

REVISTA CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS 50.

La mundialización y la apuesta intercultural.

Problemas, respuestas y experiencias. Los retos económicos de
Marruecos y España.

Arcadi Oliveres

Problemas, respuestas y experiencias. Los retos económicos de Marruecos y España

*Arcadi Oliveres

Mediante la ponencia del Dr. Nouredinne El Aoufi he podido aprender los aspectos más destacados del contexto económico, social y cultural de la empresa marroquí. No quisiera dejar de mencionar algunos elementos que me han resultado especialmente sugerentes tanto desde un punto de vista general como desde uno más particular de las circunstancias que se dan en Marruecos.

Desde un punto de vista general, el Dr. El Aoufi ha señalado, y con razón, en primer lugar el fenómeno de la mundialización, que no evita sin embargo el atractivo territorial y la regionalización; en segundo lugar, la necesidad de recuperar el rol del Estado y, por último, la urgencia de buscar la coherencia entre lo económico y lo social, expresado en la excelente frase: “hacer espacio al mercado y mantener al mercado en su espacio”.

Por lo que se refiere a la óptica local me han interesado especialmente sus razonamientos sobre las dificultades de las empresas marroquíes para superar las trabas que les impiden tanto el libre acceso a la competencia como la previsión adecuada de costes, sobre las ventajas de promover la transparencia y confianza entre los mundos “micro” y “macro”, sobre las implicaciones sociales de los Planes de Ajuste Estructural (PAE), sobre la pluralidad de los registros lingüísticos y la necesidad de reglajes culturales, y, finalmente, sobre el muy importante papel de la economía informal.

Se me ha encomendado el papel de “discutant” de esta ponencia. En realidad el encargo en su sentido estricto resulta de imposible asunción en razón de mi desconocimiento de la realidad de las empresas marroquíes. Sin embargo, he optado por la realización de un doble comentario: por un lado, la presentación de una visión genérica de los riesgos de la globalización y de las posibles respuestas a la misma y, por otro lado, la recuperación de la experiencia española durante la transición política y la crisis de finales de los setenta y principios de los ochenta, situación, esta última, que guarda un cierto paralelismo con las actuales circunstancias de la economía marroquí.

LOS RIESGOS DE LA GLOBALIZACIÓN

Sin querer entrar en un debate en profundidad sobre la globalización, hay dos cosas que resultan evidentes en referencia al tema que nos ocupa. La primera es que, para bien y para mal, la globalización está dirigida por agentes económicos que se hallan situados en los países del Norte, y la segunda es que para el proceso de industrialización marroquí las actuales circunstancias en las que se produce la globalización, resultan mas bien desfavorables.

Creo que la primera de las afirmaciones es una obviedad y que no merece, por tanto, explicación alguna. Sí que la merece en cambio el impacto negativo que la globalización supone para la industrialización marroquí. Intentaré justificarlo brevemente.

En primer lugar hay que hacer referencia a la liberalización comercial que la globalización ha supuesto en todos los sentidos. La liberalización en la circulación de mercancías representa la práctica desaparición de los aranceles y de los contingentes, con algunas excepciones que se dan tanto en los países del Norte como en los del Sur. Ello indudablemente hace crecer el comercio internacional pero ¿a beneficio de quién? Las estadísticas de la relación real de intercambio, es decir, el cociente que cada país mantiene entre el precio unitario de sus exportaciones y el precio unitario de sus importaciones, nos demuestran a lo largo del siglo XX incrementos de precios para el Norte y decrementos para el Sur. Al propio tiempo con la liberalización desaparece uno de los instrumentos básicos de desarrollo que en su día tuvieron los países del Norte: el proteccionismo. De este modo, los países del Sur se ven envueltos en una espiral que les supone la desaparición de producciones de autosubsistencia, el cambio de sus hábitos de consumo tradicionales, el crecimiento de su endeudamiento y, en ocasiones, la entrada en tráfico clandestinos que resultan mejor remunerados. Si llegan a establecerse los acuerdos de liberalización que la Organización Mundial del Comercio (OMC) está proponiendo hacer extensivos al sector de los servicios, la situación va a empeorar todavía más,

puesto que serán muy pocas las empresas de transportes, finanzas, telecomunicaciones, etc. que mantengan titularidad en los países del Sur y que, por consiguiente, puedan desde allí llegar a imponer sus condiciones. Algo parecido puede suceder con el tan discutido Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) formulado en su primera versión por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y que propone nada menos que la totalidad de los derechos para las empresas inversoras y la totalidad de los deberes para los países en los que la inversión extranjera tiene lugar.

En los últimos meses se ha puesto sobre la mesa otros dos temas ya bastante antiguos, que aunque no están directamente vinculados a la globalización pertenecen claramente a su entorno y presentan para los países del Sur el mismo carácter negativo. Me estoy refiriendo a la exigencia del pago de la deuda externa y al freno a las migraciones.

La deuda externa representa no sólo un freno sino un elemento de subdesarrollo para las economías del Sur. Sólo para dar una cifra de referencia, diremos que el servicio de la deuda, es decir, el pago de intereses más las amortizaciones del capital principal representan anualmente un flujo de unos 250.000 millones de dólares que van desde los países en desarrollo hacia los industrializados. En vergonzosa compensación éstos transfieren a los del Sur una llamada “ayuda al desarrollo”, frecuentemente condicionada, y por un importe en proceso descendente, de unos 50.000 millones de dólares. El propio caso marroquí, aunque menos escandaloso, resulta especialmente significativo al respecto: su deuda externa ascendía en 1998 a 20.687 millones de dólares, es decir, el 60,3% de su PIB mientras que el servicio de la misma representó 1.478 millones de dólares, equivalentes al 23% de sus exportaciones. En contrapartida, la ayuda al desarrollo recibida aquel mismo año fue de 528, 3 millones de dólares.

Por lo que se refiere a las migraciones, tema que también exigiría un debate en profundidad, es interesante mencionar dos situaciones distintas: el freno a la entrada de ciudadanos extranjeros que se ha generalizado en los países del Norte y, en cambio, la facilidad con la que se suele acoger a los “cerebros huidos” que abandonando sus países de origen hacen que éstos pierdan un instrumento básico de su desarrollo.

Parece haberse olvidado, por ejemplo, que el desarrollo industrial europeo se debió en buena medida a los flujos migratorios, dado que al enviar población hacia América, Oceanía, África del Sur etc. se fraguó la posibilidad de que Europa obtuviera unos excedentes agrarios que permitieron su capitalización y la dedicación de una parte de la mano de obra hacia el sector industrial. Sin embargo, hoy en día los países europeos más ricos, es decir, los que configuran la Unión Europea ponen fuertes trabas a la inmigración con el doble razonamiento del peligro del paro y de la amenaza del choque cultural. De este modo los trabajadores magrebís, por poner un caso concreto, no pueden esperar encontrar en España, en Italia o en Portugal las mismas oportunidades que españoles, italianos o portugueses encontraron en su día en el norte y en el centro de la Europa Occidental.

La razón de la amenaza del paro cae por su propio peso si se tiene en cuenta, en primer lugar, que el paro de las sociedades industrializadas deriva fundamentalmente de la mala absorción de la tecnología y que la solución hay que buscarla en el reparto del trabajo existente mediante reducciones varias de las jornadas laborales; en segundo lugar, si se analizan los ridículos porcentajes existentes de inmigración (por ejemplo, el 1,5% de la población en el caso español y el 4,5% de promedio en la Unión Europea); en tercer lugar, si se considera que con frecuencia los puestos de trabajo ocupados son aquellos previamente desertados por los trabajadores autóctonos, y en cuarto lugar, si se calculan los aportes netos que la inmigración supone para los fondos de la seguridad social. Por otro lado, resulta evidente que el llamado choque cultural es un puro espejismo, puesto que la historia de la humanidad no es otra cosa que la historia de las migraciones y las riquezas culturales de cada país, que representan precisamente la sedimentación de las distintas olas migratorias recibidas.

Paradójicamente, en cambio, la recepción de personas provenientes del Tercer Mundo con estudios superiores no sufre en absoluto del freno referido, sino que inclusive parece tomar nuevos impulsos en los últimos años: médicos senegaleses en Francia, químicos hindúes en laboratorios norteamericanos, matemáticos y físicos marroquíes en España e informáticos egipcios en Gran Bretaña resultan ser reiterados ejemplos de unos flujos que son especialmente beneficiosos para los países receptores de los mismos y que, en sentido contrario, retrasan el desarrollo tecnológico de los países de origen.

LAS POSIBLES RESPUESTAS

Frente al conjunto de riesgos de la globalización que acabamos de enumerar, creemos que existen posibles respuestas a la misma. Respuestas que deberían encontrar primeramente a sus actores en las empresas y en los gobiernos de los países afectados y en segunda instancia en el cambio de las relaciones económicas internacionales. Haremos algunos apuntes al respecto.

En los países en vías de desarrollo muchas empresas tienen un carácter público, y pese a las actuales olas de privatización, no parece aconsejable que una parte de ellas abandonen la dependencia del Estado. Nos referimos a las que suministran a sectores básicos en los que el servicio público no puede, ni debe, identificarse siempre con rentabilidad. No hay duda de que en estos casos hay que buscar la máxima eficiencia, pero no el máximo beneficio contable sino el social. Por lo que se refiere a las empresas privadas la respuesta suele ser siempre la misma. Conviene una diversificación de la producción que elimine la dependencia y los vaivenes de los precios de unos pocos productos,

al tiempo que cubra cada vez más las necesidades del consumo interno. Las empresas exportadoras por su parte deben incrementar, en la medida de sus posibilidades, el valor añadido de sus producciones.

La misión del Estado debe centrarse en la actividad del sector público a la que ya hemos hecho referencia, pero además debería proveer, a nuestro modo de ver, cuatro elementos de entorno imprescindibles para cualquier opción de crecimiento económico: un marco legal definido que permita la transparencia y la confianza entre Estado, empresas y administrados; un triple impulso a la educación, a la formación profesional y a la participación política; una capacidad de control de las inversiones extranjeras en sus vertientes social, fiscal y medioambiental y un atractivo especial que invite a regresar a su país a los científicos y profesionales especializados que se hallen trabajando fuera de sus fronteras.

El cambio de las relaciones económicas internacionales es un tema complejo que evidentemente no podremos tratar aquí en toda su extensión. Sin embargo existen tres ámbitos de estas relaciones a los que no puede dejarse de hacer referencia.

En primer lugar, la necesidad de ir buscando formas de gobernabilidad mundial que permitan regular de algún modo una actividad comercial, empresarial y financiera que los estados ya no tiene posibilidades de controlar. En este sentido, el nacimiento de tasas fiscales de abasto internacional que pudieran frenar los flujos financieros especulativos, la aparición de códigos de conducta que impliquen a las compañías transnacionales, las limitaciones a determinados comportamientos contaminantes de empresas y países, las salvaguardas comerciales para los países en vías de desarrollo, la condonación y las mayores facilidades de pago de la deuda externa, etc. serían algunos de los elementos de esta gobernabilidad, la cual exigiría ciertamente la transformación de las actuales organizaciones internacionales hacía una mayor democracia y capacidad de actuación y, eventualmente, la gestación de nuevas instituciones que se responsabilizaran de los aspectos mencionados.

En segundo lugar, parece que, pese a que en los últimos años se ha hablado de un ciclo expansivo y de una bonanza económica mundial, ésta última en realidad sólo ha hecho mella en los países industrializados, y ni tan sólo en toda su población, mientras que en el resto del mundo la pobreza campa por sus fueros y en muchos casos los niveles de vida se deterioran. Se trata, por consiguiente, de buscar un cambio profundo que probablemente deba ir más allá de las meras relaciones económicas, y deba cuestionar el propio modelo económico. Un grupo importante de movimientos sociales, ciertos analistas de las instituciones económicas internacionales y algunos dirigentes de los países en vías de desarrollo ya han señalado la urgencia de ahondar en esta dirección.

En tercer lugar, y aunque se trate de un ámbito mucho más limitado, las relaciones económicas internacionales pueden transformarse en algunos aspectos significativos. Por lo que respecta al Magreb, parece indudable que una Unión del Magreb Árabe

(UMA) en plena actividad no puede ser sino beneficiosa para sus miembros, dado que existe una cierta complementariedad en sus economías y dada la capacidad de negociación que una unión de este tipo puede ofrecer en la gestación de contratos comerciales, financieros etc. Esta capacidad de negociación resultaría probablemente útil en una nueva convocatoria de la Conferencia Euromediterránea, vistos los escasos logros que los países del Sur de la zona han obtenido de la misma hasta la fecha. La actuación conjunta de los países en desarrollo se ha demostrado fructífera en temas comerciales al existir una organización como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). Ello debería servir de referencia para la promoción de acciones conjuntas en el ámbito de las finanzas, de la tecnología, o de las migraciones, por poner algunos ejemplos.

LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA

El período 1975-1986 representó el momento álgido de lo que se ha venido en llamar la transición española, que coincidió con la crisis económica mundial de los setenta –la mal llamada crisis del petróleo– y asimismo con el rompimiento del modelo desarrollista que se había instaurado en España en los años sesenta. Las reacciones a las citadas contingencias económicas fueron emprendidas con retraso y, por tanto, dejaron que hurgara con más fuerza la herida de la crisis. Sin embargo, vale la pena conocer su contenido.

La primera de las respuestas, se produjo en otoño de 1977 mediante los llamados “Pactos de la Moncloa”, que buscaban la paz social y que lógicamente deberían haber firmado patronales y sindicatos. Sin embargo, y de forma un tanto curiosa, tuvieron como partes signatarias al gobierno –en aquel momento presidido por Adolfo Suárez de la Unión de Centro Democrático (UCD)– y a los principales partidos de la oposición, dado que se tuvo en cuenta la precariedad que como instituciones presentaban las organizaciones de clase.

La segunda de las respuestas fue prácticamente simultánea a la anterior y consistió en una reforma fiscal en profundidad emprendida por el entonces ministro de Hacienda, Francisco Fernández Ordóñez. Por primera vez se intentó una fiscalidad progresista en la que los impuestos directos fueran ganando espacio a los indirectos, tradicionales alimentadores de las arcas del Estado.

Si bien a las dos primeras actuaciones, con todos sus vacíos e incumplimientos, que fueron considerables, puede otorgársele un juicio positivo, no puede en cambio decirse lo mismo de la tercera, que pretendía la reconversión industrial del país. Ciertamente

es que la industrialización llevada a cabo por el franquismo en los años sesenta se apoyó básicamente en industrias ligeras y de bienes de consumo que quedaron rápidamente obsoletas con los cambios técnicos y la saturación del mercado, pero también es cierto que los dos planes de reconversión —el de 1981 llevado a cabo por la UCD y el de 1983 emprendido por el PSOE— no fueron en realidad tales planes de reconversión, sino una mera aplicación de recursos públicos al cierre industrial. Con el agravante, además, que las alternativas propuestas por el PSOE se centraron en una industria de defensa protegida e innecesaria la cual, al ser de carácter público, ha acabado cargando sus numerosas pérdidas en las espaldas de los ciudadanos durante casi veinte años.

A primera vista, la cuarta actuación podría considerarse meramente política, pero terminó teniendo importantes consecuencias económicas. Se trata de la progresiva aparición del llamado “Estado de las autonomías” que empezó a configurarse con la aprobación, en 1979, del Estatuto de Autonomía de Euskadi y, en 1980, del Estatuto de Autonomía de Catalunya y así hasta 15 naciones/regiones y 2 ciudades. Aunque muchas de las actuaciones económicas de las autonomías han sido discutibles, —en muchos casos por falta de la debida financiación— también se debe decir que el gasto autonómico, y todavía más el municipal, se acerca más al ciudadano y en consecuencia suele devenir más útil y controlable que el del Estado.

A partir de 1983 se dejaron de lado las respuestas a la crisis y el Gobierno español centró su actuación en la negociación para incorporarse a las Comunidades europeas. Las discusiones principales, en realidad las que más alargaron la negociación, fueron las que hacían referencia a la agricultura y la pesca, sectores en los que la producción española podía afectar a las de los países miembros (Italia, Francia, Grecia), mientras que los aspectos industriales y de servicios, se aprobaron con bastante rapidez. Valdría la pena saber cuál fue el impacto (probablemente negativo) que supuso para las producciones marroquíes la libre circulación de productos agrarios y pesqueros españoles en el espacio comunitario. Finalmente, la incorporación efectiva de España en las Comunidades europeas se produjo el 1 de enero de 1986 y, a partir de ese momento, puede considerarse cerrada por completo la transición económica española.

¿Cuál fue, en resumen, el balance de esta transición, muchos de cuyos efectos todavía perviven? A nuestro modo de ver hay algunos aspectos positivos ya señalados: paz social en los delicados momentos del cambio político, reforma fiscal en profundidad, nacimiento del Estado de las autonomías, y otros que habría que añadir: mejora en los baremos de calidad, de seguridad y medioambientales impuestos por las Comunidades europeas, primeros pasos, aunque todavía mínimos, en la preocupación por la Investigación Científica y el Desarrollo Tecnológico (I+D), y acceso a amplios mercados para la agricultura y la pesca.

De todos modos, también hay algunos “contras” importantes en el balance de la transición: el ya señalado fracaso del proceso de reconversión industrial, que ha deri-

vado en una clara terciarización de la economía española y en una peligrosa dependencia industrial del capital extranjero; un aumento de la economía informal en los años ochenta que se ha transformado en una precarización laboral en los noventa; un aumento de la participación de las rentas de capital y de las rentas mixtas de capital y trabajo, y una disminución de la participación de las rentas del trabajo en el conjunto de remuneraciones de los ciudadanos; una severa y desacertada vigilancia del déficit público en detrimento de los gastos sociales; una irracional y poco equitativa distribución de las subvenciones comunitarias, y una incapacidad manifiesta para afrontar políticas de homologación con los estándares sociales comunitarios.

Se puede pensar que las circunstancias de la economía marroquí de 1999 tienen, o no, paralelismo con las atravesadas por la transición española. Como hemos dicho al principio, nuestra respuesta se inclina por el sí. Lógicamente el paralelismo no es total, lo detectamos en la necesidad de cambios políticos, en la existencia de economía informal, en los procesos de terciarización en marcha, en la voluntad de establecer tratados con la Unión Europea, etc. Pero precisamente por el hecho de reconocer este paralelismo y precisamente también para que no se repita el balance negativo que acabamos de señalar para el caso español, la economía marroquí debería acelerar al máximo las respuestas empresariales y administrativas e intervenir activamente en los cambios en las relaciones económicas internacionales que antes hemos apuntado. De no ser así, la ilusión modernizadora de los actores de la economía marroquí puede convertirse en un espejismo.