

Por un nuevo discurso económico hispano-marroquí

Gonzalo Escribano | Director del Programa de Energía | @g_escribano 

Publicado el 3/6/2015 en ABC.

Hace tiempo que las relaciones económicas hispano-marroquíes precisan de un nuevo discurso para acomodar una realidad cada vez más compleja: Marruecos, España, así como el contexto económico regional y global han cambiado mucho en los últimos años. **Esas nuevas realidades requieren una narrativa de complementariedad y no de competencia**, de convergencia de preferencias en vez de divergencias, sin caer en la ingenuidad pero tampoco en la *realpolitik*. Los enfoques mercantilistas, por ambos bandos, buscando protección para unos sectores y acceso preferencial para otros, son incapaces de gestionar la variedad de vectores de interdependencia que articulan una relación bilateral más intensa y diversificada.

La primera buena noticia es que empieza a emerger un relato más sofisticado y con una visión más integrada y dinámica de las relaciones económicas bilaterales. En una reunión reciente en Rabat entre el *Institut Royale des Etudes Stratégiques marroquí* y el **Real Instituto Elcano** se manejaron conceptos como competitividad compartida, complementariedad dinámica, mecanismos de anticipación o convergencia de preferencias. Esas preferencias compartidas se extienden a nuevos aspectos económicos en varias dimensiones: sectoriales como la integración en cadenas industriales de valor (textil, agroalimentario, electrónica y, más recientemente, sector automovilístico) o el despliegue de las energías renovables; o geo-económicos, como la emergencia de África o la configuración de un nuevo espacio económico en la Cuenca Atlántica, incluyendo las oportunidades que para ambos países entraña el Tratado Transatlántico de Libre Comercio e Inversión (TTIP).

Además, la convergencia de preferencias se extiende a vectores relacionados con la seguridad, tanto interior (**cooperación anti-terrorista**) como en la vecindad compartida con un Norte de África ampliado y de mayor profundidad estratégica con desbordamientos hacia el Sahel y el Golfo de Guinea. También incluye aspectos sociales, como la consolidación de una comunidad marroquí en España o las mejoras en la gestión de una inmigración irregular cuya naturaleza también ha cambiado. Es cierto que **España es el primer socio comercial de Marruecos**, mientras que éste representa menos del 3% de las exportaciones españolas, y algo semejante ocurre con las inversiones o las remesas de emigrantes. Pero ello no implica minimizar la relevancia de Marruecos como socio, pues ya es el noveno mercado mundial de España, segundo fuera de la UE sólo por detrás de Estados Unidos, y su primer mercado africano. Se trata además de flujos dominados por el comercio intra-industrial e intra-firma clave para muchas empresas españolas.

El marco económico euro-mediterráneo, con sus carencias, proporciona mecanismos para despolitizar las relaciones económicas y supone un factor añadido de estabilidad. La economía internacional se basa en que el crecimiento económico de un país tiene repercusiones favorables sobre el resto, que podrán exportarle más bienes y servicios y

encontrar en él nuevas oportunidades de inversión: **el desarrollo económico de Marruecos es bueno para la economía española en su conjunto.**

El desarrollo de las relaciones económicas bilaterales es por tanto un fin en sí mismo, y no un mero instrumento de la política exterior. Su instrumentalización política supone el fracaso de la política misma. Y gestionar una interdependencia económica creciente y cambiante ya es una tarea suficientemente compleja. La segunda buena noticia es precisamente que el **excelente tono de la relación política bilateral** hace innecesaria tal instrumentalización. Parte de ese regreso de la política a la relación bilateral se debe, como se ha apuntado, a que los intereses compartidos se extienden ahora más allá de la economía.

Un aspecto importante es actualizar la percepción española de la economía marroquí: pocos españoles saben que la principal exportación de Marruecos no son tomates (nunca lo fueron) sino productos del sector automovilístico, electrónico y textil integrados en redes industriales europeas con participación española. Transitar de la visión de competidor en sectores de bajo valor añadido a **socio integrado en la cadena de valor** es un ejercicio complementario a actuaciones similares en campos como la seguridad o la inmigración irregular. Algo semejante ocurre con el entorno económico institucional del país, que pese a sus carencias ha mejorado en los últimos años sin que opinión pública ni empresas lo reconozcan. Desde 2010 Marruecos ha escalado de la posición 128 a la 71 del **ranking Doing Business** del Banco Mundial, por encima de China (90) o Brasil (120).

Por cercanía, complementariedad y entramado institucional, España y Marruecos son socios económicos naturales, y esa 'naturaleza' de la relación requiere una narrativa acorde. Sería deseable que pudiese comenzar a elaborarse en la **XI RAN de Madrid**, tras dos años y medio sin celebrarse. *Pour mémoire*: competitividad compartida, complementariedad dinámica, mecanismos de anticipación, convergencia de preferencias...