

Un nuevo discurso para las relaciones económicas entre Marruecos y España

Gonzalo Escribano | Director del Programa de Energía | @g_escribano 

Hace tiempo que las relaciones hispano-marroquíes en general, y las económicas en particular, precisan de un nuevo discurso. La fórmula del **“colchón de intereses”** que sigue estructurando buena parte del pensamiento estratégico español hacia nuestro vecino resulta estrecha para acomodar una realidad cada vez más compleja: Marruecos y España han cambiado mucho, y también lo ha hecho el contexto, regional y global. La concepción economicista original del “colchón” ha quedado superada conceptualmente y, en todo caso, no es capaz de gestionar la variedad de vectores de interdependencia que articulan la relación bilateral. Se ha argumentado que **las nuevas realidades requieren una narrativa de complementariedad y no de competencia**, de convergencia de preferencias en vez de divergencias. Y se ha reconocido que no debe caerse en la ingenuidad pero tampoco en la trampa del realismo¹.

La primera buena noticia es que en los últimos años emerge un relato diferente, más sofisticado y con una visión más integrada y dinámica del famoso colchón. En una reunión reciente en Rabat entre el **Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES)** y el **Real Instituto Elcano (RIE)** se emplearon conceptos como “competitividad compartida”, “complementariedad dinámica”, “mecanismos de anticipación” y “convergencia de preferencias”. Se hizo también evidente que esas preferencias compartidas se extienden a nuevos aspectos económicos, sean sectoriales (integración en cadenas industriales de valor, energías renovables) o geo-económicos (emergencia de África, configuración de la Cuenca Atlántica). Pero también a asuntos de mayor peso político relacionados con la situación de seguridad, tanto interior (**cooperación anti-terrorista**) como en un Norte de África ampliado y de mayor profundidad estratégica con desbordamientos hacia el Sahel y el Golfo de Guinea. Y sociales, como la consolidación de una comunidad marroquí en España o las importantes mejoras en la gestión de una inmigración irregular cuya naturaleza también ha cambiado.

Sin embargo, con todas sus evoluciones, el colchón de intereses sigue resultando incómodo, al menos como concepto. La versión de economía política de la paz perpetua kantiana exige tres pilares: (1) interdependencia económica y sus externalidades políticas asociadas; (2) instituciones internacionales que reduzcan los costes de transacción; y (3) Estados democráticos que las gestionen. La intensidad de las relaciones económicas hispano-marroquíes cumplen efectivamente con el requisito de elevar el coste de oportunidad del conflicto, y este argumento es especialmente apreciado por España por su naturaleza asimétrica. **España es económicamente mucho más importante para Marruecos que a la inversa**: España es el primer socio comercial de Marruecos, mientras que Marruecos representa menos del 3% de las exportaciones españolas, y algo

¹ G. Escribano (2013), “Marruecos, la UE y España: algunas asignaturas económicas pendientes”, *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, nº 14, <https://sites.google.com/site/teimrevista/numeros/numero-14-enero-2013-junio-2013/marruecos-la-ue-y-espana-algunas-asignaturas-economicas-pendientes>.

semejante ocurre con las inversiones y las remesas de emigrantes². En un primer análisis, el coste de oportunidad del conflicto sería por tanto mayor para Marruecos, pero se trataría de una visión reduccionista que no incorpora la nueva naturaleza de un comercio bilateral dominado por el comercio intra-industrial e intra-firma: las empresas españolas también soportarían costes.

Además, los intereses económicos también pueden convertirse en rehenes de la *realpolitik*, sobre todo en ausencia de instituciones que los regulen. Es igualmente cierto que el marco económico euro-mediterráneo, con todas sus carencias, proporciona mecanismos adicionales para evitar la politización de las relaciones económicas. Pero, al menos en el marco conceptual aludido, **nada puede sustituir al elemento de estabilidad a largo plazo que supone una democratización** genuina. La implicación no es que no deba trabajarse en los pilares económico e institucional, sino que ese trabajo nunca sustituye plenamente la tarea de favorecer los procesos de democratización.

A este respecto existe en Marruecos la percepción de que la sociedad española no conoce, ni por tanto valora, las reformas políticas llevadas a cabo por el país en los últimos años. Es cierto que el país se sigue clasificando entre los países parcialmente libres por *Freedom House*³ y entre los autoritarios en el *Democracy Index* de *The Economist*⁴ pero también que viene realizando progresos, aunque desde luego muy lentos, apenas reconocidos en España. Esta dimensión es importante porque existe el peligro de que se instale en España (y en Europa) una añoranza perversa basada en la idea de que el Mediterráneo funcionaba mejor cuando los regímenes totalitarios gobernaban la ribera sur. Ese argumento no sólo resulta cínico, sino erróneo en la medida en que choca frontalmente con el marco conceptual de la paz liberal.

De hecho, hay un segundo elemento neo-mercantilista que hace el colchón de intereses todavía menos confortable, al menos desde la perspectiva de economía política. Se trata de la idea de que las relaciones económicas son un mero instrumento al servicio de la política exterior, y no un fin que merece perseguirse por sí mismo. La economía internacional moderna se basa en que el crecimiento económico de un país tiene efectos de repercusión favorables sobre el resto, que podrán exportarle más bienes y servicios y encontrar nuevas oportunidades de inversión. Es decir, **en términos generales el desarrollo económico de Marruecos es bueno para la economía española**. Aunque pueda haber ganadores y perdedores, el conjunto de la sociedad española gana, y es decisión política interna si debe procederse o no a algún tipo de compensación.

Finalmente, y siempre desde la perspectiva económica, el recurso sistemático a instrumentos económicos para gestionar las relaciones políticas supone en cierta forma el fracaso de la política. Los instrumentos económicos deben reservarse para gestionar una interdependencia económica creciente y cambiante, lo que ya de por sí constituye una tarea suficientemente compleja. La segunda buena noticia es precisamente que el **excelente tono de la relación política bilateral**, capaz de gestionar asuntos que en otras

² Ello en absoluto supone minimizar la relevancia de Marruecos como socio comercial de España, como destaca el Informe Económico y Comercial de la Oficina Económica y Comercial de España en Rabat: Marruecos es el noveno mercado mundial de España y el segundo fuera de la UE, sólo por detrás de EEUU, mientras que, por supuesto, es su primer mercado africano (http://internacional.ivace.es/dms/estudios/informacion_paises/informe-pais/Marruecos-web2006/Marruecosinformeicex%202014.pdf).

³ Más precisamente: *Partly Free* en Freedom of the World 2015, *Not Free* en Freedom of the Press 2015 y *Partly Free* en Freedom on the Net 2014.

⁴ En 2014, con una puntuación de 4.0 (3,79 en 2010), estaba en la posición 116 de un *ranking* de 189 países.

circunstancias hubiesen podido acarrear disgustos importantes (como le ha ocurrido a Francia), hace innecesaria la instrumentalización de los intereses económicos.

Parte de ese regreso de la política a la relación bilateral se debe, desde luego, a que **los intereses o preferencias compartidos se extienden ahora mucho más allá de la economía, y afectan a cuestiones de seguridad** en que los instrumentos económicos sólo pueden actuar como acompañamiento. Un colchón diversificado a temas no económicos y un discurso más sofisticado en materia económica puede ser un patrón de transición hacia un modelo en el que las relaciones políticas se establezcan en torno a preferencias convergentes, más que sobre intereses económicos que en ocasiones pueden acabar percibiéndose como excluyentes.

Para concluir, 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 y electrónico integrados en redes industriales europeas con importante participación española. Transitar de la percepción tradicional 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 gestión de la inmigración irregular.

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 ese nuevo discurso pudiese estrenarse, y si cabe refinarse aún más, por ambas partes en la **XI Reunión de Alto Nivel (RAN) del próximo 5 de junio en Madrid**, tras dos años y medio sin celebrarse. *Pour mémoire*: competitividad compartida, complementariedad dinámica, mecanismos de anticipación, convergencia de preferencias...