

ANTONIO J. SÁNCHEZ LÓPEZ (*)

Los escenarios de inversión de las empresas agroalimentarias en el norte de Africa

Las empresas europeas desenvuelven sus inversiones en el norte de Africa en unos escenarios permanentemente redefinidos por la evolución de los siguientes factores:

- Perspectivas de mercado.
- Comportamiento de los factores de producción.
- Perspectivas de financiación privilegiada.
- Perspectivas de apoyo privilegiado a las implantaciones.
- Seguridad.

Nuestra nota va a detenerse en la caracterización de los rasgos con que se muestran y evolucionan tales factores.

SITUACIÓN ACTUAL. (ESCENARIO 0)

El escenario de partida (o escenario 0) presenta un panorama complejo, con una gran capacidad de atracción por una parte, debido fundamentalmente a la percepción de un comportamiento expansivo de un mercado potencial de cierta envergadura, relativamente próximo a los centros de dirección de las empresas europeas, pero enturbiado a la vez por numerosos factores de orden sociopolítico, que dificultan extremadamente la transparencia, y traslada al empresario en un primer momento la impresión de hallarse en un marco de alta inseguridad.

(*) Servicios Omicron, S.A. Director Departamento Consultoría Socioeconómica.

La significación de este escenario de partida no puede entenderse sin recordar que hasta hace poco tiempo el Norte de Africa ofrecía el perfil de un territorio de escaso atractivo para el inversor europeo y occidental, en parte por haber sido repudiado tras duras luchas coloniales, en las que muchas empresas habían desaparecido o, al menos, sufrido fuertes pérdidas, y en buena medida también por disponer de un mercado interior pobre, de escaso dinamismo y por tanto de baja atracción. Cualquier otro mercado emergente recibía en la pasada década y en la actual mayor atención (Lejano Oriente, Sudamérica y más recientemente estados del este europeo).

FLUJO DE INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS NETAS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Marruecos	46	47	20	1	60	85	167	165	320	424
Túnez	184	113	114	62	91	63	74	76	122	374
Argelia	-14	-14	-2	11	-11	8	4	-4	-39	
Egipto	471	713	1.175	1.211	929	1.178	1.228	722	191	455
Libia	-327	-17	119	-188	-230	42	90	54		

Fuente: Estadísticas financieras internacionales. FMI. 1994. Las cifras están en millones de \$.

Esta situación precedente se modifica parcialmente en la última década: Túnez, con una población relativamente reducida y una superficie agraria muy limitada, reactiva su demanda y se convierte en un competidor serio para algunos productos mediterráneos; Argelia termina de ahuyentar a los escasos operadores que se habían interesado por ella y queda a lo sumo expuesta a aventuras especulativas inciertas y a las que resulten de la construcción del gasoducto hacia Europa; Marruecos sin embargo, aspirante a «tigre atlántico», da múltiples señales de estar dispuesto a abrir sus puertas a inversores extranjeros que deseen operar desde Marruecos tanto para su inmaduro pero creciente mercado local, como para el resto del mundo, y en especial hacia Europa. Con esta finalidad modifica sus leyes fiscales y aduaneras y las que contenían la participación de extranjeros en las empresas con activos en bienes rústicos, busca socios para las grandes transformaciones en riego que emprende y para las operaciones de desarrollo regional que lanza, obliga por mecanismos más coactivos a la expansión de la industria nacional de conservas de pesca en

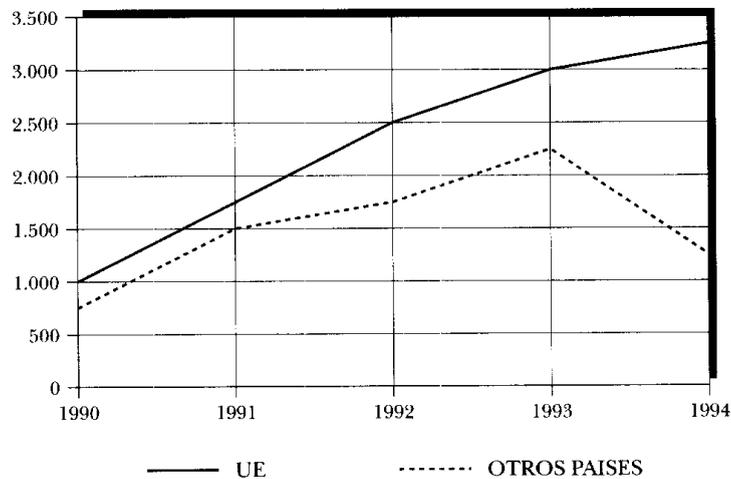
detrimento de las de los otros países ribereños, forzando a algunos operadores a vincularse a esas nuevas iniciativas, etc.

Las aspiraciones marroquíes han generado un cierto clima de euforia a principios de los noventa, asociado con las perspectivas institucionales liberalizadoras que ofrecía. Sin embargo este clima se ha ido enfriando por factores muy diversos sobre los que volveremos al analizar los actores que se hallan en escena y la ralentización de las inversiones extranjeras es notoria, como bien reflejaba recientemente un destacado miembro de la prensa económica marroquí «Las oportunidades de negocio de partenariat que debían surgir de la operación de marketing emprendida a niveles oficiales desde hace cinco años no se han concretado. El empresariado marroquí peca de falta de dinamismo. Pero la Administración también tiene su parte de culpa» (Jamal Berrai, 7 de abril, 1995. *La Vie Economique*).

En este momento nos hallamos. Los resultados no son excesivamente palpables y las fuentes estadísticas que ilustran sobre la magnitud de las operaciones inversoras en marcha y

Gráfico 1

**Inversiones privadas extranjeras en Marruecos
(Millones de DH)**



Fuente: Oficina de cambio.

sobre su comportamiento tienen serias limitaciones. Ciertamente Marruecos ha logrado atraer con éxito a industrias de la confección o a empresas del sector químico y farmacéutico, relativamente visibles por la magnitud de sus instalaciones y por el fuerte flujo de desplazamientos empresariales que provoca.

En torno a la agricultura sin embargo todo se desarrolla de un modo más discreto y buena prueba es lo que hacen las empresas españolas: sociedades de construcción civil tratan de hallar allí un lugar del que carecen en España ante la recesión en la transformación de nuevas superficies en riego y en la renovación de las instalaciones agroalimentarias; contadas empresas agroalimentarias tratan de establecer algún tipo de acuerdo con empresas locales para renovar equipos, integrarse en el accionariado, estar presentes de alguna manera en los mercados locales; productores de bienes de equipo para el sector agrario o agroindustrial del norte de España o de Levante se esfuerzan por vender los que tienen disponibles en catálogo para sectores como el aceite, la manipulación de hortalizas, las instalaciones de frío o simplemente para el laboreo; pequeñas incursiones en el mundo del aceite de oliva para fundar plantas de producción dirigidas a los mercados internacionales y al propio mercado local como la realizada por Suroлива en Méknès...

Y si las referencias a las inversiones agroindustriales globales muestran un sector relativamente activo, destino de una parte minoritaria pero relevante de los recursos, la agricultura arroja unas cifras bastante poco creíbles en cuanto tales, pero que quizás enseñan de todos modos el escaso interés que tiene para el operador extranjero. Así, frente a inversiones en la agroindustria de órdenes de magnitud de miles de millones de DH, la agricultura apenas logra atraer recursos del orden de las decenas de millones. Los datos del CMC para el período 01/1/94-30/11/94 eran de 11 millones de DH's, el 70% de los cuales correspondían a recursos generados por las propias empresas in situ; estimaciones de conocedores de los mercados llevan esa cifra a volúmenes de 250 MDH.

Las inversiones más recientes han tenido lugar principalmente en el Norte, en torno a dos productos (la fresa y la ñora o pimiento para pimentón), acompañadas además por

otras entradas en cultivos como la alcachofa (en Sidi-Slimane y Marrakech), el melocotón (en la región de Agadir) o el tomate (en torno al Souss).

En el caso de la fresa las operaciones españolas (de la mano de sociedades como Loukkos, Alconera, Felgar, Esmafraise o Agusti) han activado un producto escasamente presente en Marruecos, y orientan sus cosechas al exterior, bien en fresco, bien congelado. El peso en el sector de los operadores españoles y, especialmente, del Sur de España es muy notable, de modo que de las 1.200 ha. consagradas a este cultivo más de 700 son explotadas por españoles. Las inversiones realizadas se están destinando sobre todo a disponer de líneas de congelado.

En el caso de la ñora la presencia española ha modificado un mercado tradicional, atrayendo parte de la producción local que antes se transformaba por fabricantes marroquíes, mediante contratos de cultivo.

En ambos casos la razón de operar en Marruecos parece estar en sus bajos costes de mano de obra, y las empresas concurrentes aprovechan después esos productos en sus propias redes de comercialización, junto con los demás productos propios.

Este incierto panorama marca el contexto actual. Pero mientras la presión de las empresas francesas, británicas, suizas, norteamericanas o de otros países no occidentales es notoria y se apoyan en amplias políticas de cooperación comercial bilateral, las iniciativas españolas son tenues, por más que encuentren la cálida e intensa acogida de sus representantes diplomáticos y de la red de Cámaras de Comercio.

Los frutos de las estrategias de los otros países son palpables. Contra lo que muchas veces se repite España ocupa la sexta posición entre los países inversores, a gran distancia de Francia o Gran Bretaña.

EL FUTURO

El comportamiento de las inversiones en Marruecos van a guardar una gran relación con la forma que adopten los siguientes factores:

Perspectivas de mercado

Marruecos lleva varios años presentándose como un mercado en expansión para los productos agrarios y alimentarios, a la par que mejoran las rentas familiares y se acrecienta la urbanización.

Esta mayor demanda obtiene una satisfacción parcial en el alza de la productividad agraria local, fuertemente afectada sin embargo por los embates de las sequías, y el resto es cubierto por importaciones, por la multiplicación de la capacidad de producción de las industrias agroalimentarias existentes y, en menor grado, por nuevas industrias de este sector.

Pero la creciente onda de liberalización del comercio exterior agrario, al amparo del GATT, anunciada y demorada en reiteradas ocasiones, favorece el aprovisionamiento desde el exterior, máxime cuando la demanda local opera en un sector de «commodities», como granos, leche o azúcar, del que están bien surtidos los operadores mundiales, y que no cabe a corto plazo, que pueda ser resuelto mediante la entrada de nuevas tierras marroquíes en cultivo. La inversión agraria aquí es sustituida preferentemente por el reforzamiento de las operaciones estrictamente comerciales.

La inversión en industrias agroalimentarias destinadas al mercado local puede encontrar sin embargo un apoyo en los modestos costes de producción nacionales, especialmente para el factor trabajo. Sosteniéndose en ese factor puede facilitarse la entrada de capital interesado en disponer de sólidas posiciones comerciales en un mercado prometedor y que además es una excelente puerta para los grandes mercados de los países subsaharianos, con quienes Marruecos mantiene espléndidas relaciones económicas.

Pero actualmente las consideraciones de mercado hacen que este sector no parezca suficientemente acogedor para empresas interesadas en la delocalización de plantas continentales, que no encuentran en este país ni la materia prima, ni la calidad de inputs intermedios, ni eficientes servicios a las industrias, ni las convenientes garantías de seguridad en los transportes como para verse fuertemente estimulados a operar desde allí. En cualquier caso esta situación puede modificarse en pocos años, cuando los costes de la energía descien-

da, la mano de obra se halle más preparada y la agricultura marroquí sea capaz de proveer bienes de mayor calidad.

Comportamiento de los factores de producción

Si bien el comportamiento de los mercados no parece un suficiente factor de atracción de empresas orientadas a los mercados europeos, el bajo coste de la mano de obra e indirectamente de muchos otros servicios a la agricultura, está siendo aprovechado por empresarios europeos, entre los que se cuentan los nacionales, para generar en Marruecos parte de las producciones extratempranas que hasta ahora eran generadas en el Sur de Europa o en invernaderos centroeuropeos, o para incorporar esos bajos costes a las técnicas de producción ya probadas en las zonas áridas meridionales, para alimentar los segmentos altos del propio mercado nacional de flores, frutas y hortalizas y disponer de producto barato para sus operaciones comerciales en Europa o en USA.

Ciertamente el bajo coste del factor trabajo, y en menor medida del factor tierra y/o agua, se ven parcialmente reducidos por los altos costes de supervisión que la explotación requiere y/o por las grandes dilaciones que cualquier proceso de compraventa de tierras conlleva.

Por ello una gran parte de estas operaciones no significan inversiones inmobiliarias (en tierras o plantaciones) en Marruecos, o al menos no de aquellas que se hacen con una mínima transparencia, como puede comprobarse de las fuentes oficiales sobre inversiones en el sector, que estiman en una suma no superior a los 15 millones de DH las inversiones extranjeras en el mismo. Los acuerdos de campaña y otras modalidades de compromisos temporales entre propietarios y empresarios marroquíes y europeos parecen resolver satisfactoriamente esta demanda, repitiendo así buena parte de las pautas de la agricultura contractual a la que nos tienen acostumbrados en España operadores levantinos del sector agroalimentario.

Las dificultades administrativas y jurídicas para la compra efectiva de tierras, las incertidumbres políticas, la inseguridad del inversor ante unas instituciones sociales escasamente familiares y la precariedad en que se ve envuelto el futuro del sec-

tor agrario marroquí hace escasamente atractivas estas operaciones de compra, por más que el coste del factor trabajo sea muy favorable. Incorporar esa oportunidad no requiere la asunción del riesgo que conlleva la inversión.

Por otro lado el nuevo marco comercial internacional se traduce en una menor competitividad de las exportaciones agrarias marroquíes, afectadas por los bajos rendimientos estructurales de sus explotaciones. Un reciente análisis de la AMI (Agribusiness Marketing Investissement) ampliamente difundido en Marruecos, estimaba que el acuerdo UE-GATT va a restar de modo acusado la competitividad de productos que significan el 74% de las exportaciones agrarias marroquíes a la UE, y entre los que se encuentran: vino a granel, conservas de aceituna, guisantes, tomate de invierno, espárragos, fresa, melón... Los productos ganadores serían el aceite de oliva, el jugo de tomate o la flor. Las exportaciones marroquíes hacia USA se verían afectadas de una manera similar, con repercusiones negativas también en el tomate, la fresa o la aceituna de mesa, aunque con ventajas sobre la situación actual en campos como el de la flor cortada o las mermeladas, en fuerte competencia con operadores sudamericanos.

Las perspectivas de financiación privilegiada

Una parte de los operadores que se han interesado por operar en Marruecos lo han hecho en la idea de que podrían reducir drásticamente el coste de sus inversiones gracias al generoso sostén de unas operaciones crediticias en condiciones extremadamente favorables, animadas al amparo de las exigencias de la política de cooperación entre España o la Unión Europea y Marruecos.

El primer aliento, estimulado por la gran difusión que tuvieron las operaciones FAD o los anuncios de privatización de grandes complejos agroalimentarios en condiciones de precio y pago atractivas, ha ido dejando paso al cansancio de comprobar la lentitud con que todas esas operaciones toman cuerpo, si es que alcanzan a hacerlo, a la menor relevancia que tenían los apoyos anunciados, que no eliminan por completo (como es lógico), el riesgo empresarial, requiriendo por tanto garantías suplementarias a los operadores, y al gran es-

fuerzo que le es preciso realizar al empresario para el seguimiento de esas complejas operaciones, a las que debe asociar a menudo a personas y/o grupos con comportamientos muy ajenos a su cultura empresarial, que extrema su inseguridad.

La relativamente reciente instalación en Marruecos de antenas de las instituciones financieras españolas más relevantes contribuye sólo parcialmente a suavizar ese panorama, de manera que las ayudas financieras quedan en manos en todo caso de grandes corporaciones más que de pequeños operadores.

Sin embargo, un ágil funcionamiento de este factor, tanto desde el país donante como en Marruecos, sigue siendo un fuerte estímulo para asumir de mejor grado una buena parte de los fuertes riesgos de las operaciones con el país vecino, a sabiendas de que tal cosa no debe significar el estímulo de operaciones insensatas, sólo atractivas para el perceptor de recursos financieros a bajo coste, sino el aligeramiento de los plazos en los que se realice el apoyo de quienes a través de un examen ponderado pero rápido se consideran merecedores de serlo.

Las perspectivas de apoyo privilegiado a las implantaciones

La mayor parte de las empresas extranjeras que operan en y desde Marruecos han conocido en sus primeros momentos de implantación, y habitualmente en toda su trayectoria, el importante sostén de su país de origen. Una buena parte de su razón de estar en Marruecos guarda relación con los efectos directos o indirectos de estrategias de cooperación bilateral.

Vía US-Aid, GTZ, etc., las empresas americanas, alemanas o de cualquier otro país entran en la ejecución de las obras objeto de los convenios de cooperación, en el aprovisionamiento de equipos, en el contacto con agricultores y exportadores, en el suministro de semillas y/o pesticidas, etc.

Esas instituciones actúan por un lado como palancas de introducción de las empresas de sus países, por otro son las que a menudo generan por sí mismas las primeras demandas, convirtiéndose así en los primeros clientes, y en razón de ello hacen de garantes de los cobros de sus trabajos o servicios.

De esta manera, son las instituciones de su país las que apoyan estas implantaciones con mucho más que un mero sostén para misiones comerciales, y son las que a la larga les permiten franquear despachos y dificultades gracias al poder económico y político de sus representantes.

Las empresas agrarias y agroalimentarias españolas se encuentran desprovistas de este sostén, debido a la timidez de la política de cooperación bilateral con Marruecos, basada sobre todo en su apoyo al Plan Norte, y sujeta además a todas las fluctuaciones propias de una relación cargada de conflictos. Frente a ellos las políticas de más amplio espectro de otros países, en especial de Francia y Estados Unidos, más sólidas también y con mejores entradas en los círculos políticos, o de países menos afectados por conflictos bilaterales concretos, dan mejores prestaciones a los operadores privados de esas naciones.

A partir de ese momento la igualdad de las condiciones de competencia no deja de ser una ficción.

Seguridad

Este aspecto sigue activo entre quienes se plantean una hipotética inversión. Está todavía reciente en la memoria la destrucción de empresas causada por la «marroquinización» forzosa, mantenida varias décadas, y es igualmente operativa una sensación, probablemente vinculada también con el factor anterior, por la que el presunto inversor se percibe indefenso ante cualquier conflicto por la ausencia de un cuerpo jurídico que apoye su actividad empresarial, por la precariedad del sostén político que pueda significar el Estado español (especialmente frente al peso institucional que tienen países como Francia o Estados Unidos, inspiradores de confianza para sus ciudadanos) y por la aparente arbitrariedad del marco institucional.

Este contexto apenas incentiva a los inversores más especulativos, interesados por asumir los menores riesgos posibles y obtener los mayores beneficios de que se sea capaz en el menor plazo.

Los esfuerzos realizados por la administración alauita para modificar ese estado de ánimo, o más bien de desánimo, no

parece haber calado lo suficiente. Los grandes grupos mantienen unas estrategias inversoras muy tímidas, nada ejemplares para estimular a las empresas de menor porte; la incompreensión del empresariado de las normas, idiomas, prácticas empresariales y administrativas del lugar, etc. acentúa esa sensación de inseguridad que se ve reforzada con ocasión de estallidos de conflictos como los que han protagonizado en los últimos meses el sector pesquero y que se difunde a las demás al obstaculizarse el aprovisionamiento y la salida de productos.

Y para los empresarios éstos sólo son piedras en un camino por hacer, que está todavía plagado de ellas: vendrán nuevos conflictos pesqueros, otros por las importaciones de productos agrarios, más por la política migratoria o respecto al Sáhara, y al final está el temor por el perfil que adoptará un Marruecos sin el rey Hassam, en una posición muy inestable, abocado a caer por la pendiente del integrista o de los conflictos en torno a él.

Este contexto, nada alentador, sólo puede hallar alguna salida a través de una estrategia clara, amplia y decidida del gobierno español. Nada cabe esperar sin embargo de Bruselas, bajo cuyas iniciativas sólo hay oportunidades para los países de mayor poder en Europa, y paradójicamente para Francia, una nación que es vista en Marruecos como su único valedor ante la Unión Europea, con una extensa y profunda red de influencias locales. □

INVERSIONES EXTRANJERAS SEGUN PAISES DE ORIGEN
En millones de DH
(Período 01/194 al 30/11/95)

Inversión privada extranjera							
	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1994 (2)
Francia	226,8	304,7	453,7	575,9	973,2	541,4	1.668,9
Gran Bretaña ...	24,9	61,6	76,1	74,6	116,4	56,8	1.215,3
Estados Unidos	61,9	31,4	87,1	48,2	92,7	194,2	484,8
Suiza	90,0	41,8	106,3	98,0	325,5	148,0	289,5
Arabia Saudita ..	90,1	112,9	321,8	171,4	256,6	149,4	264,6
España	45,4	40,5	115,9	154,5	244,5	652,5	212,3
Otros	349,9	463,1	760,1	749,4	1.260,1	575,7	559,9
TOTAL	934	1.056	1.921	1.872	3.269	2.318	4.692,3

Fuente: Office des changes.

(1) 1.º Sem 92.

(2) Entre 01/1/94 y 30/11/94.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL (1)

	Inversión agroindustrial total	Inversión industrial total
1988	1.071.224	5.783.905
1989	1.153.312	8.045.751
1990	1.951.761	10.888.210
1991	1.312.905	11.079.009
1992	1.995.102	10.276.530
1993	1.805.400	8.280.300
1994	1.795.600	11.277.800

Fuente: Ministère chargé de l'incitation de l'économie, Annuaire Statistique du Maroc, Varios años. CMC.

(1) En 1.000 DH.

CARACTERIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EN LA AGROINDUSTRIA
(1986: 100)

	Evolución inversión agroindustrial	Inversión agroindustrial/ inversión industrial	I.A. nueva creación (en %)	I.A. ampliación (en %)
1988	100	18,5	36	64
1989	108	18,8	37	63
1990	182	17,9	46	54
1991	122	11,9	27	73
1992	186	19,4	22	78
1993	169	21,8	sd	sd
1994	168	15,9	sd	sd

Fuente: Ministère chargé de l'incitation de l'économie, Annuaire Statistique du Maroc, Varios años. CMC.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL.
ÍNDICES DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
Base 100: 1987

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
I.P.I. GENERAL	110,7	120,0	122,9	125,0	123,2	125,5
I.P.I. Granos y harinas	86,6	89,5	95,4	95,5	116,5	91,6
I.P.I. Panadería, pastelería	93,3	102,4	1.074	106,8		
I.P.I. Azúcar	110,6	111,4	115,2	113,2	121,1	118,7
I.P.I. Dulces	117,5	117,9	115,1	145,3		
I.P.I. Conservas vegetales ..	139,3	126,4	129,5	110,3		
I.P.I. Conservas cárnicas	87,9	79,8	58,6	35,8		
I.P.I. Lácteas	109,0	114,2	129,6	132,5		
I.P.I. Grasas	111,3	119,5	117,8	136,6	131,1	147,3
I.P.I. Conservas de Pescado ..	104,1	112,6	114,5	103,0		
I.P.I. Otros productos agroindustriales	113,8	138,3	122,5	145,2		
I.P.I. Bebidas y tabacos	112,7	120,3	129,5	126,8		

Fuente: Ministère chargé de l'incitation de l'économie, Annuaire Statistique du Maroc, Varios años.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES MARROQUÍES DE PRODUCTOS AGRARIOS Y AGROALIMENTARIOS. ÍTEMS MÁS RELEVANTES (1)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Productos lácteos ...	350	564	523	611	842		
Té	587	619	585	526	631		
Trigo	1.415	1.818	1.410	1.314	2.736	3.267	1.491
Azúcar	558	673	666	593	808		
Tabaco	324	460	360	674	565		
Aceites vegetales	631	827	637	755	793		
Madera	1.145	1.234	1.506	1.343	1.666		
Algodón	287	426	556	669	539		

Fuente: Ministère chargé de l'incitation de l'économie, Annuaire Statistique du Maroc, Varios años. CMC.
(1) 1.000.000 DH.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MARROQUÍES DE PRODUCTOS AGRARIOS Y AGROALIMENTARIOS. ÍTEMS MÁS RELEVANTES (1)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Pescado fresco	882	1.018	1.389	1.205	871		
Mariscos	1.612	1.563	1.757	2.729	2.501		
Tomate fresco	391	286	390	468	515		
Agrios	1.610	1.168	1.397	1.819	1.461	1.443	1.384
Conservas vegetales ..	564	709	879	901	749		
Conservas de pescado ..	904	1.002	1.169	1.347	1.360		

Fuente: Ministère chargé de l'incitation de l'économie, Annuaire Statistique du Maroc, Varios años. CMC.
(1) 1.000.000 DH.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

	Inversión extranjera (1)
1987	934
1988	1.056
1989	1.921
1990	1.872
1991	3.269
1992	4.300
1993	5.488
1994	5.100

Fuente: Office de Changes. Ministère de Finances.

(1) 1.000.000 DH.

RESUMEN

La proximidad al Norte de Africa no es motivo suficiente para el despliegue de las relaciones económicas entre España y esa inquieta región.

En un contexto marcado por fuertes riesgos y una elevada competencia internacional sólo una política clara del Gobierno español en favor del fomento de las operaciones económicas de las empresas agrarias y agroalimentarias españolas podrá mejorar las relaciones económicas.

RÉSUMÉ

La proximité au nord de l'Afrique n'est pas une raison suffisante pour le déploiement des rapports économiques entre l'Espagne et cette inquiète région. Dans un contexte marqué par de grands risques et par une sévère concurrence internationale, seule une politique claire du gouvernement espagnol d'aide aux opérations économiques des entreprises agricoles et agroalimentaires espagnoles peut améliorer les rapports économiques.

SUMMARY

The North Africa's proximity is not reason enough for opening up economic relations between Spain and that restless region. In a high-risk area marked by tough international competition, a clear policy by the Spanish Government to encourage economic operations by Spanish agricultural and agrofood companies alone will improve economic relations.