

La nueva política africana de Marruecos

Impulsados por una entusiasta cooperación Sur-Sur y una activa diplomacia real, los inversores marroquíes apuestan por sus vecinos de África occidental.

Samba Khassé Sylla

Tan sólo un año después de su entronización, el rey Mohamed VI ya intentó iniciar una verdadera ruptura en la política africana del reino, en *stand by* desde que Marruecos se retirara de la Organización de la Unidad Africana (OUA). Desde entonces, bajo el impulso de una voluntad política manifiesta, los inversores marroquíes se abalanzan sobre el África negra, con el objeto de permitir a Rabat volver a África. Sin embargo, no es tarea fácil. Veamos.

16 de abril de 2009: el rey Mohamed VI aterriza en Guinea Ecuatorial para una visita oficial de cuatro días, la primera de un rey de Marruecos a esta antigua colonia española. Su difunto padre apoyó durante mucho tiempo la recuperación del "Gran Marruecos", como condición para afianzar sus relaciones bilaterales con los países africanos. Mohamed VI, en cambio, parece ir bastante más allá de la esfera de los aliados tradicionales de Marruecos como Senegal, Gabón o incluso Guinea. Prueba de ello son los abundantes periplos africanos que le han llevado a Burkina Faso, Benín, Gambia, Níger, República Democrática del Congo, Congo-Brazzaville, Camerún, Senegal y Gabón. En los 10 años de reinado, el soberano jerifiano ha hecho seis grandes viajes al África subsahariana y ha visitado 12 países. Para muchos observadores, ello demuestra un interés indudable del monarca marroquí por el continente, si lo comparamos con su predecesor, Hassan II, quien, en casi cuatro décadas, no hizo tantas visitas. Ya en 2000, sólo un año después de su ascenso al poder, Mohamed VI envió un mensaje de envergadura al continente. En la cumbre Europa-África celebrada en El Cairo, anunció la condonación de la deuda de los países africanos menos desarrollados, así como la exoneración total de los derechos de aduana sobre sus mercancías. Más que de una señal, se trata de una verdadera ruptura en la política africana del reino, en *stand by* desde que Marruecos se retirara de la OUA (hoy Unión Africana), tras reconocer ésta al Frente Polisario, en 1984.

El estancamiento permanente del proyecto del gran Magreb árabe, nacido en 1989 en Marrakech, en presencia de los cinco jefes de Estado, y enterrado más tarde bajo el conflicto del Sáhara, obliga a Marruecos a

volver a desplegarse hacia un eje Norte-Sur, de Casablanca a Nuakchot y Dakar, adentrándose en África occidental. Es uno de los cambios anunciados por el reino de Mohamed VI que marca cierta ruptura. Estos reencuentros con África no son más que el primer paso de una estrategia de expansión económica en el continente perseguida por el soberano marroquí. En sus viajes, firma convenios a diestro y siniestro con distintos países de la región y, sobre todo, inaugura proyectos de desarrollo socioeconómico. Para supervisar esta presencia caritativa alauí en el continente negro, el monarca funda en 2008 una institución a medida: la Fundación Alauí de Desarrollo Sostenible. Su primer presupuesto es un donativo personal del soberano de un millón de dólares. Con sede en Dakar, su primer proyecto es la construcción de un centro oftalmológico en la capital senegalesa, en la que han contribuido dos grandes empresas marroquíes, concretamente la OCP (Oficina Jerifiana de Fosfatos) y el holding real ONA. Más tarde, la Fundación prevé ampliar sus acciones a otros países de África occidental. Su lista de proyectos prioritarios está encabezada por la alfabetización, el acceso al agua potable y el suministro de electricidad. Así, pues, ya tienen con que allanar el terreno para una penetración masiva de empresas marroquíes en el continente. En efecto, hasta entonces, éstas tenían los ojos puestos en Europa (el 70% de las exportaciones marroquíes) y, en su defecto, en Oriente Próximo. África y, en especial, África occidental resultaban exóticas, a pesar de la innegable proximidad cultural y geográfica.

Las relaciones con África occidental

Tras las numerosas visitas del soberano jerifiano al África subsahariana, vendrán las inversiones económicas correspondientes, empezando con la fundación de la empresa Air Sénégal International (ASI) en 2000, en el momento en que la extinta Air Afrique presentaba suspensión de pagos. Este proyecto, rubricado por los jefes de Estado de los países implicados, era la primera piedra de la apertura de Marruecos al Sur.



Attijariwafa Bank se instaló en Senegal en 2006. / SEYLOU
/AFP/GETTY IMAGES

Royal Air Maroc (RAM), propietaria mayoritaria (51%) de la nueva compañía aérea se hacía a la vez con un mercado de reserva, bastante beneficioso, en el contexto posterior al 11 de septiembre de 2001, difícil para el sector del transporte aéreo en general. La inauguración de la ruta Tánger-Dakar completaba este dispositivo de intercambios. Antes de volver la mirada hacia Europa, las empresas marroquíes veían en África un mercado de fácil acceso, gracias al ahorro en los costes logísticos.

Al mismo tiempo, después de la visita real a Nuakchot, Maroc Télécom se instalaba en Mauritania por medio de una operación de privatización. La compañía Mauritel es hoy líder en telefonía móvil, fija y ADSL en ese país.

El sector bancario sigue la senda del industrial

Al control de esta filial mauritana le seguirán Onatel (Burkina Faso), Gabon Télécom (Gabón) y Sotelma (Mali). A partir de 2007, el despliegue industrial marroquí será imitado, en una segunda fase, por el bancario, algo lógico después de todo. Así, Attijariwafa Bank, que ha alcanzado unas dimensiones críticas a raíz de una fusión (2003-04) refundadora del sector bancario marroquí, se instalaría en Senegal (Banque Sénégalaise Tunisienne, más tarde CBAO) y Mali (BIM). En noviembre de 2008, la entidad arramblaba con cinco filiales del grupo Crédit Agricole (en Camerún, Gabón, Senegal, Costa de Marfil y Congo-Brazzaville), por entonces en

plena reorientación en el Mediterráneo. Esta compra permite a Attijariwafa Bank acelerar su *business plan* de empresa continental y afirmarse como uno de los grandes de África, junto a nigerianos como UBA. “Estamos ahí para quedarnos, para acompañar a las empresas marroquíes”, precisaba Mohamed Kettani, presidente del consejo de administración de Attijariwafa Bank, en la rueda de prensa de presentación de los resultados del primer semestre de 2009.

Cabe subrayar que, antes de la implantación de Attijariwafa Bank en África, BMCE Bank, a través de su filial BMCE Capital, había abierto una sucursal en Dakar. Desde ahí, había participado en la puesta a punto de grandes proyectos, entre ellos el nuevo aeropuerto de Dakar. A partir de 2010, la red de BMCE Capital trabajará estrechamente con Medicapital Bank, filial del BMCE domiciliada en Londres, cuya razón de ser es atraer capitales a África. Asimismo, el control del 42% de Bank of Africa, presente en 11 países, permite al BMCE Bank contar en la actualidad con presencia en la mayoría de estados francófonos con vínculos políticos con Marruecos.

Sin embargo, a pesar de haber crecido, las inversiones marroquíes en África carecen de un corpus legislativo que permita incrementar el comercio hasta el nivel del volumen de las inversiones consentidas. De momento, la negociación del arancel exterior común, que en principio debía desbloquear esos intercambios, choca con las reticencias de determinados países africanos

(Burkina, por ejemplo), que temen una competencia desequilibrada. La sugerencia de un acuerdo asimétrico tampoco parece haber limado las dificultades.

Inversiones de tipo social

Es innegable: si los agentes privados marroquíes están activos, las empresas estatales o de carácter estatal no les van a la zaga. En general, intervienen en obras de carácter social. Así, la ONE asegura la exclusividad en la realización y explotación de las infraestructuras de la red eléctrica en la región de Saint-Louis, en el norte de Senegal, en un radio de 20.000 hogares. En esta inversión social no puede obviarse el apoyo técnico y financiero aportado por Comanav (Compañía Marroquí de Navegación) en 2000, tras el drama del Djola, el barco que unía Dakar con la región de Casamance, que se hundió con sus pasajeros a bordo. En partenariat con Senegal, Rabat no tardará en montar un dispositivo que garantice la continuidad del tráfico.

En Camerún, la ONEP (Oficina Nacional de Agua Potable) se hará con un gran mercado de toma de agua potable, en una licitación internacional que lo enfrentaba a gigantes mundiales. La propia ONEP, actualmente en fase de fusión con la ONE, tiene previsto en los próximos meses, intervenir en la presa de Inga (RDC), una de las mayores obras del continente. A estas inversiones se suman proyectos de ingeniería civil e infraestructuras en varios países, entre ellos Guinea Ecuatorial.

Se observa que estas inversiones marroquíes siguen en cierto modo una diplomacia bastante frecuente en África occidental y francófona en general, y más o menos ausente en la anglófona. El este del continente y el África austral, bajo influencia keniata y surafricana, parecen fronteras naturales para las operaciones económicas marroquíes. "La barrera no es sólo lingüística, sino también de índole reglamentaria: las legislaciones que regulan los negocios difieren en general entre el África septentrional y la anglófona en el sur del Sáhara", especifica este consultor que ha acompañado a muchas empresas marroquíes por todo el continente.

África occidental, que tiene numerosas afinidades diplomáticas, culturales y religiosas con Marruecos, es uno de los espacios preferidos para los inversores en busca de alternativas de crecimiento. En un futuro, esos vínculos que reproducen las relaciones comerciales entre el Marruecos imperial y Tombuctú se ampliarán. El operador Maroc Télécom ya ha tomado la delantera, invirtiendo en una fibra óptica que unirá Marruecos con Mauritania y Burkina Faso, pasando por Mali.

Para entonces, esos países se convertirán en una sola zona telefónica. Para entonces, la conclusión de las negociaciones comerciales permitirá crear en el noroeste africano una zona integrada que recordaba a los vínculos económicos y aduaneros entre Egipto y el Mercado Común de África Oriental y Austral, o el África austral y la Comunidad de Desarrollo del África Austral. La apuesta por

esta apertura hacia África occidental es estratégica para Rabat, teniendo en cuenta la ventaja que le llevan sus principales competidores africanos, que se han abierto sobre sus zonas inmediatas respectivas. La voluntad de las autoridades, aun siendo real, tropieza con una inquietud geoestratégica relacionada con la ubicación de Marruecos, encrucijada de continentes. En efecto, hasta ahora Marruecos se ha opuesto a una importante exigencia de la Unión Económica y Monetaria de África occidental (UEMOA, siglas en francés): el derecho de establecimiento y el tratamiento recíproco de los ciudadanos de ambos países. De ceder a esta exigencia, el país magrebí, que cuenta con un estatuto avanzado con la Unión Europea, estaría obligado a revisar determinadas cláusulas que lo vinculan con su gran vecino del Norte. El asunto se abordó en la novena ronda de negociaciones del acuerdo comercial y de inversión entre Marruecos y la UEMOA, celebrado a mediados de noviembre de 2008. Ambas partes limitaron el compromiso a concesiones tarifarias recíprocas y al levantamiento de barreras no arancelarias. Un acuerdo de mínimos que también prevé el estímulo de las inversiones entre ambas partes.

La perennidad de las inversiones

En definitiva, la entusiasta cooperación Sur-Sur que vincula al país con sus vecinos de África occidental tropieza con límites en los conflictos de intereses legítimos mal negociados en un principio. Es el caso de Air Sénégal International, ahora a medio gas. La voluntad de la RAM de convertir Casablanca en un *hub* regional no tardó en chocar con la naturaleza nacional (incluso parcial) de Air Sénégal. El largo conflicto subsiguiente demuestra la dificultad para transformar las relaciones confraternales en relaciones de negocios.

Lo mismo puede decirse de Gabon Télécom, que no ha tardado en ser fuente de diversas interpretaciones. Sin duda, los errores constatados en estas inversiones de primera generación se contabilizaron oportunamente. En lo sucesivo, los contratos se redactarán con todos los dispositivos necesarios, a partir de consideraciones que tendrán más que ver con la rentabilidad que con la diplomacia.

Mientras, Marruecos se ha convertido en el segundo inversor africano en África, por detrás de Suráfrica. Y la guinda del pastel: en 10 años, ha logrado que cinco países (Seychelles, Malawi, Liberia, Cabo Verde, Sierra Leona) se decantaran a su favor, mientras otros (Zimbabue, Bostuana, Tanzania, Ghana, Nigeria) muestran cierta neutralidad. Sólo quedan ocho países por reconocer oficialmente la RASD (República Árabe Saharaui Democrática), entre ellos los pesos pesados argelino y surafricano. Para no dar su brazo a torcer, Marruecos se dispone a ampliar su dispositivo diplomático en África, constituido de momento por 25 embajadas. Está previsto que seis nuevas representaciones, una de ellas en el Chad, se inauguren de aquí a finales de 2010. ■