios:

- » La Liberalización de los intercambios comerciales entre los países miembros de la comunidad.;
- » El tope arancelario fijado para terceros países. Este tope debe tener en cuenta los desafíos y las perspectivas económicas de Marruecos de una manera más amplia que incluye, esencialmente, la inversión, el desarrollo de cadenas productivas y la promoción de exportaciones y zonas francas.

A este nivel, sería útil señalar que Marruecos está llevando a cabo negociaciones en el marco de la Liga Árabe para la creación de una unión aduanera que implique un Arancel Externo Común (AEC), lo que resultará en la coexistencia de dos AEC basados en dos lógicas de armonización de las políticas comerciales y fiscales. La Unión Aduanera Árabe (UDA) es un proyecto aún en construcción y las negociaciones arancelarias están en curso. Por el contrario, el AEC de la CEDEAO está completo y no abre las mismas posibilidades de negociación.

En el mismo contexto, la armonización de las políticas comerciales plantea dos limitaciones importantes para Marruecos:

- » La alineación de posiciones y tratamientos frente a los socios comerciales comunes, a saber, la Unión Europea.
- » Para las negociaciones actuales y futuras, la coordinación de Marruecos con la CEDEAO sería necesaria; La unión aduanera debe negociar como un solo territorio. A este nivel, deben revisarse los beneficios que se obtendrán de las perspectivas de apertura de Marruecos hacia otros socios a través de la conclusión de nuevos compromisos.

A estas restricciones se añade otra con carácter procesal. De hecho, los plazos de tratamiento de las operaciones aduaneras podrían conocer una lentitud debido a la aplicación del procedimiento de aprobación de los productos de origen que puede agregar un nivel adicional en los procedimientos marroquíes.

3. OPORTUNIDADES COMERCIALES ENTRE MARRUECOS Y LA CEDEAO

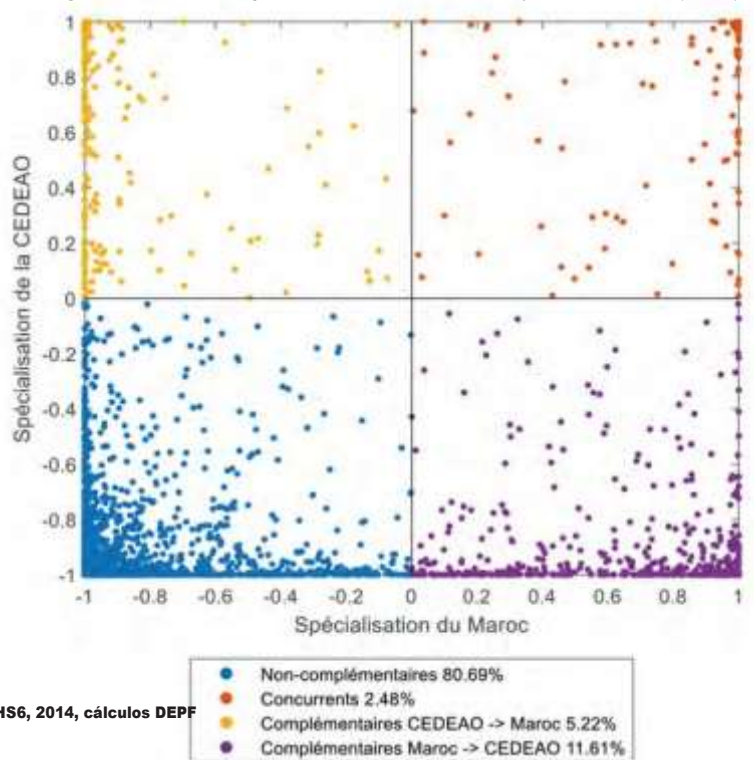
3.1. COMPLEMENTARIEDAD Y COMPETENCIA ENTRE MARRUECOS Y LA CEDEAO

Marruecos se distingue como el país que posee menos especializaciones similares a los demás miembros de la CEDEAO. Más específicamente, el Reino figura en el sexto rango de los países de la zona en términos de complementariedad con los demás miembros, con un índice de 0,22 en promedio y un máximo de 0,26 con Ghana.

En general, Marruecos y la CEDEAO efectúan intercambios sobre 4349 productos. Para el 80,7% de ellos, Marruecos y la CEDEAO son importadores netos, lo que excluye desde el principio las posibilidades de competencia para la mayoría de los productos.

Por otro lado, el 11,6% de los productos son especialidades de Marruecos y para los cuales la CEDEAO es un importador neto, lo que ofrece oportunidades de complementariedad no desdeñables entre ambas partes. Lo mismo ocurre con el 5,2% de los productos que son especializaciones de la CEDEAO y que constituyen una oportunidad de complementariedad para la Comunidad, ya que Marruecos es un importador neto. Como resultado, las oportunidades competitivas solo afectan alrededor del 2,5% de los productos (figure 8).

Figura 8: Matriz de especialización de Marruecos y de la CEDEAO⁴ (2014)



Fuente: Datos UN Comtrade HS6, 2014, cálculos DEPF

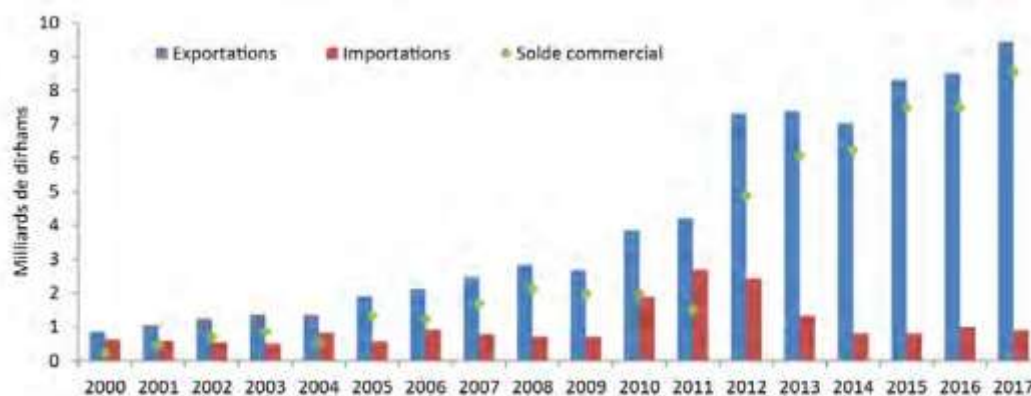
3.2. INTERCAMBIOS COMERCIALES MARRUECOS - CEDEAO : SITUACION ACTUAL

Los intercambios comerciales entre Marruecos y los países de la CEDEAO han experimentado una tendencia al alza en los últimos años. Alcanzaron 10,3 mil millones de dirhams en 2017 contra 1,5 mil millones de dirhams en 2000. Este repunte significativo refleja particularmente el dinamismo de las exportaciones marroquíes, que pasaron de 2,8 mil millones de dirhams en 2008 a 9,4 mil millones en 2017.

Las importaciones marroquíes procedentes de esta región, sin embargo, aumentaron hasta 2011 a 2,7 mil millones de dirhams y luego disminuyeron a 0,8 mil millones de dirhams en 2017. El saldo comercial es globalmente excedentario en beneficio de Marruecos (+8,5 mil millones de dirhams en 2017 después de 0,2 mil millones en 2000).

⁴ Datos agregados de 11 países de la CEDEAO para los que se disponen datos del HS6: Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Cabo Verde, Guinea, Gambia, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo.

Figura 9: Evolución de los intercambios de Marruecos con los países de la CEDEAO

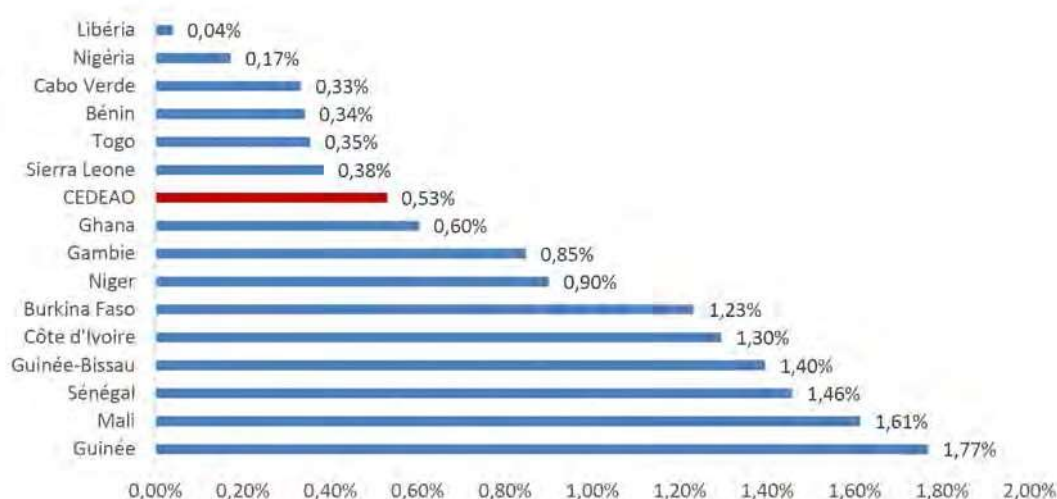


Fuente: Oficina de cambios

La CEDEAO representa aproximadamente el 57% de las exportaciones marroquíes hacia África subsahariana en promedio durante el período 2000-2016. Sin embargo, la participación de esta zona en el total de las exportaciones marroquíes permanece baja a pesar de su aumento del 1,1% en 2000 al 3,8% en 2017. La participación de mercado de Marruecos en las importaciones de la Comunidad progresó, pasando de 0,3% en 2000 a 0,8% en 2016.

A pesar del dinamismo observado en los últimos años, la posición comercial de Marruecos en esta región sigue siendo insuficiente en vista del potencial existente. El desglose por país muestra que Marruecos tiene una mayor participación de mercado en Guinea (1,77%), Malí (1,61%), Senegal (1,46%) y Guinea-Bissau (1,40%). Por otro lado, Marruecos tiene una presencia débil en el gran mercado nigeriano, con una participación de mercado de solo el 0,17%.

Figura 10: Participación del mercado de Marruecos por país de la CEDEAO (promedio 2010-2016)



Fuente: Cálculos a partir de los datos de la CNUCED

Por producto, las exportaciones de Marruecos hacia la zona se componen principalmente de "fertilizantes" (19,5% de las exportaciones marroquíes hacia la CEDEAO en promedio durante el período 2010-2017), "pescado, crustáceos, moluscos preparados o conservados" (13,6%), "aceites de petróleo o de minerales bituminosos" (10,4%).

Cabe señalar que la cuota de fertilizantes alcanzó el 30% en 2017, en relación con la introducción, del Grupo OCP en 2014, de una línea de producción dedicada exclusivamente al mercado africano, para respaldar las perspectivas de desarrollo del sector agrícola del continente. Así, las exportaciones marroquíes de fertilizantes a Costa de Marfil se multiplicaron por 8 entre 2014 y 2015. Las destinadas a Benín y Togo se triplicaron en el mismo período.

Dentro de la CEDEAO, Senegal es el primer cliente de Marruecos, con el 21,7% del total de las exportaciones marroquíes hacia esta zona, seguido de Costa de Marfil (15,6%), Nigeria (14,1%), Ghana (10,9%) y Guinea (8,7%).

Figura 11: Principales países clientes de Marruecos entre los países de la CEDEAO (promedio 2010-2017)

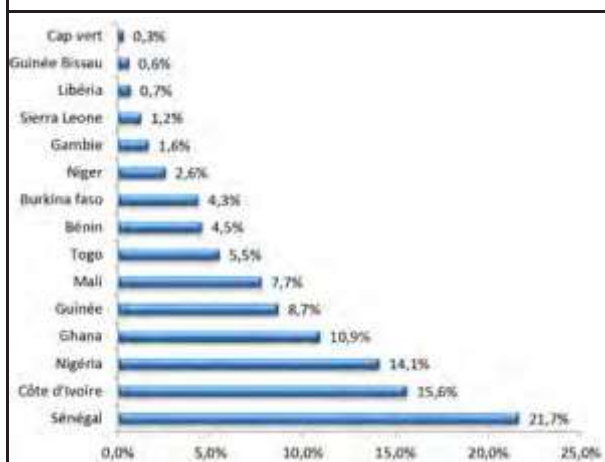


Figura 12: Principales productos exportados por Marruecos hacia la CEDEAO (promedio 2010-2017)



Fuente: Oficina de Cambios

En cuanto a las importaciones, la participación de la CEDEAO en el total de las importaciones marroquíes apenas supera el 0,8% en promedio durante el período 2010-2017. El análisis de la estructura de estas importaciones por país muestra que Nigeria es el principal proveedor de Marruecos, representando casi el 61% de las importaciones marroquíes procedentes de la zona. Estas últimas se componen de 41% de propano y butano licuados, alimentos para animales (13,4%), café y sustitutos del café (12,7%), elementos químicos inorgánicos (4,6%) y algodón (4%).

Figura 13: Principales países proveedores de Marruecos entre los países de la CEDEAO (promedio 2010-2017)

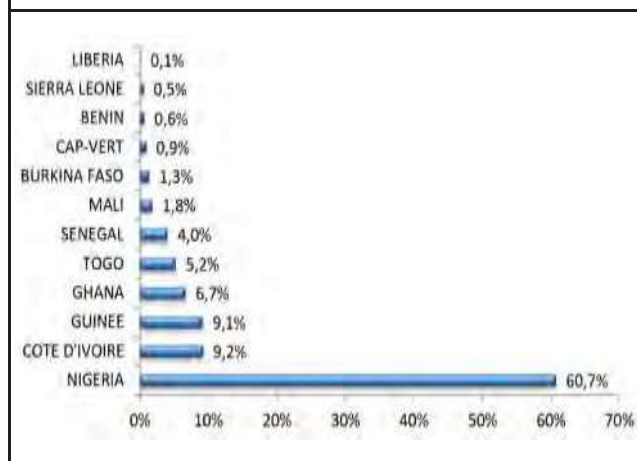
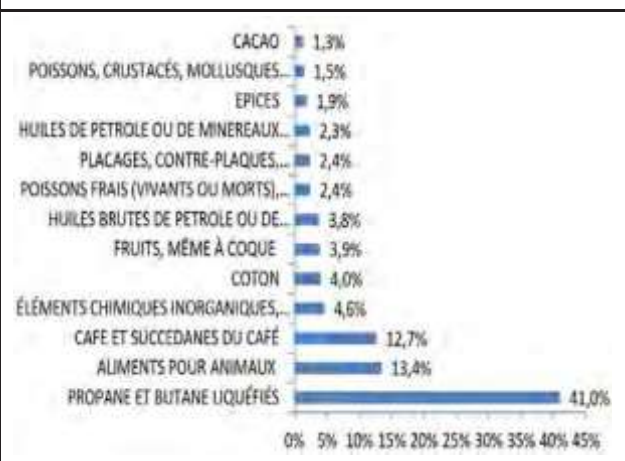


Figura 14: Principales productos importados por Marruecos de la CEDEAO (promedio 2010-2017)



Fuente: Oficina de Cambios

3.3. POTENCIAL COMERCIAL DE LAS ESPECIALIZACIONES DE MARRUECOS EN EL MERCADO DE LA CEDEAO

El análisis de las estructuras de las exportaciones de Marruecos y las importaciones de la CEDEAO ha permitido identificar oportunidades para las exportaciones marroquíes hacia la CEDEAO. La selección de productos se llevó a cabo de acuerdo con los siguientes criterios: el grado de especialización de Marruecos, el peso en las exportaciones marroquíes, el peso en las importaciones de la CEDEAO y la dinámica de las importaciones de productos de la CEDEAO de estos productos.

Artículos de confección y calzado

Los productos textiles y de confección podrían ser un mercado prometedor para Marruecos. Estos productos se caracterizan tanto por una fuerte especialización de Marruecos (> 70) como por una dinámica significativa de las importaciones de la CEDEAO. La cuota de mercado de Marruecos en este segmento es baja, sin superar el 0,3% en los mejores casos. Los principales proveedores del mercado de la CEDEAO para estos productos son China y, en menor medida, la India.

El mercado de calzado de la CEDEAO también es un mercado prometedor, teniendo en cuenta la dinámica de sus importaciones (5% en promedio en los últimos cinco años). Marruecos está casi ausente en este mercado con una participación de sólo el 0,9%.

En el caso de la adhesión de Marruecos a la CEDEAO, la supresión de los derechos de importación, actualmente fijados en un 20% para los artículos de confección y un 15% para calzado, mejoraría el acceso a los productos marroquíes promoviendo su competitividad de precios, especialmente en un contexto marcado por el aumento de la tendencia en los productos chinos, principalmente debido a los mayores costos de los factores (en particular los salarios) combinado con su reorientación gradual en su mercado interno.

Fertilizantes

Los "fertilizantes (distintos de los del grupo 272)" representaron el 0,7% de las importaciones de la CEDEAO en 2016. Marruecos es el mayor proveedor de la región con una participación del 32%, seguido de Rusia (11,6%). Los aranceles aduaneros aplicados a este producto, compuestos por 21 líneas arancelarias, se encuentran entre el 0% y el 5%, con un promedio del 1,2%. Los derechos de importación no son, por lo tanto, una barrera para el comercio. Sin embargo, la participación de Marruecos podría fortalecerse mediante una mejor adaptación a la demanda de la CEDEAO de fertilizantes.

Equipos para distribución de electricidad

Marruecos está presente en el mercado de productos de la CEDEAO "Equipos para distribución de electricidad", con una participación del 6,2%. Los principales proveedores de este producto son China con una participación del 40%, seguida a mucha distancia de India (7%). La participación de Marruecos podría mejorarse, especialmente en un contexto de mayor especialización en Marruecos y la eliminación de los derechos de aduana esperados después de una posible adhesión a la CEDEAO. De hecho, los aranceles aduaneros aplicados a estos productos compuestos por 15 líneas arancelarias están entre el 5% y el 20%, con un promedio del 12,3%.

Productos agroalimentarios⁶

Las hortalizas, frescas, refrigeradas, conservadas, secas" ofrecen un potencial de exportación para Marruecos, dada su fuerte especialización en el campo. Cabe señalar que la participación de Marruecos en el mercado de la CEDEAO para estos productos sigue siendo baja (3,6%).

⁵ El índice de especialización se define para cada producto i como:
$$I_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$
 Con: X_i : exportaciones; M_i : importaciones.

⁶ Un estudio realizado por la DEPF, en junio de 2017, titulado "Revitalización de las exportaciones agroalimentarias marroquíes en el mercado africano: desafíos y oportunidades", permitió establecer una radiografía detallada de las potencialidades agroalimentarias en el mercado africano por país y por producto. (Consulte <https://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>).

La CEDEAO importa, entre otras cosas, las patatas, cebollas, zanahorias, nabos, tomates y remolachas. El mercado de hortalizas de la CEDEAO proviene principalmente de los Países Bajos (55% de las importaciones de la región), seguido de China (13%). La supresión de los derechos de aduana, prevista en el caso de la adhesión de Marruecos a la CEDEAO, contribuiría a mejorar la presencia marroquí en este mercado. Los aranceles aduaneros vigentes se encuentran entre el 5% y el 35% con un promedio del 17,2%. Estos productos están compuestos por 79 líneas arancelarias. Se aplica una tasa superior al 20% al 50% de estas líneas.

Del mismo modo, la eliminación de los aranceles aduaneros aplicados a las "preparaciones y conservas de hortalizas" (entre un 10% y un 35%) probablemente mejorará aún más el acceso de estos productos al mercado de la CEDEAO, dado que Marruecos tiene una baja participación en este mercado (0,3%). Los primeros proveedores de la región son China (64%) y el Reino Unido (8%). Marruecos también se beneficiaría de valorizar su producción agrícola, particularmente a través de la estrategia de desarrollo de la industria agroalimentaria, mientras se adapta a la demanda de los países de la CEDEAO.

Por su parte, el mercado del "queso" es un mercado dinámico, con una tasa de crecimiento anual promedio del 2% de las importaciones de la CEDEAO. Francia es el proveedor más grande de la región con una participación del 46%, seguido de Marruecos con una participación del 18%, que podría fortalecerse en un contexto de levantamiento de las barreras arancelarias actualmente fijadas en el 20%, y mejorar la oferta exportable de Marruecos, en el marco del Plan Verde de Marruecos.

Pescado fresco y en conserva⁷

El "pescado fresco, vivo o muerto, refrigerado o congelado" representa el 1,1% del total de las importaciones de la CEDEAO. Marruecos posee solo el 4% de este mercado. Los principales proveedores del mercado de pescado de la CEDEAO son los Países Bajos y Mauritania, con una participación respectiva del 19% y el 14%. Los tipos de derechos de aduana aplicados a los productos procedentes de Marruecos varían entre el 5% y el 20%, con un promedio del 12,8%. Este producto está compuesto por 138 líneas arancelarias.

Marruecos tiene una fuerte presencia en el mercado de la CEDEAO de "pescado preparado o conservado". Es el segundo proveedor de la región con una participación del 38%, justo después de China (39%). La eliminación de los aranceles aduaneros, actualmente establecidos en un promedio del 19,7%, contribuiría a mejorar la participación de mercado de Marruecos, debido en una parte a su fuerte especialización (94) y en otra parte a la dinámica de las importaciones de la región (TCAM de 5%).

Vehículos automóviles para el transporte de personas

El mercado automovilístico de la CEDEAO oculta importantes oportunidades para Marruecos. Las importaciones de automóviles de la CEDEAO representan el 2% de las importaciones totales de la zona. Proviene sobre todo de Estados Unidos (33%) y Bélgica (15%). La participación de Marruecos no supera el 0,2% de las importaciones de automóviles de la CEDEAO. Sin embargo, el levantamiento de los aranceles aduaneros establecido actualmente en un 10,2% en promedio fortalecería la participación de Marruecos en este mercado.

Otros productos

Se trata de productos para los cuales Marruecos no tiene una fuerte especialización, pero que están experimentando una fuerte dinámica de importaciones de la CEDEAO (con una TCAM entre 11% y 24%). Se trata, en este caso, de "lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados" y "aparatos sanitarios, plomería, calefacción". Los principales proveedores del mercado de la CEDEAO para estos productos son China e India. Los aranceles de aduana actualmente vigentes para estos productos procedentes de Marruecos oscilan entre el 9,7% y el 15,7%.

⁷ Realizado por la DEPF en 2015, el estudio "¿Qué oportunidades para los productos haliéuticos marroquíes en el mercado africano? analizó el potencial que se ofrece a los productos haliéuticos marroquíes en el mercado africano tanto en términos de categorías de productos como de mercados (Consulte <https://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>).

Tabla 4: Recapitulativo de las oportunidades para las exportaciones marroquíes hacia el mercado de la CEDEAO

| Código | Etiqueta de producto | Índice de especialización de Marruecos | Cuota en las exportaciones marroquíes | Cuota de Marruecos en el mercado de la CEDEAO | Cuota en las importaciones totales de la CEDEAO | Principales proveedores de la CEDEAO | Arancel aplicado sobre las importaciones de la CEDEAO procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|--|---------------------------------------|---|---|--|--|-----|-----|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 842 | Artículos de confección de materia textil para mujeres | 94 | 7.3% | 0.0% | 1.0% | China (95%) India (3%) | 50 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 845 | Prendas de vestir de materia textil, n.d.a. | 71.0 | 3.7% | 0.3% | 0.4% | China (50%) India (30,8%) | 48 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 841 | Artículos de confección de materia textil para hombres | 81.7 | 2.3% | 0.3% | 0.4% | China (85,5%) India (4,4%) | 32 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 844 | Artículos de materia textil, n.d.a. | 80.1 | 1.5% | 0.1% | 0.2% | China (91%) India (4%) | 44 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 843 | Artículos de confección de punto para mujeres | 39.5 | 0.3% | 0.0% | 0.2% | China (90%) India (4,5%) | 26 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 658 | Artículos de confección de punto para hombres | 59.6 | 1.2% | 0.6% | 0.5% | China (50,1%) India (18,2%) | 53 | 0% | 20% | 20% | 19.3% |
| 851 | Calzado | 32.2 | 1.5% | 0.9% | 1.2% | China (86,2%) | 50 | 10% | 20% | 15% | 15% |
| 562 | Fertilizantes (otros que los del grupo 272) | 84.7 | 9.2% | 32.0% | 0.7% | Marruecos (32%) Rusia (11,6%) | 21 | 0% | 5% | 0% | 1.2% |
| 773 | Equipos para distribución de electricidad, n.d.a. | 59.6 | 11.0% | 6.2% | 0.6% | China (40%) India (7%) | 15 | 5% | 20% | 10% | 12.3% |
| 54 | Hortalizas, frescas, refrigeradas, conservadas, secadas | 84.9 | 5.0% | 3.6% | 0.3% | Países Bajos (54,7%) China (13,3%) | 79 | 5% | 35% | 20% | 17.2% |
| 56 | Preparaciones o conservas de hortalizas, n.d.a. | 59.6 | 0.7% | 0.3% | 0.4% | China (64%) Reino Unido (8,4%) | 37 | 10% | 35% | 20% | 20.9% |
| 58 | Preparaciones o conservas de frutas (excepto zumo) | 71.4 | 0.5% | 0.4% | 0.0% | Estados Unidos (44,4%) Ghana (9,2%) | 22 | 5% | 20% | 20% | 19.3% |
| 24 | Quesos | 18.1 | 0.4% | 18.1% | 0.0% | Francia (46,2%) Marruecos (18,1%) | 5 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 34 | Pescado fresco, vivo o muerto, refrigerado o congelado | 75.2 | 1.4% | 4.0% | 1.1% | Países Bajos (19,2%) Mauritania (14,3%) | 138 | 5% | 20% | 10% | 12.8% |
| 37 | Preparaciones o conservas de pescado, n.d.a. | 94.4 | 2.8% | 38.4% | 0.2% | China (38,7%) Marruecos (38,4%) | 59 | 10% | 20% | 20% | 19.7% |
| 781 | Vehículos automóviles para el transporte de personas | 16.0 | 10.8% | 0.2% | 1.9% | Estados Unidos (33%) Bélgica (15,6%) | 23 | 5% | 20% | 10% | 10.2% |
| 776 | Lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados | 22.6 | 2.4% | 0.5% | 0.2% | China (57,3%) India (7%) | 31 | 0% | 20% | 10% | 9.7% |
| 812 | Aparatos sanitarios, plomería, calefacción, n.d.a. | 15.7 | 0.2% | 0.8% | 0.1% | China (72%) India (8,3%) | 7 | 5% | 20% | 20% | 15.7% |

3.4. PARTICIPACIONES POTENCIALES DE MERCADO PARA LA CEDEAO EN EL MERCADO MARROQUI DE LAS MATERIAS PRIMAS

La elección de los productos que presentan una oportunidad para las exportaciones de la CEDEAO hacia Marruecos se basa en una serie de criterios como, el grado de especialización de la región, el peso en las exportaciones de la CEDEAO, el peso en las importaciones marroquíes así como la dinámica de las importaciones marroquíes de estos productos.

Productos energéticos

Los "aceites crudos de petróleo o los aceites bituminosos" representaron el 0,4% de las importaciones marroquíes en 2016. El mercado marroquí de estos productos es una oportunidad para la CEDEAO dada la especialización de la Comunidad. Sin embargo, la participación de la CEDEAO en el mercado marroquí no supera el 3%. Este último se abastece en particular de Arabia Saudita (83% de las importaciones marroquíes de aceites crudos de petróleo). El arancel aduanero aplicado a las importaciones procedentes de la CEDEAO es bajo (2,5%).

Del mismo modo, a pesar de los bajos aranceles de aduana aplicados por Marruecos (2,5%) y la fuerte especialización de la región, el "gas natural, incluso licuado" y el "gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos" de origen de la CEDEAO están ausentes del mercado marroquí.

Productos alimentarios

El "cacao" representa el 10% del total de las exportaciones de la CEDEAO, pero la zona posee solo el 2,8% del mercado marroquí. Este último importa principalmente de España (54%) y los Países Bajos (24%). La eliminación de los aranceles de aduana establecidos al 2,5% y la mejora del conocimiento del mercado para los operadores de la CEDEAO contribuirían al fortalecimiento de la cuota del mercado marroquí detenida por los exportadores dentro de esta zona.

El mercado marroquí del "chocolate y otras preparaciones de cacao, n.d.a." constituye un mercado prometedor para la CEDEAO dada la dinámica de las importaciones marroquíes de este producto (10,3% en promedio anual entre 2012 y 2016). El levantamiento de las barreras arancelarias actualmente establecidas a una tasa promedio del 19,8% podría mejorar el acceso de los productos de la CEDEAO al mercado marroquí.

Lo mismo se aplica al "café y sucedáneos del café", la eliminación de los derechos de aduana establecidos a 21,1%, en promedio, podría fortalecer la participación de la CEDEAO en el mercado marroquí, que actualmente es de 13%. Las importaciones marroquíes provienen principalmente de Indonesia (25%) y Vietnam (17%).

El mercado marroquí también es prometedor para las exportaciones de la CEDEAO de "Semillas y frutos oleaginosos". Los aranceles aduaneros aplicados para estos productos oscilan en promedio entre 2,5% y 50%.

Algodón

El algodón de la CEDEAO representa solo el 12% de las importaciones marroquíes a pesar de la fuerte especialización de la región en esta área. Los aranceles aduaneros bajos (2,5%) no constituyen un obstáculo para el comercio. Sin embargo, los exportadores de la CEDEAO se beneficiarían con una mejor comprensión del mercado marroquí y aprovecharán su potencial.

Madera y productos de madera

La CEDEAO está altamente especializada en los siguientes productos: "Madera cruda o cuadrada", "Madera simplemente trabajada", "Leña". Se espera que la eliminación de las barreras arancelarias con un promedio de entre el 2,5% y el 11,7% fomente las exportaciones de la CEDEAO de estos productos a Marruecos, que actualmente son bajas o inexistentes.

Otros productos

Las exportaciones de la CEDEAO están especializadas en los siguientes productos: "Minerales de aluminio y concentrados", "Plomo", "Cueros y pieles preparados" y "Estaño". Sin embargo, estos productos están ausentes en el mercado marroquí. Un esfuerzo de investigación por parte de los operadores de la CEDEAO combinado con el levantamiento de las barreras arancelarias debería permitir que las exportaciones de la región obtengan una participación significativa en el mercado marroquí.

Tabla 5: Recapitulativo de las oportunidades para las exportaciones de la CEDEAO hacia el mercado marroquí

| Código | Etiqueta de producto | Especialización de la CEDEAO | Peso en las exportaciones de la CEDEAO | Peso en las importaciones totales marroquíes | Cuota de la CEDEAO en el mercado marroquí | Principales proveedores de Marruecos | Arancel aplicado sobre las importaciones de la CEDEAO procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|------------------------------|--|--|---|--|--|-------|------|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 333 | Aceites crudos de petróleo o aceites bituminosos | 90.3 | 38.0% | 0.39% | 2.8% | Arabia Saudita (82,6%) Irán (11%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 344 | Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos | 91.6 | 0.2% | 0.05% | 0.0% | Reino Unido (62,5%) Finlandia (35%) | 3 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 343 | Gas natural, incluso licuado | 100 | 4.6% | 0.33% | 0.0% | Argelia (100%) | 2 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 342 | Propano y butano licuados | 25.9 | 0.2% | 2.31% | 0.9% | Argelia (41,8%) Reino Unido (15%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 72 | Cacao | 99.7 | 10.0% | 0.05% | 3.5% | España (54,1%) Países Bajos (24%) | 6 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 73 | Chocolate y otras preparaciones de cacao, n.d.a. | 21.9 | 0.02% | 0.12% | 0.0% | EAU (36,7%) Italia (18%) | 33 | 17.5% | 25% | 17.5% | 19.8% |
| 71 | Café y sucedáneos del café | 32.2 | 0.1% | 0.20% | 13.3% | Indonesia (24,5%) Vietnam (17%) | 19 | 2.5% | 25% | 25% | 21.1% |
| 222 | Semillas y frutos oleaginosos (excepto harinas) | 84.8 | 0.7% | 0.12% | 1.2% | Estados Unidos (62,8%) Egipto (18%) | 56 | 2.5% | 50% | 2.5% | 5.9% |
| 223 | Semillas y frutos oleaginosos (incluidas harinas, n.d.a.) | 41.5 | 0.05% | 0.02% | 0.0% | Países Bajos (35%) Estados Unidos (20%) | 36 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 263 | Algodón | 98.1 | 1.7% | 0.04% | 11.7% | España (51,6%) India (9%) | 14 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 247 | Madera cruda o cuadrada | 93.5 | 0.5% | 0.05% | 0.0% | Gabón (51,8%) Francia (24%) | 81 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 248 | Madera simplemente trabajada | 64.3 | 0.2% | 0.60% | 0.1% | Suecia (35,6%) Finlandia (20%) | 135 | 2.5% | 25% | 10% | 11.7% |
| 245 | Leña (excepto residuos), carbón vegetal | 90.1 | 0.04% | 0.00% | 0.0% | China (67,9%) EAU (15%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 611 | Cueros y pieles preparadas | 94.5 | 0.3% | 0.24% | 0.1% | España (38,8%) Francia (28%) | 263 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 285 | Minerales de aluminio y concentrados (incluida alúmina) | 92.7 | 1.0% | 0.00% | 0.0% | Grecia (55,1%) Estados Unidos (12%) | 2 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 685 | Plomo | 97.3 | 0.1% | 0.01% | 0.0% | Malasia (82,6%) Corea (14%) | 18 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 687 | Estaño | 96.5 | 0.03% | 0.01% | 0.0% | España (53,8%) Francia (24%) | 12 | 2.5% | 25% | 17.5% | 16.3% |

4. POTENCIAL DE COMPLEMENTARIEDAD ENTRE MARRUECOS Y LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA CEDEAO

4.1. NIGERIA

Nigeria exporta principalmente petróleo e importa una variedad de productos, incluidos bienes de capital. Nigeria exporta esencialmente hacia la UE, India, Estados Unidos, Sudáfrica, Brasil y los países de la CEDEAO. Sus principales proveedores son la UE, China, Estados Unidos e India.

Los intercambios comerciales de Marruecos con Nigeria ascendieron a 1,7 mil millones de dirhams en 2016, o sea apenas el 0.3% del total de los intercambios de Marruecos. Las exportaciones marroquíes hacia Nigeria consisten principalmente en fertilizantes naturales y químicos (80% del total en 2016) y preparaciones y conservas de pescado y crustáceos (14%). Por su parte, las importaciones marroquíes están compuestas principalmente de tortas y otros residuos (52%) y gas de petróleo y otros hidrocarburos (24%).

En el mercado nigeriano, las oportunidades de exportación para los operadores marroquíes se refieren en primer lugar a los artículos de confección y calzado, caracterizados por una dinámica de importaciones desde Nigeria. Estos últimos proceden principalmente de China e India. Por otro lado, Marruecos está ausente del mercado nigeriano y sus exportaciones están sujetas a aranceles de aduana bastante altos.

El mercado nigeriano también es prometedor para productos como "equipos para distribución de electricidad", "vehículos automóviles", "aparatos sanitarios, plomería, calefacción" que están ausentes en el mercado nigeriano y soportan aranceles aduaneros bastante altos (entre 12,3% y 26,8%). El levantamiento de las barreras arancelarias debería permitir a Marruecos mejorar su participación en el mercado de pescado nigeriano y productos agroalimentarios (queso, preparaciones y conservas de verduras y frutas).

Además, el mercado marroquí ofrece oportunidades para las exportaciones nigerianas de productos energéticos (aceites crudos de petróleo, propano, butano y gas natural). El tabaco es un mercado dinámico y prometedor para las exportaciones nigerianas hacia Marruecos, especialmente en el caso de la eliminación de los aranceles aduaneros fijados actualmente en el 25%.

Las exportaciones nigerianas de productos agroalimentarios podrían mejorar su acceso al mercado marroquí, en particular con respecto al cacao, las semillas y frutos oleaginosos y a las especias. Las exportaciones nigerianas están especializadas en otros productos como el algodón, cuero, madera y plomo. Estos últimos también están ausentes del mercado marroquí a pesar de los bajos aranceles de aduana que se les aplican.

4.2. COSTA DE MARFIL

La balanza comercial de Costa de Marfil muestra un superávit estructural, gracias al dinamismo de las exportaciones de productos primarios. Las exportaciones de Costa de Marfil están dominadas por los productos alimenticios (55% en 2016), incluido, en particular, el cacao y sus derivados y el anacardo, seguidos por los productos del petróleo, el oro no monetario y el caucho. Costa de Marfil importa una variedad de productos que incluyen, entre otros, los aceites crudos de petróleo, cereales, pescado, vehículos, medicamentos y maquinaria y equipos diversos.

Costa de Marfil exporta principalmente hacia Europa (Países Bajos, Francia, Bélgica, Alemania), Estados Unidos, India y los países de África Occidental (Burkina Faso, Mali, Ghana, Nigeria...). Importa principalmente desde Francia, Nigeria y China. Los intercambios comerciales de Marruecos con Costa de Marfil se asentaron en 1,6 mil millones de dirhams en 2016, o sea apenas el 0,25% del total de los intercambios exteriores de Marruecos. La participación de Marruecos en el mercado de marfileño ha aumentado significativamente desde 2012, pasando de 0,4% a 1,1% en 2016.

Las exportaciones marroquíes hacia este país consisten principalmente en fertilizantes naturales y químicos, pescado fresco y en conserva y cementos, cal y yeso. Las importaciones marroquíes procedentes de Costa de Marfil consisten, principalmente, en madera preparada y artículos de madera, cacao y tortas y otros residuos de las industrias alimentarias.

El análisis mostró que el mercado de confección en Costa de Marfil es un mercado prometedor para los operadores marroquíes, dada su dinámica. Las exportaciones marroquíes de estos productos podrían ver su presencia en este mercado mejorando fuertemente en relación con la eliminación de las barreras arancelarias establecidas actualmente a una tasa del 20%. Del mismo modo, el mercado de pescado y productos agroalimentarios, especialmente verduras frescas o en conserva, presenta una verdadera oportunidad para los operadores marroquíes.

Asimismo, Marruecos podría mejorar su cuota de mercado para productos como "equipos de distribución de electricidad", "aparatos sanitarios, plomería, calefacción" y "lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados". Marruecos está presente en el mercado marfileño de fertilizantes, pero podría fortalecer su participación en el mercado adaptando mejor su oferta a la demanda marfileña.

Para los operadores marfileños, existen varias oportunidades en el mercado marroquí. Se trata especialmente de los productos agroalimentarios y energéticos. Costa de Marfil tiene poca presencia en el mercado agroalimentario marroquí, a pesar de su fuerte especialización en productos como el cacao, el café, el chocolate y las semillas y frutos oleaginosos. Del mismo modo, los productos energéticos marfileños (aceites de petróleo y productos residuales de petróleo) están ausentes en el mercado marroquí.

El levantamiento de los aranceles aduaneros aplicados a las importaciones marroquíes de tabaco fabricado en procedencia de Costa de Marfil (fijado actualmente en 25%) podría alentar a los exportadores marfileños a apuntar al mercado marroquí, que está experimentando una dinámica sostenida.

Otros productos constituyen un mercado prometedor para los operadores marfileños, a saber, algodón, madera y productos de madera, cuero y pieles preparadas.

4.3. GHANA

Ghana exporta principalmente minerales y piedras preciosas (oro, bauxita, aluminio, manganeso y diamantes), cacao, madera, petróleo, pescado así como productos hortícolas. Sus principales clientes son Sudáfrica, los países de Oriente Medio y de la Unión Europea. La balanza comercial del país está en déficit debido a sus grandes importaciones de productos alimenticios y equipos. Ghana importa principalmente de China, que se ha convertido en su principal proveedor, de Estados Unidos, India y países de la UE.

Los intercambios comerciales de Marruecos con Ghana ascendieron a 925 millones de dirhams en 2016, o sea apenas un 0,15% del total de los intercambios exteriores de Marruecos. Las exportaciones marroquíes a este país consisten principalmente en preparaciones y conservas de pescado y crustáceos y en fertilizantes naturales y químicos, seguidos de aceites de petróleo y lubricantes y azúcar en bruto o refinado.

Las importaciones marroquíes procedentes de Ghana representan solo el 0,02% de las importaciones totales de Marruecos y se concentran en un número muy pequeño de productos alimenticios. Se trata, en particular, de aceite de palma, frutas frescas o secas y tortas y otros residuos de la industria alimentaria.

El mercado de Ghana presenta oportunidades para los exportadores marroquíes de productos textiles y confección. De hecho, el mercado ghanés de los artículos de confección es muy dinámico y se abastece principalmente de China. El levantamiento de las barreras arancelarias aplicadas a estos productos (20%), combinado con una adaptación a la demanda ghanesa probablemente mejoraría la participación de Marruecos en este mercado.

Marruecos podría reforzar su presencia en los mercados de fertilizantes. Además, el mercado de productos alimentarios (pescado fresco, sémola, conservas de hortalizas, quesos y azucareras) parece ser un mercado prometedor para los exportadores marroquíes.

Los productos como "equipos para distribución de electricidad", "aparatos sanitarios, plomería, calefacción" y "lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados" y "vehículos automóviles para el transporte de personas" también representan oportunidades para los exportadores marroquíes, en particular con la eliminación de los aranceles aduaneros (fijados actualmente en promedio entre 9,7% y 15,7%).

Además, los exportadores ghaneses, poco presentes en el mercado marroquí de productos energéticos (aceites crudos de petróleo y gas de petróleo), tendrían condiciones favorables para posicionarse en este mercado bastante dinámico.

Los productos minerales (azufre, aluminio, plomo y zinc) también están ausentes en el mercado marroquí, que

importa de países como Grecia, Malasia, Bélgica y España. Otros productos como el algodón, la madera y las pastas de papel representan oportunidades para los exportadores ghaneses hacia Marruecos.

Las exportaciones ghanesas también están especializadas en algunos productos agroalimentarios, como el cacao, el chocolate, la cebada, el café y las semillas y frutos oleaginosos, que pueden penetrar o mejorar su posición en el mercado marroquí.

4.4. SENEGAL

Senegal importa principalmente petróleo, cereales, maquinaria y vehículos. Los principales proveedores del país son Francia, China, Nigeria, India y los Países Bajos. Los principales productos exportados por Senegal son oro, aceites de petróleo, pescado y productos químicos inorgánicos. Senegal exporta principalmente a Malí, Suiza, India y Costa de Marfil.

Los intercambios comerciales entre Marruecos y Senegal se han establecido a 2 mil millones de dirhams en 2016, o sea el 0,32% del total de los intercambios exteriores de Marruecos. La participación de Marruecos en el mercado senegalés se ha inscrito en una tendencia generalmente alcista, a pesar de su volatilidad, pasando del 0,8% en 2001 al 2,1% en 2016.

Las exportaciones marroquíes hacia este país alcanzaron 1,9 mil millones de dirhams en 2016, o sea el 0,87% de las ventas de Marruecos al exterior. Este aumento proviene principalmente de los fertilizantes naturales y químicos, que ahora representan el 32% del total de las exportaciones. Las importaciones marroquíes desde Senegal ascendieron a 73 millones de dirhams, lo que representa solo el 0,02% de las importaciones totales de Marruecos. Están compuestos, hasta el 80% de pescados, preparaciones y conservas de pescado y frutas. El mercado de Senegal ofrece oportunidades para los productos marroquíes, tanto primarios como manufacturados. De hecho, los exportadores marroquíes podrían beneficiarse de la fuerte dinámica del mercado de confección senegalés, un corolario de una posible eliminación de los derechos de aduanas.

Los fertilizantes de Marruecos representan el 41% de las importaciones senegalesas de estos productos. Sin embargo, esta participación podría fortalecerse aún más. Del mismo modo, los productos agroalimentarios marroquíes podrían reforzar su presencia en el mercado senegalés. Estos incluyen verduras frescas y en conserva, frutas enlatadas, azúcar, queso y sémola. De hecho, los aranceles aduaneros aplicados a la importación de estos productos son bastante altos (entre 11,7% y 30%).

El mercado senegalés también está en alza para las exportaciones marroquíes de productos tales como "equipos para distribución de electricidad", "aparatos sanitarios, plomería, calefacción" y "lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados" y "vehículos automovilísticos para el transporte de personas».

Además, el mercado marroquí presenta oportunidades reales para los productos senegaleses que se caracterizan por una especialización a nivel de exportación y a los que se aplican aranceles aduaneros bastante altos. Estos incluyen, en particular, tabacos manufacturados, con una tasa de aranceles de aduana de 25%, grasas y aceites vegetales dulces (38,3%), cal y materiales de construcción (19,8%).

Otros productos senegaleses, al instar de cereales sin moler, cueros y pieles, leña y plomo, están ausentes en el mercado marroquí y se beneficiarían de la penetración de una mejor investigación por parte de los operadores senegaleses.

Además, Senegal tiene una baja participación en los mercados marroquíes de algodón y semillas y frutos oleaginosos. Esta participación podría fortalecerse, especialmente mediante la eliminación de los aranceles aduaneros y un mejor conocimiento del mercado.

CONCLUSION

El examen de las relaciones comerciales entre Marruecos y la CEDEAO ha puesto de relieve el dinamismo de sus intercambios bilaterales en los últimos años. Sin embargo, este dinamismo demuestra estar por debajo del potencial movilizable, dado el carácter más bien complementario que competitivo de los perfiles de especialización de ambos lados.

Existen fuentes de oportunidades entre Marruecos y los países de la CEDEAO, cuya explotación beneficiaría a ambas partes conjuntamente, con la eliminación de los derechos de aduanas previamente vigentes. Varios productos podrían constituir una palanca de progresión de la participación de mercado mantenida por Marruecos dentro de la CEDEAO. Se trata, en particular, de artículos de confección, fertilizantes, equipos para distribución de electricidad y productos agroalimentarios de la misma forma que los vehículos automóviles.

Por su parte, Marruecos podría constituir un mercado prometedor para varios productos originarios de la CEDEAO, en particular, productos energéticos (petróleo y gas), productos alimenticios (cacao, café, semillas y frutos oleaginosos...), algodón, madera y productos de madera, cueros y minerales.

Si es probable que el impacto de la eliminación de aranceles aduaneros impulse los intercambios entre Marruecos y la CEDEAO, no es menos cierto que estos aranceles son solo la parte visible del iceberg. Deberían eliminarse otras restricciones estructurales para desbloquear el potencial del comercio entre ambas partes. Se trata, entre otros, de temas relacionados con la integración en las cadenas de valor regionales, la competitividad logística y la intensidad de la competencia que se despliega en los mercados de esta zona, incluyendo las que emanan de países emergentes reconocidos por competitividad-coste imbatible. La superación de estas restricciones depende del fortalecimiento del conocimiento por parte de los operadores marroquíes, particularmente de las PYME, de las especificidades intrínsecas de los mercados de la CEDEAO, así como de la optimización de las acciones de la diplomacia económica hacia esta zona para garantizar un acompañamiento de calidad a favor de la oferta nacional exportable. Otros aspectos importantes deben tenerse en cuenta, incluidos, entre otros, la cobertura contra el riesgo empresarial, la creación de asociaciones con empresas locales dentro de esta comunidad regional e incluso la creación de alianzas con operadores relacionados con países emergentes, de acuerdo con un enfoque virtuoso que toma en cuenta los intereses respectivos de todas las partes interesadas, incluidos los países de la CEDEAO.

En resumen, la ambición marroquí de adherirse a la CEDEAO se basa en una visión estratégica a largo plazo, llevada a cabo por la más Alta Autoridad del país. Está totalmente libre de consideraciones mercantilistas limitadas, ya que es parte del objetivo de permitir que Marruecos construya una comunidad de destino, basada en la confianza y el respeto mutuo y, in fine, motivada por la voluntad de mutualizar los recursos y las potencialidades para construir un mejor futuro común.

ANEXO A: DATOS Y MÉTODOLOGÍAS

FUENTES DE DATOS

CNUCED, UnctadStat: Base de datos de las exportaciones bilaterales

WITS, CNUCED – Unctad Trains: Aranceles aduaneros a nivel de líneas arancelarias nacionales

UN Comtrade: Comercio bilateral a nivel HS6

Oficina de Cambios: Base de datos del comercio exterior

INDICADORES DE LOS INTERCAMBIOS EXTERIORES

Especialización

El índice de especialización se da como la balanza comercial para cada producto. La idea es que si un país exporta más de lo que importa de un producto determinado, se supone que está especializado en ese producto. Para un país dado, el índice de especialización se da para cada producto i como:

$$IS_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

Concentración

El índice de concentración se da por:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

Con

$H_j =$ Índice de país o grupo de países $x_{ij} =$ valor de las exportaciones de j para el producto i

$$X_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}$$

Y

$n =$ número de productos (de la CTCI rev. 3, posición de 3 cifras)

El índice de concentración varía entre 0 y 1 (concentración máxima). El índice de diversificación varía entre 0 (diversificación máxima) y 1. Para la comparación, el índice de concentración para Alemania es de 0,10 y el índice de diversificación es de 0,32.

Diversificación

El índice de diversificación se da por:

$$S_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

Con

$h_{ij} =$ cuota del producto i en el total de las exportaciones o importaciones del país o grupo de países j

$h_i =$ cuota del producto i en el total de las exportaciones o importaciones mundiales

Reproducido según la documentación de la base de datos UNCTADstat de la CNUCED. Los cálculos se realizaron utilizando la nomenclatura Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3 (SITC Rev. 3) en el nivel de agregación de 3 dígitos que incluye un máximo de 261 productos. La base de datos no cubre, sin embargo, Sierra Leona.

Complementariedad

El índice de complementariedad se da por:

$$Se_{jm_k} = 1 - \frac{\sum_i |E_{ij} - M_{ik}|}{2}$$

Con :

Se_{jm_k} = Índice de complementariedad comercial entre el exportador j y el importador k

i = Productos (posición de 3 dígitos de CTCL revisión 3)

j = Exportador (país o grupo de países)

k = Importador (país o grupo de países)

E_{ij} = Cuota de los productos i de las exportaciones totales del país j hacia el mundo

M_{ik} = Cuota de los productos i de las importaciones totales del país k hacia el mundo

Reproducido según la documentación de la base de datos UNCTADstat de la CNUCED.

ANEXO B: TABLAS RECAPITULATIVAS DEL POTENCIAL COMERCIAL BILATERAL

Tabla 6: Recapitulativo de las oportunidades para las exportaciones marroquíes hacia Nigeria

| Código | Etiqueta de producto | Índice de especialización de Marruecos | Cuota en las exportaciones marroquíes | Cuota de Marruecos en el mercado nigeriano | Cuota en las importaciones totales de Nigeria | Principales proveedores de Nigeria | Arancel aplicado sobre las importaciones de Nigeria procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|--|---------------------------------------|--|---|--|--|-----|-----|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 562 | Fertilizantes (otros que los del grupo 272) | 85 | 9.2% | 65% | 0.4% | Marruecos (65%) Ucrania (19%) | 21 | 0% | 5% | 0% | 1.7% |
| 841 | Artículos de confección de materia textil para hombres | 82 | 2.4% | 0.0% | 0.5% | China (82%) India (9%) | 32 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 842 | Artículos de confección de materia textil para mujeres | 94 | 7.3% | 0.0% | 1.6% | China (96%) India (3%) | 50 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 843 | Artículos de confección de punto para hombres | 40 | 0.3% | 0.0% | 0.2% | China 82%) India (11%) | 26 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 844 | Artículos de confección de punto para mujeres | 80 | 1.5% | 0.0% | 0.3% | China (86%) India (8%) | 44 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 845 | Prenda de materia textil, n.d.a | 71 | 3.7% | 0.0% | 0.5% | China (45%) India (44%) | 48 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 851 | Calzado | 32 | 1.5% | 0.0% | 1.2% | China (87%) India (4%) | 50 | 10% | 20% | 15% | 15% |
| 773 | Equipos para distribución de electricidad, n.d.a. | 60 | 11% | 0.0% | 0.6% | China (45%) Noruega (10%) | 15 | 5% | 20% | 10% | 12.3% |
| 34 | Pescado fresco, vivo o muerto, refrigerado o congelado | 75 | 1.4% | 0.02% | 1.34% | Países Bajos (38%) Mauritania (14%) | 138 | 5% | 20% | 10% | 12.8% |
| 24 | Quesos | 18 | 0.4% | 4.5% | 0.01% | Dinamarca (35%) Francia (27%) | 5 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 56 | Preparaciones o conservas de hortalizas, n.d.a. | 60 | 0.7% | 0.06% | 0.34% | China (51%) Reino Unido (27%) | 37 | 5% | 35% | 20% | 20.7% |
| 58 | Preparaciones y conservas de frutas (excepto zumo) | 71 | 0.5% | 0.0% | 0.05% | Estados Unidos (66%) Ghana (17%) | 22 | 5% | 20% | 20% | 19.3% |
| 278 | Otros minerales en bruto | 61 | 0.4% | 0.34% | 0.10% | Namibia (38%) Brasil (29%) | 45 | 5% | 10% | 5% | 5.3% |
| 411 | Aceites y grasas de origen animal | 82 | 0.3% | 0.0% | 0.03% | Estados Unidos (75%) Uruguay (20%) | 13 | 5% | 20% | 10% | 10% |
| 522 | Productos químicos inorgánicos : elementos, óxidos, sales | 74 | 5.1% | 0.0% | 0.17% | China (59%) Países Bajos (15%) | 69 | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 781 | Vehículos automóviles para transporte de personas | 16 | 10.8% | 0.0% | 1.7% | Estados Unidos (43%) India (12%) | 30 | 0% | 35% | 35% | 26.8% |
| 658 | Artículos de materia textil, n.d.a. | 60 | 1.16% | 0.0% | 0.4% | China (61%) India (18%) | 53 | 0% | 20% | 20% | 19.3% |
| 776 | Lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados | 23 | 2.42% | 0.0% | 0.24% | China (52%) EAU (12%) | 31 | 0% | 20% | 10% | 9.7% |
| 812 | Aparatos sanitarios, plomería, calefacción, n.d.a. | 16 | 0.16% | 0.0% | 0.2% | China (87%) EAU (3%) | 7 | 5% | 20% | 20% | 15.7% |

Tabla 7: Recapitulativo de las oportunidades para las exportaciones nigerianas hacia Marruecos

| Código | Etiqueta de producto | Especialización de Nigeria | Peso en las exportaciones de Nigeria | Peso en las importaciones totales marroquíes | Cuota de Nigeria en el mercado marroquí | Principales proveedores de Marruecos | Arancel aplicado sobre las importaciones marroquíes procedentes de Nigeria | | | | |
|--------|--|----------------------------|--------------------------------------|--|---|---------------------------------------|--|------|------|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 333 | Aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos | 100 | 74.5% | 0.39% | 0.6% | Arabia Saudita (86%) Irán (11%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 342 | Propano y butano licuados | 90 | 1.2% | 2.31% | 0.9% | Argelia (42%) Reino Unido (15%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 343 | Gas natural, incluso licuado | 100 | 9.4% | 0.33% | 0.0% | Argelia (100%) | 2 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 344 | Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos, n.d.a. | 99.8 | 0.4% | 0.05% | 0.0% | Reino Unido (63%) Finlandia (35%) | 3 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 325 | Coques y semicoques de hulla, lignito o turba | 85.1 | 0.01% | 0.02% | 0.0% | Kuwait (57%) España (39%) | 5 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 122 | Tabaco elaborado (incluido sucedáneos de tabaco) | 44.2 | 0.1% | 0.34% | 0.0% | Suiza (50,1%) Turquía (18,2%) | 12 | 25% | 25% | 25% | 25% |
| 72 | Cacao | 99.9 | 2.1% | 0.05% | 0.0% | España (54%) Países Bajos (24%) | 6 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 75 | Espicias | 38.5 | 0.05% | 0.09% | 10.5% | India (44%) China (11%) | 67 | 2.5% | 25% | 10% | 10.3% |
| 222 | Semillas y frutos oleaginosos (excepto harinas) | 97.3 | 0.6% | 0.12% | 0.13% | Estados Unidos (63%) Egipto (18%) | 56 | 2.5% | 50% | 2.5% | 5.9% |
| 211 | Cueros y pieles (excepto peletería), en bruto | 57.5 | 0.02% | 0.001% | 0.0% | Francia (29%) Portugal (17%) | 90 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 263 | Algodón | 91.3 | 0.1% | 0.04% | 0.08% | España (52%) India (9%) | 14 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 245 | Leña (excepto residuos), carbón vegetal | 96.6 | 0.1% | 0.00% | 0.0% | China (68%) EAU (15%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 246 | Madera en plaquitas, partículas, residuos de madera | 74.2 | 0.0% | 0.00% | 0.0% | España (57%) Francia (14%) | 6 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 247 | Madera cruda o cuadrada | 99.9 | 0.5% | 0.05% | 0.0% | Gabón (52%) Francia (24%) | 81 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 248 | Madera simplemente trabajada | 82.0 | 0.03% | 0.60% | 0.0% | Suecia (36%) Finlandia (20%) | 135 | 2.5% | 2.5% | 10% | 11.7% |
| 611 | Cueros y pieles preparados | 96.9 | 0.6% | 0.24% | 0.02% | España (39%) Francia (28%) | 263 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 683 | Níquel | 64.6 | 0.02% | 0.01% | 0.0% | Estados Unidos (51%) Francia (24%) | 71 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 685 | Plomo | 97.7 | 0.1% | 0.01% | 0.0% | Malasia (83%) Corea (14%) | 18 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 687 | Estaño | 97.7 | 0.1% | 0.01% | 0.0% | Francia (54%) España (24%) | 12 | 2.5% | 25 | 17.5% | 16.3% |

Tabla 8: Recapitulativo de las oportunidades para Marruecos en el mercado de Costa de Marfil

| Código | Etiqueta de producto | Índice de especialización de Marruecos | Cuota en las exportaciones marroquíes | Cuota de Marruecos en el mercado marfileño | Cuota en las importaciones totales marfileñas | Principales proveedores de Costa de Marfil | Arancel aplicado sobre las importaciones marfileñas procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|--|---------------------------------------|--|---|--|--|-----|-----|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 562 | Fertilizantes (otros que los del grupo 272) | 85 | 9.2% | 26.6% | 1.4% | Rusia (34%) Marruecos (27%) | 21 | 0% | 5% | 0% | 1.7% |
| 272 | Fertilizantes en bruto (excepto los de la división 56) | 99 | 3.2% | 18% | 0.03% | Senegal (30%) Turquía (21%) | 5 | 0% | 5% | 5% | 3% |
| 842 | Artículos de confección de materia textil para mujeres | 94 | 7.3% | 0.15% | 0.8% | China (95%) | 50 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 841 | Artículos de confección de materia textil para hombres | 82 | 2.3% | 2.2% | 0.23% | China (76%) Tailandia (6%) | 32 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 844 | Artículos de confección de punto para mujeres | 80 | 1.5% | 0.45% | 0.04% | China (70%) Francia (12%) | 44 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 845 | Prenda de materia textil, n.d.a. | 71 | 3.7% | 0.35% | 0.2% | Francia (39%) China (33%) | 48 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 851 | Calzado | 32 | 1.5% | 0.72% | 0.71% | China (82%) Francia (10%) | 50 | 10% | 20% | 15% | 15% |
| 34 | Pescado fresco, vivo o muerto, refrigerado o congelado | 75 | 1.4% | 4.2% | 3.5% | China (27%) Senegal (24%) | 138 | 5% | 20% | 10% | 12.8% |
| 36 | Crustáceos, moluscos y invertebrados acuáticos | 70 | 2.6% | 0.0% | 0.02% | Noruega (59%) Francia (18%) | 38 | 10% | 20% | 20% | 19.5% |
| 54 | Hortalizas, frescas, refrigeradas, conservadas, desecadas | 85 | 5% | 1.3% | 0.6% | Países Bajos (61%) Ghana (13%) | 79 | 5% | 35% | 20% | 17.2% |
| 56 | Preparaciones o conservas de hortalizas, n.d.a | 60 | 0.7% | 0.62% | 0.49% | China (60%) Italia (14%) | 37 | 10% | 35% | 20% | 20.9% |
| 24 | Quesos | 18 | 0.4% | 17.3% | 0.07% | Francia (71%) Marruecos (17%) | 5 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 781 | Vehículos automóviles para transporte de personas | 16 | 10.8% | 1% | 2% | Bélgica (38%) Alemania (9%) | 23 | 5% | 20% | 20% | 15.4% |
| 773 | Equipos para distribución de electricidad, n.d.a. | 60 | 11% | 19% | 0.65% | Francia (30%) Marruecos (19%) | 15 | 5% | 20% | 10% | 12.3% |
| 776 | lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados | 23 | 2.4% | 1.03% | 0.13% | China (54%) India (9%) | 31 | 0% | 20% | 10% | 9.7% |
| 812 | Aparatos sanitarios, plomería, calefacción, n.d.a. | 16 | 0.2% | 5.7% | 0.12% | China (34%) India (29%) | 7 | 5% | 20% | 20% | 15.7% |
| 522 | Productos químicos inorgánicos : elementos, óxidos, sales | 74 | 3.8% | 1.1% | 0.2% | China (66%) Bélgica (13%) | 69 | 5% | 5% | 5% | 5% |

Tabla 9: Recapitulativo de las oportunidades para las exportaciones marfileñas hacia Marruecos

| Código | Etiqueta de producto | Especialización de Costa de Marfil | Cuota en las exportaciones marfileñas | Cuota en las importaciones marroquíes | Cuota de Costa de Marfil en el mercado marroquí | Principales proveedores de Marruecos | Arancel aplicado sobre las importaciones marroquíes procedentes de Costa de Marfil | | | | |
|--------|---|------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|--|--|-------|-------|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 72 | Cacao | 100 | 38.2% | 0.05% | 3% | España (54%) Países Bajos (24%) | 6 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 71 | Café y sucedáneos de café | 91 | 1.6% | 0.2% | 0.23% | Indonesia (25%) Vietnam (17%) | 19 | 2.5% | 25% | 25% | 21.1% |
| 73 | Chocolate y otras preparaciones de cacao, n.d.a. | 80 | 0.43% | 0.12% | 0.0% | EAU (37%) Italia (18%) | 33 | 17.5% | 25% | 17.5% | 19.8% |
| 422 | Grasas y aceites vegetales, otras que las dulces | 59 | 1.26% | 0.09% | 2.48% | Malasia (50%) Indonesia (36%) | 15 | 2.5% | 25% | 2.5% | 11.5% |
| 222 | Semillas y frutos oleaginosos (excepto harinas) | 92 | 0.15% | 0.12% | 0.0% | Estados Unidos (63%) Egipto (18%) | 56 | 2.5% | 50% | 2.5% | 5.9% |
| 431 | Aceites y grasas animales o vegetales, preparados, n.d.a. | 71 | 0.07% | 0.10% | 0.0% | EAU (45%) Malasia (17%) | 44 | 2.5% | 17.5% | 10% | 9.3% |
| 59 | Zumo de frutas, no fermentados, sin alcohol | 40 | 0.03% | 0.03% | 0.0% | EAU (24%) Egipto (23%) | 53 | 2.5% | 40% | 40% | 30% |
| 223 | Semilla y frutos oleaginosos (incluidas harinas, n.d.a.) | 50 | 0.01% | 0.02% | 0.0% | Países Bajos (35%) Estados Unidos (20%) | 36 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 334 | Aceites de petróleo o minerales bituminosos >70% | 68 | 5.5% | 6.8% | 0.0% | España (30%) Portugal (12%) | 41 | 2.5% | 25% | 2.5% | 8.7% |
| 335 | Productos residuales de petróleo, n.d.a., conexos | 51 | 0.21% | 0.39% | 0.0% | España (56%) Estados Unidos (26%) | 53 | 2.5% | 10% | 2.5% | 3.8% |
| 122 | Tabaco elaborado (incluidos sucedáneos de tabaco) | 40 | 0.3% | 0.34% | 0.0% | Suiza (50%) Turquía (25%) | 12 | 25% | 25% | 25% | 25% |
| 263 | Algodón | 100 | 3.4% | 0.04% | 0.3% | España (52%) India (9%) | 14 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 248 | Madera simplemente trabajada | 100 | 0.84% | 0.60% | 0.04% | Suecia (36%) Finlandia (20%) | 135 | 2.5% | 25% | 10% | 11.7% |
| 634 | Chapa, contrachapado y otras maderas trabajadas, n.d.a. | 94 | 0.56% | 0.31% | 0.57% | España (37%) Portugal (15%) | 186 | 2.5% | 17.5% | 17.5% | 12.4% |
| 247 | Madera cruda o cuadrada | 99 | 0.23% | 0.05% | 0.0% | Gabón (52%) Francia (24%) | 81 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 635 | Manufacturas de madera, n.d.a. | 34 | 0.03% | 0.13% | 0.0% | España (40%) Francia (16%) | 79 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 672 | Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero | 75 | 0.01% | 0.78% | 0.0% | Rusia (45%) EAU (20%) | 47 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 611 | Cueros y pieles preparados | 82 | 0.01% | 0.24% | 0.0% | España (39%) Francia (28%) | 263 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 232 | Caucho sintético | 40 | 0.01% | 0.04% | 0.0% | España (29%) Italia (23%) | 62 | 2.5% | 25% | 2.5% | 3.2% |

Tabla 10: Recapitulativo de las oportunidades para las exportaciones marroquíes hacia Ghana

| Código | Etiqueta de producto | Especialización de Marruecos | Peso en las exportaciones marroquíes | Cuota de Marruecos en el mercado de Ghana | Cuota en las importaciones totales de Ghana | Principales proveedores de Ghana | Arancel aplicado sobre las importaciones ghanesas procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|------------------------------|--------------------------------------|---|---|---------------------------------------|--|-----|-----|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 272 | Fertilizantes crudos (excepto los de la división 56) | 99 | 3.23% | 0.0% | 0.01% | Tailandia (40%) China (38%) | 5 | 0% | 5% | 0% | 2% |
| 562 | Fertilizantes (otros que los del grupo 272) | 85 | 9.23% | 19.5% | 0.67% | Marruecos (20%) Rusia (19%) | 21 | 0 | 5 | 0 | 1.2% |
| 522 | Productos químicos inorgánicos : elementos, óxidos, sales | 74 | 5.06% | 0.0% | 0.14% | China (61%) Bélgica (9%) | 69 | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 841 | Artículos de confección de materia textil para hombres | 82 | 2.35% | 0.1% | 0.36% | China (92%) Sudáfrica (2%) | 32 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 842 | Artículos de confección de materia textil para mujeres | 94 | 7.30% | 0.0% | 0.73% | China (96%) Tailandia (2%) | 50 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 843 | Artículos de confección, de punto para hombres | 39 | 0.31% | 0.0% | 0.46% | China (96%) India (2%) | 26 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 844 | Artículos de confección, de punto para mujeres | 80 | 1.47% | 0.0% | 0.31% | China (96%) | 44 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 845 | Prenda de materia textil, n.d.a. | 71 | 3.67% | 0.0% | 0.37% | China (73%) India (14%) | 48 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 851 | Calzado | 32 | 1.47% | 0.0% | 1.80% | China (90%) Costa de Marfil (4%) | 50 | 10% | 20% | 15% | 15% |
| 658 | Prenda de materia textil, n.d.a. | 60 | 1.16% | 0.0% | 0.73% | China (53%) India (30%) | 53 | 0% | 20% | 20% | 19.3% |
| 34 | Pescado fresco, vivo o muerto, refrigerado o congelado | 75 | 1.43% | 10% | 1.2% | Mauritania (17%) Marruecos (10%) | 138 | 5% | 20% | 10% | 12.8% |
| 35 | Pescado desecado, salado, ahumado | 37 | 0.05% | 0.0% | 0.01% | Senegal (75%) Mauritania (10%) | 21 | 10% | 20% | 20% | 19.5% |
| 46 | Sémolas | 80 | 0.03% | 0.0% | 0.09% | Turquía (93%) Costa de Marfil (2%) | 3 | 5% | 20% | 10% | 11.7% |
| 56 | Preparaciones o conservas de hortalizas, n.d.a. | 60 | 0.70% | 0.1% | 0.44% | China (72%) Estados Unidos (11%) | 37 | 10% | 35% | 20% | 20.9% |
| 24 | Quesos | 18 | 0.39% | 10.9% | 0.02% | Francia (28%) Bélgica (21%) | 5 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 62 | Azucareras | 31 | 0.12% | 1.5% | 0.23% | China (53%) India (11%) | 3 | 20% | 35% | 35% | 30% |
| 91 | Margarina y grasas culinarias | 15 | 0.04% | 0.0% | 0.29% | Países Bajos (64%) Indonesia (30%) | 3 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 773 | Equipos para distribución de electricidad, n.d.a. | 60 | 11.01% | 0.2% | 0.86% | China (39%) Turquía (16%) | 15 | 5% | 20% | 10% | 12.3% |
| 776 | Lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados | 23 | 2.42% | 0.0% | 0.26% | China (72%) México (7%) | 31 | 0% | 20% | 10% | 9.7% |
| 781 | Vehículos automóviles para transporte de personas | 16 | 10.84% | 0.1% | 3.04% | Estados Unidos (36%) EAU (22%) | 23 | 5% | 20% | 10% | 10.2% |
| 812 | Aparatos sanitarios, plomería, calefacción, n.d.a. | 16 | 0.16% | 0.2% | 0.13% | China (61%) India (8%) | 7 | 5% | 20% | 20% | 15.7% |

Tabla 11: Recapitulativo de las oportunidades para los exportadores ghaneses hacia Marruecos

| Código | Etiqueta de producto | Especialización de Ghana | Peso en las exportaciones de Ghana | Peso en las importaciones totales de Marruecos | Cuota de Ghana en el mercado marroquí | Principales proveedores de Marruecos | Arancel aplicado sobre las importaciones ghanesas procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|--------------------------|------------------------------------|--|---------------------------------------|--|--|-------|-------|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 333 | Aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos | 90 | 27% | 0.39% | 2.19% | Arabia Saudita (86%) Irán (11%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 344 | Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos, n.d.a | 80 | 0.003% | 0.05% | 0.00% | Reino Unido (63%) Finlandia (35%) | 3 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 274 | Azufre y pirita de hierro sin tostar | 23 | 0.001% | 1.16% | 0.00% | Arabia Saudita (53%) Rusia (14%) | 11 | 0% | 2.5% | 0% | 0.2% |
| 285 | Minerales de aluminio | 21 | 0.37% | 0.00% | 0.00% | Grecia (55%) Estados Unidos (12%) | 2 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 685 | Plomo | 98 | 0.11% | 0.01% | 0.00% | Malasia (83%) Corea (14%) | 18 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 72 | Cacao | 99 | 18.43% | 0.05% | 0.25% | España (54%) Países Bajos (24%) | 6 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 71 | Café y sucedáneos de café | 11 | 0.10% | 0.20% | 0.00% | Indonesia (25) Vietnam (17%) | 19 | 2.5% | 25% | 25% | 21.1% |
| 73 | Chocolate y otras preparaciones de cacao, n.d.a. | 29 | 0.09% | 0.12% | 0.00% | EAU (37%) Italia (18%) | 33 | 17.5% | 25% | 17.5% | 19.8% |
| 43 | Cebada no mondada | 98 | 0.001% | 0.41% | 0.00% | Francia (76%) Rusia (5%) | 4 | 2.5% | 35% | 2.5% | 10.6% |
| 223 | Semillas y frutos oleaginosos (incluidas harinas, n.d.a.) | 28 | 0.25% | 0.02% | 0.00% | Países Bajos (35%) Estados Unidos (20%) | 36 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 431 | Aceites y grasas animales o vegetales, preparados, n.d.a. | 54 | 0.03% | 0.10% | 0.00% | EAU (45%) Malasia (17%) | 44 | 2.5% | 17.5% | 10% | 9.3% |
| 263 | Algodón | 82 | 0.11% | 0.04% | 0.00% | España (52%) India (9%) | 14 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 245 | Leña (excepto residuos), carbón vegetal | 96 | 0.03% | 0.00% | 0.00% | China (68%) EAU (15%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 246 | Madera en plaquitas, partículas, residuos de madera | 100 | 0.06% | 0.00% | 0.00% | España (57%) Francia (14%) | 6 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 247 | Madera cruda o cuadrada | 88 | 1.18% | 0.05% | 0.02% | Gabón (52%) Francia (24%) | 81 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 248 | Madera simplemente trabajada | 96 | 0.79% | 0.60% | 0.03% | Suecia (36%) Finlandia (20%) | 135 | 2.5% | 25% | 10% | 11.7% |
| 634 | Chapa, contrachapado y otras maderas trabajadas, n.d.a. | 74 | 0.55% | 0.31% | 0.28% | España (37%) Portugal (15%) | 186 | 2.5% | 17.5% | 17.5% | 12.4% |
| 251 | Pasta de papel y residuos de papel | 34 | 0.01% | 0.08% | 0.00% | Estados Unidos (42%) Finlandia (23%) | 54 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |

Tabla 12: Recapitulativo de las oportunidades para los exportadores marroquíes en el mercado de Senegal

| Código | Etiqueta de producto | Índice de especialización de Marruecos | Cuota en las exportaciones marroquíes | Cuota de Marruecos en el mercado senegalés | Cuota en las importaciones totales de Senegal | Principales proveedores de Senegal | Arancel aplicado sobre las importaciones de Senegal procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|---|--|---------------------------------------|--|---|---------------------------------------|--|-----|-----|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 562 | Fertilizantes (otros que los del grupo 272) | 85 | 9.2% | 41% | 0.99% | Marruecos (41%) Ucrania (18%) | 21 | 0% | 5% | 0% | 1.7% |
| 54 | Hortalizas frescas, refrigeradas, conservadas, secadas | 85 | 5.0% | 3.4% | 1.20% | Países Bajos (63%) China (21%) | 79 | 5% | 35% | 20% | 17.2% |
| 56 | Preparaciones o conservas de hortalizas, n.d.a. | 60 | 0.7% | 1.7% | 0.30% | China (44%) Francia (16%) | 37 | 10% | 35% | 20% | 20.9% |
| 58 | Preparaciones o conservas de frutas (excepto zumo) | 71 | 0.5% | 0.0% | 0.04% | Tailandia (37%) Francia (23%) | 22 | 5% | 20% | 20% | 19.3% |
| 62 | Azucareras | 31 | 0.1% | 17% | 0.16% | India (21%) Marruecos (17%) | 3 | 20% | 35% | 35% | 30% |
| 91 | Margarina y grasas culinarias | 15 | 0.0% | 0.1% | 0.14% | Francia (48%) España (13%) | 3 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 24 | Quesos | 18 | 0.4% | 30% | 0.14% | Francia (50%) Marruecos (30%) | 5 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 46 | Sémolas | 79 | 0.03% | 0.0% | 0.09% | Italia (34%) España (28%) | 3 | 5% | 20% | 10% | 11.7% |
| 658 | Artículos de materia textil, n.d.a. | 60 | 1.2% | 2.9% | 0.63% | China (43%) India (21%) | 53 | 0% | 20% | 20% | 19.3% |
| 841 | Artículos de confección de materia textil para hombres | 82 | 2.3% | 0.2% | 0.48% | China (87%) | 32 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 842 | Artículos de confección de materia textil para mujeres | 94 | 7.3% | 0.2% | 0.43% | China (75%) India (18%) | 50 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 843 | Artículos de confección de punto para hombres | 40 | 0.3% | 0.0% | 0.36% | China (92%) | 26 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 844 | Artículos de confección de punto para mujeres | 80 | 1.5% | 0.1% | 0.25% | China (96%) | 44 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 845 | Prenda de materia textil, n.d.a. | 71 | 3.7% | 0.6% | 0.55% | India (50%) China (27%) | 48 | 20% | 20% | 20% | 20% |
| 851 | Calzado | 32 | 1.5% | 2.3% | 1.03% | China (89%) | 50 | 10% | 20% | 15% | 15% |
| 773 | Equipos para distribución de electricidad, n.d.a. | 60 | 11.0% | 12.4% | 0.46% | China (36%) Francia (18%) | 15 | 5% | 20% | 10% | 12.3% |
| 776 | Lámparas, tubos catódicos, diodos, circuitos integrados | 23 | 2.4% | 0.1% | 0.62% | China (80%) Malasia (9%) | 31 | 0% | 20% | 10% | 9.7% |
| 781 | Vehículos automóbiles para transporte de personas | 16 | 10.8% | 0.9% | 2.10% | Bélgica (38%) Estados Unidos (17%) | 23 | 5% | 20% | 20% | 15.4 |
| 812 | Aparatos sanitarios, plomería, calefacción, n.d.a. | 16 | 0.2% | 1.1% | 0.16% | China (63%) India (16%) | 7 | 5% | 20% | 20% | 15.7% |

Tabla 13: Recapitativo de las oportunidades para las exportaciones senegalesas hacia Marruecos

| Código | Etiqueta de producto | Especialización de Senegal | Peso en las exportaciones de Senegal | Peso en las importaciones totales marroquíes | Cuota de Senegal en el mercado marroquí | Principales proveedores de Senegal | Arancel aplicado sobre las importaciones de Senegal procedentes de Marruecos | | | | |
|--------|--|----------------------------|--------------------------------------|--|---|--------------------------------------|--|------|------|---------|-------|
| | | | | | | | Número de líneas arancelarias | Min | Max | Mediana | Media |
| 45 | Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada, maíz) | 86 | 0.01% | 0.01% | 0.0% | España (30%) Canadá (29%) | 26 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 122 | Tabaco elaborado (incluidos sucedáneos de tabaco) | 86 | 1.8% | 0.34% | 0.0% | Suiza (50%) Turquía (25%) | 12 | 25% | 25% | 25% | 25% |
| 211 | Cueros y pieles (excepto peleterías), en bruto | 89 | 0.08% | 0.001% | 0.0% | Francia (29%) Portugal (17%) | 134 | 0% | 2.5% | 2.5% | 1.7% |
| 222 | Semilla y frutos oleaginosos (excepto harinas) | 91 | 3.03% | 0.12% | 1.1% | Estados Unidos (63%) Egipto (18%) | 58 | 0% | 50% | 2.5% | 5.7% |
| 245 | Leña (excepto residuos), carbón vegetal | 43 | 0.003% | 0.002% | 0.0% | China (68%) EAU (15%) | 4 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 263 | Algodón | 96 | 0.48% | 0.04% | 3.75% | España (52%) India (9%) | 17 | 0% | 2.5% | 2.5% | 2.1% |
| 267 | Otras fibras textiles sintéticas, para hilatura ; residuos | 60 | 0.20% | 0.04% | 0.0% | Países Bajos (40%) Bélgica (27%) | 24 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |
| 291 | Materias primas de origen animal, n.d.a. | 62 | 0.02% | 0.15% | 0.0% | Francia (42%) China (17%) | 53 | 2.5% | 40% | 2.5% | 5.2% |
| 421 | Grasas y aceites vegetales dulces | 47 | 0.65% | 1.08% | 0.0% | España (29%) Alemania (28%) | 36 | 2.5% | 40% | 40% | 28.3% |
| 611 | Cueros y pieles preparados | 94 | 0.28% | 0.24% | 0.0% | España (39%) Francia (28%) | 303 | 0% | 2.5% | 2.5% | 2.2% |
| 661 | Cal, materiales de construcción fabricados (excepto arcilla, vidrio) | 83 | 6.08% | 0.36% | 0.0% | España (35%) Italia (30%) | 62 | 0% | 25% | 25% | 19.8% |
| 685 | Plomo | 100 | 0.23% | 0.01% | 0.0% | Malasia (83%) | 18 | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% |



DEPF Policy Africa



CONTACTO

Dirección

DEPF

Boulevard Mohamed V,
Quartier Administratif,
Rabat-Chellah - Maroc

Teléfono

(+212) 5 37.67.74.15/16

Online

Email: depf@depf.finances.gov.ma

Site web: www.finances.gov.ma/depf/depf.htm

