

España, objeto de negociación entre Marruecos y la Comunidad Europea

Ramón Armengod *

DESDE siempre España ha tenido vecinos incómodos, lo que no es ninguna rareza en la sociedad internacional. Menos frecuente es que en el Sur se una a nuestra vecindad una diferencia cultural, origen de conflictos históricos, que distorsiona las normales competitividades, egoísmos, lucha de intereses, etc. que son factor determinante en las relaciones entre los Estados al final del siglo XX.

* Embajador de España. Madrid.

Viene esto a cuento de la algarabía informativa en torno a un contencioso económico nada singular: El conflicto pesquero y la adaptación de nuestros intereses a la integración de la economía de Marruecos en la Comunidad Europea.

Hagamos un ejercicio de imaginación político-cultural: Convirtamos al reino alauita en otro Estado de cultura europea, algo así como un Portugal norteafricano o, mejor aún, una Comunidad andaluza que se hubiese trasladado por arte de magia a la costa mediterránea africana. ¿Cómo se vería entonces nuestra relación con ese vecino imaginario? Indudablemente desaparecerían una serie de prejuicios, un elenco de reflejos adquiridos en el pasado y la cuestión quedaría no resuelta pero sí clarificada en términos económicos.

Como no podemos escapar a la realidad histórica y geográfica, vamos a señalar varios condicionantes, que, aun no teniendo que ver con el punto conflictivo actual, actúan en las relaciones entre nuestro país y el vecino marroquí:

1. El estrecho de Gibraltar y la historia común no separan realmente dos culturas, por lo demás opuestas y diferentes, aunque exista entre ellas una serie de complicidades climáticas y genéticas.

2. La existencia de un contencioso territorial (Ceuta y Melilla) en el que España tiene la soberanía y las razones jurídicas y Marruecos la contigüidad territorial y el irredentismo apoyado en las secuelas de la descolonización (aunque este vendaval político e ideológico se encuentre casi agotado).

Nuestra pasividad en la defensa de los derechos de las poblaciones de ambas ciudades y una mala práctica en materia de residencia en las mismas debilitan nuestra capacidad negociadora, sobre todo teniendo enfrente la estrategia británica para permanecer en Gibraltar.

3. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, primero por la necesidad del régimen anterior de escapar a su aislamiento internacional, después por la propia dinámica de la democracia española, que nos ha hecho entrar en la Unión Europea en términos de necesidad política e ideológica (consecuencia innecesaria del viejo planteamiento de Europa como solución del problema de España), nuestro país ha sido siempre un socio incondicional de todas las alianzas occidentales, al que se pueden imponer sacrificios mayores que a los miembros natos de esa constelación internacional.

La negociación desde Marruecos

PARA Marruecos, la situación es casi el reverso de la medalla:

1. El estrecho de Gibraltar, e incluso el propio Mediterráneo allí donde se acerquen las dos orillas, no es suficiente barrera para que las masas magrebíes desistan de entrar en la «Fortaleza Europea» en busca de mejores condiciones de vida. El interés desplegado, mitad por virtud democrática mitad por egoísmo capitalista, por desarrollar los países de origen para que absorban su propia demografía y evitar así la presión de la inmigración en los países europeos (que se cuele a través de las rendijas creadas por nuestro desprecio cultural hacia un cierto tipo de actividades, penalizadas en el mercado de trabajo con bajos salarios) es una baza en manos del gobierno marroquí, que agarra a los europeos por sus palabras.

2. El irrendentismo marroquí sirve para desviar las pasiones políticas en el interior del reino alauita, y reforzar la identidad islámica del mismo. Hasta ahora se modula según el interés negociador del Rey Hassan, quien parece creer que Ceuta y Melilla le dan más dividendos en manos españolas que en las suyas.

3. La mayor habilidad internacional del monarca marroquí ha sido la de utilizar la situación periférica de su país dentro del mundo árabe para mantener posiciones no condicionadas por los problemas centrales de ese mundo (conflicto árabe-israelí, luchas por la hegemonía en el Próximo Oriente, fundamentalismos etc.), y aparecer como aliado moderado y realista de los Estados Unidos. Desde que el padre del actual monarca se entrevistase con el presidente Roosevelt en 1942 las relaciones entre Washington y Rabat han sido fluidas. Hassan II ha ayudado abierta y ocultamente en las posiciones norteamericanas en el Atlántico, en África y en el propio mundo árabe. El tratamiento marroquí del pueblo judío y del Estado de Israel es una prueba fascinante de esta afirmación; otra lo es la actitud de Norteamérica en el tema del Sáhara Occidental. Indudablemente en el triángulo que forma Washington con sus dos aliados español y marroquí, independientemente de la justicia de nuestras posiciones, el beneficio no ha sido para nuestro país.

Ahora bien, dicho todo lo anterior insistamos en que, en el tema pesquero y en las consecuencias que para nuestros productos agrícolas tiene la integración marroquí, lo económico predomina sobre lo político

excepto en lo referente a la filosofía comunitaria sobre el Mediterráneo, y a la propia relación bilateral hispano-marroquí de los últimos años.

Tratemos estos dos puntos antes de pasar a lo económico.

Defender el Mediterráneo

LA relación comunitaria con el Magreb parte del presupuesto de que el Mediterráneo debe ser una zona de estabilidad y no de conflicto, lo que apunta a una percepción europea de que la ribera sur árabe-africana del mismo encierra una serie de problemas cuyos riesgos desbordan a las sociedades que los sufren y a los gobiernos que no saben resolverlos. Esta postura es compartida en distintos grados por los socios europeos; por los mediterráneos en primer lugar. Para otros más al norte es consecuencia de su asociación con los sureños o de los puntos de vista e intereses de Washington y su aliado, a veces mentor en cuestiones árabes, Israel. Hay que pagar, por tanto, por esta estabilidad.

Es lógico que cuando se quiera concretar una relación preferencial con los países árabe-africanos, se espere en Bruselas que los sureños estén dispuestos a hacer mayores sacrificios por una causa que ellos mismos propugnan, máxime cuando Marruecos procura cumplir, más en la teoría que en la práctica, con los propios requisitos establecidos por la Comunidad Europea.

En el plano bilateral Marruecos tiene una serie de bazas que juega con gran habilidad (en esto la diplomacia marroquí y la clase política junto al trono parece como si se manejaran mejor que nosotros) manipulando tanto nuestras virtudes como nuestros defectos.

Unas veces se utiliza el sentimiento y la realidad de la reciente superioridad económica española, otras veces se amaga la presión sobre Ceuta y Melilla con el convencimiento de que la amarga experiencia del Sáhara planea aún sobre los gobiernos españoles, agravada por nuestra incapacidad para resolver el estatuto de Gibraltar.

Últimamente el incremento de la participación española en el desarrollo de la economía marroquí ha creado unos grupos de presión en España, pues no se debe nunca olvidar que en Marruecos la economía puede no estar planificada o estatalizada, pero el capitalismo local sí que está totalmente en manos de la corte alauita, núcleo duro del poder y centro monopolístico de la economía. Frente a una economía como la

nuestra en situación de tránsito, en la que el Estado es benefactor y beneficiario de la gestión de la clase empresarial, y un mal gestor del capitalismo nacional, el Estado marroquí, por muy rudimentario o corrupto que pueda ser, tiene una claridad de objetivos y una unidad de acción superiores.

Negociación a tres bandas

Y aún nos queda por analizar el meollo de la cuestión económica y su contexto político en el triángulo España, Marruecos y Comunidad Europea, como problema a tres. Nuestra adscripción comunitaria nos obliga a dejar en manos de Bruselas la negociación de nuestros intereses, en sectores como el pesquero, que bien poco interesan a gran parte de nuestros socios; en cambio nuestra aportación entusiasta y necesaria a la filosofía comunitaria sobre el diálogo Europa-Magreb nos coloca en contra de nuestros propios intereses económicos, al menos presentes y reales, en cualquier negociación con Marruecos.

Además nuestras posiciones en el conflicto pesquero y en el contencioso agrícola son muy distintas. España es un gran procesador y consumidor de pescado, pero sus propios caladeros sólo aportan una tercera parte de sus capturas. El resto de las mismas se obtiene en países menos desarrollados que lógicamente van recuperando el control de sus fuentes de riqueza, y en alta mar, cada vez más sometida a la competencia internacional y a las pretensiones de los Estados con frontera marítima. Marruecos es el caso típico de un país con caladeros poco explotados, de fácil acceso y utilización para nuestros pescadores. En el contexto de la sociedad internacional del siglo XX, Marruecos es propietario soberano y España, usuario cualificado.

Los términos de la relación se mueven inexorablemente en favor de Marruecos; para nuestros intereses (por muy dolorosa que sea la disminución del lucro y por mucho que afecte a un sector sensible de nuestra economía con pérdidas de puestos de trabajo y ayude a encarecer la cesta de la compra o incluso a cambiar nuestros hábitos alimenticios) la negociación comunitaria es menos mala que la directa, ya que no podemos aplicar bilateralmente ni sanciones económicas ni coacciones políticas.

En cuanto a los resultados de los acuerdos en los mercados europeos de productos agrícolas, siempre que sea cierta la evaluación de nuestro ministro de Agricultura (o mejor aún que nuestros socios del Norte por

sus propios intereses recorten la disponibilidad sureña a la ayuda al Magreb), la competencia marroquí no supone una amenaza grave a nuestras primicias agrícolas; los contingentes para los próximos cuatro años de tomates y otros productos agrícolas se limitan a estabilizar la creciente participación marroquí en el mercado europeo.

Ello no quita que, si nuestro gobierno tuviese una política económica global frente a Marruecos, no pudiese utilizar otros sectores de las relaciones económicas y financieras bilaterales para templar en la práctica y en su ejecución ciertos aspectos del nuevo acuerdo pesquero, especialmente el desembarque de las capturas en puertos marroquíes, que, dado el equipamiento de los mismos, parece configurarse como otra gabela más impuesta desde la corte alauita.

La consecuencia importante que debe sacarse de la negociación entre Marruecos y la Comunidad Europea, en la que España está ahora más a las duras que a las maduras, sería repensar globalmente nuestras relaciones económicas y financieras con el vecino del Sur, dentro del nuevo equilibrio que va a durar cuatro años. Habría que utilizar este plazo para replantearse a nivel bilateral cuáles son las posibilidades que tiene nuestro país de influir sobre la posición negociadora marroquí previamente a futuras negociaciones entre Marruecos y la Comunidad Europea, ante todo en los temas que nos afectan, ayudando a que nuestro vecino y, a veces, socio bilateral encauce sus pretensiones frente a la Comunidad Europea de forma que no seamos nosotros los principales afectados, sino que el coste económico de la política mediterránea de la Comunidad y el coste político de los intereses globales occidentales sean repartidos de forma menos dañosa para nuestros intereses.