

Los efectos de los Programas de Ajuste Estructural en la desigualdad social interna: El caso de Marruecos y México

ROSA M. SORIANO MIRAS
Universidad de Granada
rsoriano@ugr.es

ANTONIO TRINIDAD REQUENA
Universidad de Granada
atrinida@ugr.es

KATHRYN KOPINAK
King's University College at Western University (Canada)
kopinak@uwo.ca

“El proceso acumulativo hacia la desigualdad opera a través de una serie de eslabones causales no tomados generalmente en cuenta, en el análisis teórico del juego de las fuerzas del mercado”
(Myrdal, 1979)

Resumen

Desde los años sesenta del pasado siglo, México y Marruecos han iniciado un proceso de atracción de capital extranjero con el fin de hacer sus economías más competitivas y ubicarlas en una posición de privilegio en la economía global. Ambos países siguiendo además el impulso del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han ido liberalizando sus economías. No obstante, más allá de dicho impulso México ha optado por seguir un modelo de industrialización basado en la Industria Maquiladora de Exportación, mientras que Marruecos ha focalizado su atención en recibir inversión extranjera directa favoreciendo la relocalización industrial de empresas extranjeras para la exportación. La geopolítica además sitúa a ambos países en una situación estratégica que provoca que a pesar la crisis económica y financiera, ambos países sigan en la senda del crecimiento económico. Pero esta realidad macroeconómica no deja de ver con claridad la situación que está viviendo la población. El presente artículo se interroga por como este proceso de liberalización económica progresiva que están viviendo ambos países (más allá de sus diferencias) está afectando al desarrollo humano, y más concretamente a la desigualdad social dentro de sus fronteras.

Palabras clave: *Relocalización industrial, globalismo, desigualdad social, desarrollo humano, frontera.*

The Effects of Structural Adjustment Programs On Internal Social Inequality: The Cases of Morocco and Mexico.

Abstract

Since the 1960s, Mexico and Morocco have initiated processes to attract foreign capital with the goal of making their economies more competitive and bringing them to a privileged position in the global economy. Both countries were motivated to follow the International Monetary Fund and the World Bank to liberalize their economies. Moreover, Mexico has adopted a model of industrialization based on the maquiladora export industry, while Morocco has focused its attention on attracting foreign direct investment, supporting the industrial relocation of foreign companies from which it would then export. Geopolitics also places both countries in a strategic situation which causes them to follow a path of economic growth, in spite of the financial and economic crisis. But this economic reality does not allow us to see how their populations are living. This article asks about how this gradual process of economic liberalization which both countries have adopted (besides their differences) is affecting human development, and more specifically the social inequality within their borders.

Keywords: *Industrial relocation, globalization, social inequality, human development, border.*

1. Introducción

México y Marruecos han adoptado una estrategia industrial consistente en favorecer el traslado de parte o la totalidad de la producción de empresas extranjeras a las distintas zonas industriales y zonas francas de ambos países, para luego exportar el producto final. Si bien en México comenzó en 1965¹, en Marruecos no fue hasta la década de los ochenta cuando el nuevo régimen industrial emerge como realidad. El principal objetivo era promover el desarrollo de estas econo-

¹ La industria maquiladora de exportación se introdujo en México en la década de los sesenta como una forma de fomentar el empleo para los Braceros tras haber concluido dicho programa con EE.UU. El ajuste estructural no comenzó en México hasta finales de la década de 1970. Por tanto, en el caso de México el Programa de Maquilas fue anterior a la implementación de los Programas de Ajuste Estructural, no obstante una vez implementados las lógicas neoliberales van de la mano.

mías. Si bien el resultado ha sido que durante este periodo se ha incrementado el número de compañías extranjeras que se asientan en ambos países, con el fin de favorecer el proceso de producción, incluyendo el ensamblaje, la manufactura y, a veces, el diseño de productos en sectores como el textil, la electrónica, la automoción, la alimentación, concentrándose la mayoría de ellas en la frontera, esta realidad adquiere matices en el caso de México, pues “en julio de 2014, el número de establecimientos activos con certificado de Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Immex) se encuentra en el número más bajo históricamente, con 5 mil 3 empresas, según el Inegi” (Frontera Info, 2014). Pero más allá del análisis macroeconómico, nosotros queremos poner el acento en analizar si este proceso va acompañado de una mayor igualdad social.

México llevó a cabo una importante transformación, en el plano económico, social y político consecuencia de la crisis de deuda que implicó un decrecimiento en el PIB. Desde los sesenta se ha orquestado en dicho país una política de crecimiento orientada a la exportación a través de una clara apuesta por la industria maquiladora², y que se ha ido institucionalizando de manera progresiva hasta la actualidad. “El modelo de desarrollo basado en la sustitución de exportaciones comienza a cambiarse hacia un modelo de apertura económica (...) Contrariamente a lo que sucede en la industria manufacturera del país, que se ve inmersa en una etapa de depresión, la producción y el empleo en la industria maquiladora del norte de México atravesó por un periodo de expansión hasta el 2000” (Solis, 2010). Si en 1970 el número de maquiladoras en Tijuana era 16, veintiséis años más tarde se multiplicó por más de 35 su presencia, siendo 560 los establecimientos presentes en dicha ciudad.

Marruecos, por su parte, está sufriendo cambios muy similares a los acontecidos en México, aunque con algunas particularidades que hace del análisis de la situación una cuestión altamente particular. Durante los años sesenta, el país llevó a cabo una política económica que combinó orientaciones liberales y keynesianas, pero el crecimiento de la inflación, el desempleo, y el fuerte endeudamiento externo pusieron en crisis dicho modelo. A finales de los 70, como en muchos países del Sur, se pone en marcha un Programa de Ajuste Estructural (PAE), promovido por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), buscando racionalizar su gestión macroeconómica incidiendo en la progresiva retirada del Estado a favor del sector privado. El objetivo último era incentivar la liberalización de su economía y atraer inversiones extranjeras. Con el fin de hacer valer su proximidad con Europa y sus relaciones económicas con el mundo árabe y África, Marruecos despliega esfuerzos para posicionarse como

² El proceso industrial o de servicio que implica transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjeras importadas, permanente o temporalmente, para su exportación posterior, caracterizado por un régimen fiscal orientado a la exportación.

país atractivo para la industria de exportación³. El análisis del proceso sociohistórico mencionado evidencia que contrariamente al propósito de exportar mercancías manufacturadas con alto componente nacional, se está exportando fuerza de trabajo barata. Las exportaciones de ambos países se han dirigido a mercados de consumo de gran tamaño. “México exporta aproximadamente el 79% de sus productos a Estados Unidos, en tanto que Marruecos exporta un 81.8% a la Unión Europea” (Martínez y Barajas, 2013) Así, la dependencia comercial que ambos países mantienen con EE.UU. y la Unión Europea provoca que ambos países estén expulsando mano de obra poco cualificada.

El fomento de ambos espacios económicamente competitivos provoca importantes cambios sociales y económicos. La configuración sociodemográfica se ha transformado, la segregación espacial de sus ciudades es una realidad, las condiciones socio-laborales de los trabajadores son precarias, existe un alto porcentaje de trabajadores de otros lugares, y su paso por ambas zonas se convierte en ocasiones en una etapa previa a la emigración laboral internacional. Más allá de las particularidades de ambos casos, los paralelismos son obvios. Por todo ello, nosotros nos interrogamos sobre las siguientes cuestiones: ¿Cómo han afectado los Programas de Ajuste Estructural a las zonas fronterizas del norte de México y Marruecos? ¿Se ha incrementado el bienestar social de las poblaciones ubicadas en dichos espacios? Y la desigualdad social ¿se ha reducido? Las conclusiones principales apuntan que una intensa globalización económica localizada -como los espacios que aquí nos ocupan- no va acompañada de un incremento en los niveles de bienestar social de la población, ni de distribución de la riqueza lo que provoca cómo causalidad acumulada un incremento tanto de la migración interna cómo de la internacional.

2. Semejanzas estructurales entre México y Marruecos.

A pesar de sus relevantes diferencias históricas, culturales y económicas, estos dos países comparten similares rasgos geopolíticos empezando por la situación fronteriza que protagonizan, y que marca la vida cotidiana de sus habitantes lo que explica que se produzcan semejanzas entre Marruecos y México. En primer lugar, su mercado geográfico pues son varios los tratados comerciales adoptados con los países del norte para favorecer la circulación de las mercancías (aunque no de personas). Otra semejanza más es el idioma, y es que mexicanos y marroquíes no poseen –en la mayoría de los casos- las habilidades lingüísti-

³ Los resultados de esta política son que 2500 sociedades, con un volumen de negocios de 29 mil millones Dirhams, se han establecido en el país para aprovechar esta política sectorial. Los sectores que han atraído dicha industria son principalmente las industrias de textil, electrónica, eléctrica y automotriz.

cas suficientes para desenvolverse con fluidez en los países de destino hacia los que se desplazan en búsqueda de mayor bienestar. La mano de obra es barata y poco cualificada (Martínez y Barajas, 2013). Ambos países están implementando estrategias y planes para mejorar sus condiciones competitivas. Son receptores de compañías manufactureras bajo contrato, habiendo asistido el norte a un fuerte proceso de relocalización industrial.

Concretamente la región de Tánger-Tetuán ubicada en el norte de Marruecos, ha pasado de ser una zona eminentemente agraria a convertirse en un polo industrial altamente atractivo para el sector empresarial, particularmente el español y el francés. Y es que si bien la capacidad inicial con la que se dotó al puerto de Tánger Med, situado a unos 25 kilómetros de la ciudad de Tánger (en la localidad de Ksar Sghir), era de tres millones de contenedores, se espera un crecimiento exponencial de su capacidad para el año 2016. Esta infraestructura portuaria de alto nivel viene a ser el símbolo del importante crecimiento económico que está conociendo esta región. Las características de la regulación laboral, el perfil de la mano de obra, y la cercanía con Europa la han convertido en un territorio privilegiado para la relocalización de los procesos de producción. No obstante, también se erige como espacio que, paradójicamente, expulsa mano de obra. Dicho proceso es muy similar al ocurrido en Baja California en el norte de México con la implementación de la industria maquiladora.

Desde los años sesenta en México se ha instrumentado una política de crecimiento orientada a la exportación a través de la apuesta que se realizó en torno a dicha industria, y que se ha institucionalizado de manera progresiva hasta la actualidad. Otro hito histórico para entender el proceso de liberalización económica del país fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, que provocó una expansión del sector industrial hasta 2001⁴. Tijuana concentra la mayor parte de las maquiladoras (alrededor de 60% del total estatal). Pero los datos evidencian que, al igual que en Marruecos, lejos de exportar mercancías manufacturadas con alto componente nacional, se está exportando fuerza de trabajo barata.

El modelo que se basa en utilizar la maquiladora (en el caso de México –Tijuana-) o la industria de exportación (en el caso marroquí –Tánger-) como generadora de empleo e industria, es en muchos casos una medida cortoplacista para paliar situaciones de estancamiento económico lo que explica que en ambos países también se haya incrementado el tránsito y residencia de migrantes provenientes de países más pobres, localizados más al sur, incrementando su importancia como países de tránsito (Kopinak y Soriano, 2013). Esta realidad provoca que reciban fuertes presiones por parte de Estados Unidos y la Unión Europea

⁴ La recesión de 2001 en EE.UU. provocó una pérdida de empleo en la industria maquiladora sin precedentes. Desde entonces, se percibe la gran dependencia que México tiene del país vecino en este sector.

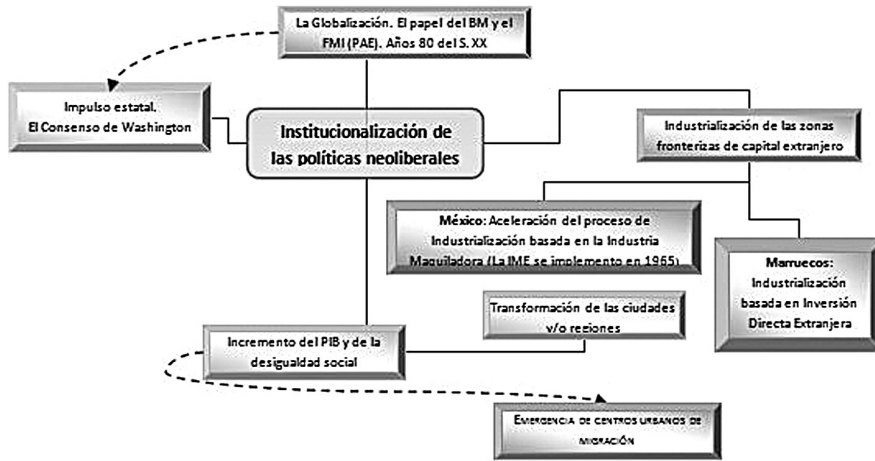
para que refuercen y vigilen sus fronteras. Sobre este particular Hass y Vezoli (2010) mantienen que “debido a la importancia estratégica de la migración, no es de extrañar que tanto el gobierno marroquí como el mexicano hayan promovido la migración, ya sea abierta o tácitamente. Asimismo, ambos países se han esforzado recientemente en establecer lazos con sus poblaciones en el exterior, a fin de maximizar los flujos de remesas y acrecentar significativamente el impacto positivo de la migración en el desarrollo”.

Siguiendo con los paralelismos en ambos casos, tanto en México como en Marruecos, el inicio de la migración, se caracterizó por ser masculina además de ocuparse principalmente en el sector primario, aunque en ambos casos dicho perfil también ha ido cambiando con el paso de los años (Massey, 2010; Kopinak y Soriano, 2009). Todo ello ha generado que los dos países concentren sobre todo en la frontera norte a migrantes internos (dentro de las fronteras del Estado-nación), migrantes internacionales (tanto los que tienen la documentación para salir o que se han ido y vuelto, y esas oportunidades que buscan migrar a nivel internacional), así como migrantes de otros países vecinos (por ejemplo, los guatemaltecos en México, y la población subsahariana en Marruecos) que se encuentran en tránsito.

Llegados a este punto debemos interrogarnos en torno al proceso histórico que ha favorecido que asistamos a una realidad global más allá de las particularidades locales, que asumiendo que existen, no son objeto del presente artículo. La institucionalización de las políticas neoliberales que se empezaron a aplicar en los años ochenta del pasado siglo, tal y como se observa en la Figura 1, promovidas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y aplicadas por los Estados, siguiendo el Consenso de Washington, ha favorecido la industrialización de las zonas fronterizas de capital extranjero. Si bien México llevó a cabo el modelo de industrialización basándose en la industria maquiladora de exportación con anterioridad a la implementación de los Programas de Ajuste Estructural, su implementación ayudó a su institucionalización.

Por su parte el modelo de industrialización de Marruecos focaliza la atención en la Inversión Extranjera Directa (Barajas y Martínez, 2013) favoreciendo la entrada de la industria de capital extranjero en el país. En cualquier caso, ambos modelos han transformado sus países y más concretamente la frontera norte. Si bien se ha incrementado el PIB e incluso se ha visto favorecido el crecimiento económico de ambos países, la desigualdad social sigue estando muy presente. Las ciudades del norte de México y Marruecos emergen como centros urbanos de migración. El presente artículo pretende dar cuenta de todo este proceso.

FIGURA 1. LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES



3. La institucionalización de las políticas neoliberales

En los años setenta la mayoría de los países de América Latina tenía tasas de crecimiento superiores a las de los países occidentales, y su gasto público todavía estaba en expansión. Ambos elementos los convertía en demandantes de financiación externa. Dicha realidad junto a la necesidad de la banca comercial internacional de colocar los excedentes de los países petroleros, en un momento en que los países desarrollados estaban contrayendo su gasto, hizo que volvieran su mirada hacia los países en desarrollo. “La concesión de créditos se realizó casi de forma indiscriminada, con información insuficiente sobre los riesgos del país, y sobre las actividades de otros bancos competidores. También se emplearon procedimientos más flexibles para la concesión de los préstamos, lo que facilitaba el acceso a créditos que fueron empleados en proyectos que no generaron el ingreso suficiente para atender el servicio de la deuda” (Rodríguez Alas, 2002).

Así las cosas, la crisis de la deuda estalló en 1982 cuando el gobierno de México solicitó poder reestructurar la misma al no poder hacer frente al pago de los intereses. Esta situación motivó la intervención de las Instituciones Financieras Internacionales, como el FMI y el BM, con el fin de disminuir el endeudamiento de estos países. La política de estas instituciones a partir de la mencionada crisis fue guiada por un conjunto de ideas que diez años después, John Williamson sistematizó en forma de un decálogo que denominó “Consenso de Washington”.

Pero la eficacia de estas políticas ha sido más que discutida. No sólo no disminuyó el endeudamiento de los países, sino que se incrementaron las diferencias entre ingresos, aumentando los niveles de pobreza. Uno de los mayores crí-

ticos con dicha actuación fue Joseph Stiglitz, economista Jefe del BM en aquella época, al señalar que dichas políticas debían ir acompañadas de otros programas, como una mejora de los niveles de vida, un desarrollo sostenible ecológico y políticamente, además de un desarrollo igualitario y democrático. Tampoco fueron positivas las propias evaluaciones del Banco Mundial acerca de sus programas de ajuste. “Menos de dos tercios de los programas implementados entre 1980 y 1993 alcanzaron los objetivos que se buscaban. Los programas de estabilización de corto plazo” (Ferreira y Keely, 2000).

El impacto de las reformas llevadas a cabo por las instituciones de Bretton Woods tuvo una consecuencia socioeconómica muy grave, como la destrucción de la capacidad productiva nacional. La desregulación financiera ha desviado el capital a actividades especulativas, de consumo, y otras actividades no productivas. Muchas de las inversiones productivas que se han realizado han sido en el sector de exportación, incluyendo las zonas francas o enclaves de maquila, sin inversiones importantes en la economía local e interna. La población menos capacitada y de más bajo ingreso ha sufrido más, por lo que muchos se han visto obligados a emigrar al extranjero, a desplazarse al sector informal, a la criminalidad, o a otros modos de supervivencia. En definitiva un modelo de desarrollo desigual apunta a una migración forzada, con todas las consecuencias que de ello se derivan. “El proceso de reestructuración capitalista que toma lugar bajo la globalización neoliberal nada tiene que ver con la ideología de “libre mercado”, sino que entraña una creciente monopolización de la producción, las finanzas, los servicios y el comercio globales acompañada de una creciente explotación laboral y degradación ambiental, que configuran una fase expoliadora, rentista y depredadora del capitalismo a escala planetaria” (Delgado, Márquez y Puentes, 2010).

Los trabajadores menos cualificados que han conservado sus trabajos también han sufrido. Los contratos de trabajo temporal y otras medidas de flexibilización que reducen los derechos, las prestaciones, la seguridad, y el poder de negociación de los trabajadores, han deprimido los salarios, e incrementado tanto las horas trabajadas como la carga de trabajo. La pobreza también se ha intensificado a raíz de la privatización. La disminución de la inversión pública en educación y salud está relegando a los pobres a otra generación de pobreza. La flexibilización y las reglas de trabajo en las zonas francas y maquilas está teniendo efectos profundos también en las mujeres. Esto impide ver el futuro del Estado en esta materia, dejando el país “a merced de los vaivenes de la economía internacional”. En cualquier caso, la liberalización no ha mejorado ni la eficiencia económica ni ha engendrado estabilidad macroeconómica, sino más bien ha reforzado las debilidades estructurales.

Una vez dibujado este panorama, la pregunta aparece de manera clara. La liberalización y eliminación de barreras proteccionistas del comercio en los países de reciente industrialización: ¿ha incrementado el bienestar social? ¿Ha

reducido la desigualdad social? Son muchos los argumentos que desequilibran la balanza hacia una respuesta negativa. Incluso la evidencia empírica muestra que el comercio hace aumentar la emigración, especialmente cuando las disparidades de salarios y renta son muy elevadas, tal y como ocurre en los dos contextos migratorios que nos ocupan (Kopinak y Soriano, 2013). Nos detenemos en analizar lo sucedido en ambos países.

3.1. El caso de México: La industria maquiladora de exportación

Desde que se instalaron las primeras industrias maquiladoras de exportación (IME) en la Frontera Norte, el tema ha sido ampliamente estudiado desde distintas perspectivas teóricas y metodológicas, las mismas que han suscitado posiciones encontradas (De la O, 2006; Fernández Kelly, 1993; Kopinak, 2004, 2013; Quintero, 2004). La IME es una de las bazas más importante de la economía en la mayor parte de las ciudades del norte de México, y concretamente en Tijuana⁵. El asentamiento de la IME en el norte tuvo una gran repercusión en el mercado laboral asistiendo a grandes oscilaciones en función del periodo que se analice. Si bien entre 1994 y 2000 el desempleo en Tijuana apenas superó el 1%, esta situación era artificial. La recesión de 2001 en EE.UU. provocó la pérdida de 200.000 empleos. En 2002 el sector electrónico perdió el 27% de la mano de obra en Tijuana. En otoño de 2009, la tasa de desempleo en Tijuana llegó al 7% superando la del promedio nacional. La dependencia de EE.UU. resulta obvia. Sobre este particular Carrillo, Hualde y Quintero (2005) afirman que la IME, por sí sola, no genera desarrollo sino únicamente un crecimiento desequilibrado que sólo crea empleo precario y mal remunerado. Las maquilas llevan en crisis desde el año 2000 dependiendo del sector y localización geográfica.

Pero contextualicemos brevemente este proceso. Si bien la crisis de la deuda en México en agosto de 1982, trajo consigo la privatización de las empresas estatales, la desregulación del sistema financiero, el control del gasto fiscal, y la liberalización del comercio; en diciembre de 1994 una nueva crisis demostró que las reformas llevadas a cabo no habían sido suficientes para asegurar la estabilidad macroeconómica. No obstante, el proceso de relocalización industrial estaba en marcha desde antes de la implementación de los PAE, y afectaba de manera profunda a la configuración del país, y sobre todo a la frontera norte, donde la instauración de la maquila⁶ cobró protagonismo propio. Al inicio del régimen de

⁵ El área metropolitana de Tijuana es el eje occidental de un cinturón que se extiende hacia el este a lo largo de la frontera, e incluye Tecate, Mexicali, y San Luis Río Colorado (Kopinak, 2004).

⁶ El objetivo central del programa de maquilas para la exportación fue atraer capital con la finalidad de incrementar la inversión productiva, crear empleo, lograr transferencia de tecnología, elevar la cualificación de la mano de obra, y equilibrar las balanzas de capitales y mercancías por la inversión extranjera directa, y las exportaciones de la maquila.

la IME, la operación quedó restringida a la frontera norte, donde había localidades de escaso desarrollo industrial. Estaban obligadas a exportar su producción, por lo que no competían con la industria nacional aunque pocos años más tarde de su implementación, concretamente en 1972, se permitía que una parte de su producción si tuviera destino nacional. Pero el salto cualitativo se produjo tras la firma del TCLAN, ya que en 1994 el porcentaje que podía venderse en el mercado interno pasó a representar poco más de la mitad del valor de las exportaciones. El punto de inflexión definitivo vendría años después, pues desde 2001 toda la producción de la maquila puede venderse en México, y en general los productos de la maquila que entran en EE.UU. están libres de impuestos. Por tanto si la IME comienza su camino centrando su producción en el ensamble simple, contratando fundamentalmente a jóvenes y mujeres solteras, fue a partir de 1974 cuando se favorece que se instalen otro tipo de industrias propias del modelo post-fordista. Los proveedores se situaban cerca de sus clientes con el fin de reducir el tiempo de entrega, impulsado el crecimiento urbano en la frontera norte de México (Kopinak, Soriano, Trinidad, Hondgney y Hennebry, 2013)

Se pueden distinguir por tanto tres generaciones de empresas maquiladoras en México: “a) las de primera generación⁷ o basadas en intensificación del trabajo manual; b) las de segunda generación o basadas en la racionalización del trabajo y c) las de tercera generación o basadas en competencias intensivas en conocimiento” (Carrillo y Lara, 2004) Así la primera generación se caracteriza porque el producto solo se ensambla en el país, la segunda generación da un paso más puesto que el producto entero es el que se fabrica en el país y la tercera generación da una vuelta de tornillo al hacerse cargo del diseño del producto. Pues bien son numerosos autores los que identifican la cuarta generación de maquila en México, es decir aquellas que se dedican a la coordinación de actividades a lo largo del territorio con un fuerte soporte de ingeniería en sistemas (Carrillo y Lara, 2004). Sirva como ejemplo como desde las instalaciones del Centro Técnico de Delphi en Juárez se coordinan “alrededor de 57 plantas y cerca de 75.000 empleados en México, así como una larga cadena de proveeduría” (Carrillo y Lara, 2004).

¿Cómo ha afectado todo este proceso al mercado laboral mexicano? Si bien en un primer momento se podría inferir que ha sido positivo, no ha sido. En 1997 aproximadamente dos tercios de la fuerza de trabajo del país no recibieron prestaciones (seguridad social, seguro de salud, vacaciones), concretamente un 2.5% más de población en relación a 1993 cuando se introdujo el TLCAN. El poder adquisitivo de los salarios cayó en un 75% durante los dieciocho años de implementación de las políticas de ajuste, a partir de 1982, cuando en los cuarenta y cinco años anteriores había subido en un 54% (Informe SAPRIN, 2002).

⁷ Por “generación” se entendió un tipo ideal de empresas con rasgos comunes. Sin embargo, se definió desde el principio cómo, en un mismo periodo, se encontraban distintas generaciones de empresas e incluso al interior de un mismo establecimiento” (Carrillo y Lara, 2004).

Según el CONEVAL utilizando la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) en 2008, del total de la población mexicana, 47.4% eran pobres de patrimonio (50.6 millones de personas), 25.1% se encontraban en pobreza de capacidades (26.8 millones de residentes) y 18.2% estaban en condición de pobreza alimentaria (19.5 millones de personas). Pero lo más alarmante es la tendencia al alza que se está produciendo en los tres tipos de pobreza. En 2012 según el PNUD el 10.1% de la población se encontraba en una situación cercana a la pobreza multidimensional, correspondiendo el 31.4% a la privación en educación, el 25.6% en salud y el 43% en niveles de vida. Y en el mismo año el 52.3% de la población se encontraba por debajo del umbral nacional de pobreza. Por tanto, la experiencia muestra como en las diferentes crisis, y con independencia de la supuesta ayuda internacional, la pobreza lejos de disminuir se ha ido incrementando. Pero, el género, la casta, la raza, la religión, la etnicidad y otra serie de identidades que se atribuyen a las personas desde que nacen “también desempeñan un papel importante a la hora de crear divisiones entre ricos y pobres. En México, las tasas de mortalidad materna entre las mujeres indígenas son seis veces más altas que la media nacional, y tan elevadas como en muchos países africanos” (OXFAM, 2014).

Esta realidad se encuentra conectada con la realidad migratoria. Siguiendo cifras del Pew Hispanic Center, se observa como el número de mexicanos que está llegando a EE.UU. es el mismo que el número de mexicanos que está saliendo del país. Pero dadas las dificultades que implica el retorno, por el incremento de costos y riesgos en el cruce fronterizo, los inmigrantes están dejando de circular. Si bien la migración mexicana se encuentra a la baja, los millones de migrantes mexicanos indocumentados asentados en Estados Unidos no piensan regresar. De igual modo la migración interna hacia el norte del país mexicano, se ha convertido en una característica propia de muchos lugares del sur.

3.2. Marruecos: La Inversión Directa Extranjera

Durante los años sesenta, Marruecos llevó a cabo una política económica que combinó, orientaciones liberales por una parte y keynesianas por otra, en un contexto internacional caracterizado, entre otros elementos, por un crecimiento global generalizado, la eficacia de las políticas nacionales, y la deuda externa controlada. Pero desde los años setenta, el crecimiento de la inflación, el desempleo, y el fuerte endeudamiento externo pusieron en crisis el modelo que había regido desde los años de la independencia (Vagni, 2010). El importante endeudamiento que acusa Marruecos a finales de los 70, conduce a que, como muchos países del Sur en los años 80, el país pusiera en marcha un PAE, promovido por el FMI y el BM, buscando racionalizar su gestión macroeconómica y la progresiva retirada del Estado a favor del sector privado, con el objetivo de incentivar la liberalización de su economía y atraer inversiones extranjeras.

Desde entonces, Marruecos ha puesto en marcha un amplio proceso de reformas con el fin de ir incorporándose de manera paulatina al esquema capitalista mundial, redefiniendo el papel del Estado en la gestión económica, abriendo los intercambios internacionales y estimulando las inversiones exteriores⁸. Esta profusión de acuerdos marca un momento clave en la historia económica de Marruecos, al modificar su economía mediante la retirada del Estado y el fomento del sector privado. La disminución o desaparición de numerosas barreras arancelarias ha ido preparando el terreno para la llegada de inversores extranjeros, facilitando en este caso el proceso de relocalización industrial en todo el país, incluido el Norte. Esta tendencia se ha consolidado, con la aprobación del Estatuto Avanzado firmado con la Unión Europea en el año 2008. El mapa de los tratados de libre comercio con otras regiones del mundo queda del siguiente modo:

FIGURA 2. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MARRUECOS



Fuente: Revista Expansión (23/11/2011)

⁸ Veamos la cronología de manera sintética. En 1987, Marruecos entra en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), siendo sustituido el GATT por la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 1995, organización de la que Marruecos fue miembro fundador. Paralelamente, se modificó en dos ocasiones la ley de comercio exterior (la primera en 1992 y la segunda en 1997) buscando su compatibilidad con dichos acuerdos. En 1993, el Dirham pasa a ser convertible para operaciones corrientes. El 26 de febrero de 1996, Marruecos firma un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, que le confiere un estatus de socio privilegiado en cuanto a intercambios económicos. Dicho acuerdo entró en vigor en el año 2000, y el objetivo fue que se fuera instalando de manera progresiva una zona de libre comercio industrial para 2012, liberalizando los intercambios agrícolas. En el año 1996 también se firma un Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Financiera con España, y en el 2001, se firmó el tercer acuerdo entre ambos países para convertir la deuda pública en inversión. Marruecos y Estados Unidos también firmaron un Acuerdo de Libre Comercio en 2004, cuyo objetivo fue organizar el desarrollo de intercambios de bienes y servicios entre los dos países en un marco controlado, tomando en consideración las diferencias de desarrollo socioeconómico. Otros acuerdos de libre comercio están en proceso de adopción o de negociación como los acuerdos con la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA), la Comisión de la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) y con Canadá. Asimismo se están llevando a cabo consultas con Chile para iniciar un proceso de negociación.

El resultado de esta apertura, fue la implementación de diversas empresas multinacionales en economía marroquí (Shell, Renault, Altadis, Delphi, Lafarge, Holcim, Total- Outre Mer, Corral Petroleum, Fram, Morgan Stanly, Morgan Grenfell, entre otras). En este contexto, el protagonismo del norte de Marruecos es claro, pues muchos inversores extranjeros se han instalado en la región de Tanger-Tetuán convirtiéndose en el segundo polo industrial del país, con cinco grandes zonas industriales en las que se concentra la actividad productiva⁹. El volumen de exportaciones alcanzó en 2011 los 15.344,8 millones de euros. Los ingresos por la inversión extranjera directa se cifraron en 2.9 mil millones de euros en 2010. El coste de exportación de contenedores es el más bajo de sus vecinos situándose en 700 dolores frente a los 773 de Tunes o los 1221 de España. El total de los impuestos pagados por las empresas en Marruecos representa un 49,6% de sus beneficios, una tasa competitiva comparada con la de Túnez que alcanza el 62,9%. El último informe de fDi Intelligence, destaca que Marruecos ocupa el segundo puesto en África, después de Sudáfrica y delante de Kenia, en materia de atracción de inversiones extranjeras directas.

Pero al igual que en el caso mexicano, la fuerte implantación de industrias no ha ido acompañada de políticas de ordenación del territorio, de salud pública y de educación suficientes para dar cobertura a barrios muy densamente poblados y sin acceso a los servicios básicos como alcantarillado, agua potable o luz. En la década de los setenta, a la par que se iba desarrollando paulatinamente el sector industrial en la ciudad de Tánger, varias olas de migraciones internas, procedentes del interior y del sur del país, reforzaron la densidad de población de la zona. La mayoría de los recién llegados se ofrecían como mano de obra barata a las empresas que estaban empezando a implementarse. Tánger sigue recibiendo población procedente de otras partes del país. Ya en el diagnóstico sobre la pobreza en Tánger realizado en 1998 en el seno del Programa Piloto de Lucha contra la Pobreza se concluyó que “en el espacio urbano y periférico de Tánger existen 435 ha. de viviendas en condiciones precarias, distribuidas en tres zonas: la Medina (situada en el corazón de la ciudad [...]); los núcleos chabolistas, el núcleo de Beni Ouriaghel ou Saddam, el núcleo urbano del Hafa [...] [y] los barrios que han crecido en suelo no urbanizado de forma no controlada [...] en la comuna de Beni Makada [...] como Bendibane o Birchifa ” (Jiménez Álvarez, 2003).

En otro informe sobre “la situación del empleo y desempleo en Marruecos”, se denuncia que entre 2000-2010 un 66% de los trabajadores habían estado ocupados sin contrato. Dos tercias partes de los puestos de trabajo generados han sido empleos no cualificados. El 80% de la población activa no tiene cobertura médica, ni social. El paro de larga duración está afectando en mayor medida

⁹ La Zona Franca Tanger Free Zone, enteramente dedicada a la exportación; la Zona Franca de Melloussa, y la Zona Industrial de Tánger Med, situadas a unos 24 km del puerto; La Zona Industrial de Mghogha; La Zona Industrial de Gzenaya y La Zona Industrial Al Majd

a los que tienen estudios superiores, y en la ciudad las mujeres se encuentran más expuestas al desempleo (20% frente a un 12% de varones). Los sindicatos de la región insisten en que no se respeta el código del trabajo en las empresas. “Existen salarios muy inferiores al SMIG¹⁰ para todos los sectores incluidos el sector industrial. Si bien es cierto que las grandes empresas se preocupan por su imagen introduciendo auditorías socio-laborales, la realidad es que el SMIG se considera un salario de referencia más que una obligación legal” (Mella, 2011: 37-38). Existe una clara discriminación por sexo, pues el salario de las mujeres es inferior en un 25% al salario medio. La actividad sindical está estrictamente prohibida en la zona franca.

Por otra parte, aunque Tánger y Tetuán cuenten con universidades, la educación sigue siendo un gran desafío para el Norte. La tasa de analfabetismo alcanza el 30% para la Prefectura de Tanger-Assilah, el 30,5% de la población de esa zona nunca ha sido escolarizada, y un 30,7% solo ha ido en primaria¹¹. El problema del absentismo escolar, o de la no escolarización, dejando de lado la problemática de la insuficiencia de centros escolares, tiene que ver en muchos casos con la situación de pobreza general. Muchas familias no pueden pagar el material o la vestimenta adecuada a sus hijos, y prefieren beneficiarse de la ayuda de los hijos para el trabajo en casa o en el campo.

Si añadimos dicha situación a la precariedad en la vivienda y las condiciones de explotación de la población obrera procedente de la emigración rural, se están generando situaciones de miseria y de desesperanza social que favorecen el planteamiento de estrategias de procesos migratorios internacionales por motivos laborales.

Entre 1920 y 1960, Marruecos conoció un fuerte crecimiento demográfico (su población se multiplicó por 2,5) que ha tenido repercusiones en la migración interna a través del reparto de la población entre el ámbito rural y el urbano. Si en 1960, la tasa de urbanización era de un 29,1%, pasó a ser del 42,7% en 1982, superando el 50% en los años noventa, y alcanzando el 56,9% en el año 2008. La principal motivación de ese éxodo rural tiene que ver con las expectativas económicas de familias del mundo rural, en un momento en el que Marruecos empieza a industrializarse. Según Refass (2004), el 40% de las migraciones internas de origen rural, y casi el 52% de las de origen urbano tienen por destino las grandes ciudades de Marruecos. Centrando la atención en la migración internacional, si en 1972 los marroquíes ya representaban un colectivo importante en Francia, no es hasta 1987 cuando se empiezan a desplazar a España. “La comunidad marroquí residente en el exterior es el colectivo que más ha crecido en los últimos

¹⁰ Salario Mínimo Interprofesional

¹¹ Datos procedentes del artículo “Caractéristiques socioéconomiques et démographiques du Nord” donde se explotan los datos del Recensement Général de la Population et de l’Habitat (RGPH) de 2004 (Censo General de la población y del hábitat).

veinte años, pasando de 1.549.297 personas a principios de 1993, a 3.576.667 a finales de 2010, lo que representa el 10,83% de la población total marroquí” (Dahiri, 2011).

Pero es precisamente este modelo social, el que alimenta el proceso de relocalización industrial, enmarcándose en una legislación laboral menos exigente que la europea, permitiendo el abaratamiento de los costes de la mano de obra. En los últimos años la normativa ha conocido algunos avances a favor de los derechos de los trabajadores, no obstante en muchas ocasiones no se respeta la legalidad. El Informe Social Watch de 2008 afirma que el desempleo en Marruecos tiene un fuerte componente estructural. “Más de 70% de los desempleados busca empleo hace más de un año y el 80% de esos desempleados nunca trabajó. Esto ha hundido a muchos jóvenes en la desesperación, llevándolos a la inmigración clandestina e, incluso, al suicidio” (Social Watch, 2008) El BM declaró en el informe “redes de seguridad social en el Oriente Medio y el Norte de África”, que los aspectos de la pobreza que afecta a muchos marroquíes son muy claros, ya que los ingresos del 10% de los marroquíes no son más de 0,5 dólares por día por encima de la línea de la pobreza. Se afirma también que los niños marroquíes sufren un alto riesgo de caer en la pobreza en comparación con otros sectores poblacionales. El 70% de las familias marroquíes pertenecen al quintil más pobre de la población, y la mayoría de estas viven en casas que carecen de saneamiento. El informe sobre desigualdad de OXFAM (2014) mantiene que: “el reciente y rápido incremento de los colegios privados, apoyados por fondos del gobierno y deducciones fiscales, ha venido acompañado de un aumento de las diferencias en los resultados educativos. En 2011, los niños más pobres de las zonas rurales (en Marruecos) tenían 2,7 menos probabilidades de alcanzar las capacidades de comprensión lectora básicas que los niños más ricos de zonas urbanas; esta diferencia se ha ampliado en un 20% desde 2006”.

Así, servicios públicos como la salud, educación y correos se encuentran afectados por un proceso de privatización encubierta, a través de la aparición de un sector privado más competitivo. “A los discursos eufóricos del gobierno y a las alabanzas de Washington y los organismos internacionales, se opone una realidad social bastante desalentadora: desde la implementación de estas políticas los índices sociales recayeron considerablemente. El fin de la gratuidad de la enseñanza y de la salud, principalmente, aumentaron la vulnerabilidad de numerosos sectores de la población que viven en los umbrales de pobreza” (Vagni, 2010).

Según el Informe Social Watch de 2010, la profunda crisis del sistema educativo marroquí ha puesto en duda la eficacia del Banco Mundial, desacreditando el discurso sobre la adecuada gobernanza de los proyectos de desarrollo.

4. La desigualdad social en México y Marruecos: una perspectiva comparada

Después de todo lo apuntado terminamos analizando si el desarrollo humano y la desigualdad de ambos países han experimentado la misma tendencia que el incremento del PIB comparando los indicadores con sus países vecinos, ya que hemos visto como la relocalización industrial no sólo no actúa como freno a la migración, sino que es un elemento impulsor de la misma. Desde el punto de vista económico, EE.UU. triplica el PIB de México, aunque también casi triplica su población tal y como se observa en la Tabla 1. En relación al IDH, todavía se encuentra en una posición crítica cercana a la de países como Líbano, Panamá, Turquía, Sri Lanka o Irán. No obstante, supera a países como Perú, Ucrania, Brasil o China. En lo que respecta a la media de años de escolarización EE.UU. supera a México en casi 4 años y medio. En lo que sí parecen haberse igualado ambas economías es en la esperanza de vida al nacer.

En el caso hispano-marroquí, las diferencias son aún más obvias. España sextuplica el PIB de Marruecos, cuando la población residente en España sólo supone 1.4 veces más la de Marruecos. En relación al IDH, Marruecos todavía tiene mucho camino que recorrer, pues se encuentra cercano a la situación de países como Vietnam, Guatemala, Honduras, Nicaragua o India mientras que España se sitúa cerca de países como Italia, Finlandia, Bélgica, Grecia o Chipre (aunque en los últimos años se está incrementando la desigualdad social interna). En relación a la esperanza de vida, España se sitúa con 11 años más por encima de Marruecos. Con respecto a la educación también existen diferencias importantes, pues España duplica la media de años de escolarización con respecto a Marruecos.

□

	Población (millones)	Producto Interior Bruto (PPA) per cápita (miles) (b)	Índice de Desarrollo Humano	Media de años de escolarización	Esperanza de vida al nacer (en años)
EE.UU	320.1	54.6	0.91	12.9	78.9
México	122.3	15.9	0.76	8.5	77.5
España	46.9	30.7	0.87	9.6	82.1
Marruecos	33	5.2	0.62	4.4	70.9

Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano, 2014
(b) Países por PIB per cápita PPA Miles. FMI (2014)

Pero aunque el IDH pueda ser considerado un índice de logros promedios en las dimensiones del desarrollo humano, consideramos que el IDH-D, es decir, el IDH ajustado por las desigualdades en las tres dimensiones básicas del desarrollo humano explica mejor si el desarrollo humano está repartido de manera

igualitaria entre las personas de una misma sociedad¹². Y es precisamente este punto el que nos interesa.

Los datos apuntan a que el IDH no está igualmente distribuido en los países analizados. Tal y cómo se observa en el Gráfico 1, México tiene una pérdida porcentual de un 22.9% al considerar el IDH-D, y en Marruecos la pérdida es mayor aún (29.7%). Por este motivo, hemos situado ambos países en la economía global con el fin de analizar de manera comparativa su situación teniendo en cuenta los indicadores del IDH-D. Para ello hemos seguido la clasificación que el centro de investigaciones Pew establece en función de la situación económica de los países distinguiendo entre economías avanzadas, emergentes y en desarrollo. Sirviéndonos de la misma clasificación hemos seleccionado alguno de estos países¹³. Pero si hacemos la comparativa diferenciando por los indicadores del IDH-D encontramos algunas diferencias relevantes destacables en cuanto el desarrollo humano se refiere. En las economías avanzadas Alemania y Canadá son los países que menos diferencias presentan los indicadores cuando desagregamos entre esperanza de vida¹⁴, educación¹⁵ e ingresos¹⁶, mientras que Japón y EE.UU. son los que más diferencias plantean. No obstante el origen de la desigualdad es diferente en ambos países.

¹² Así, el IDH-D será igual al IDH cuando no existan desigualdades, pero quedará por debajo del IDH en la medida que existan desigualdades. Por tanto, la diferencia entre el IDH y el IDH-D, expresado como porcentaje del IDH, indica la pérdida en desarrollo humano debido a la desigualdad (PNUD, 2014).

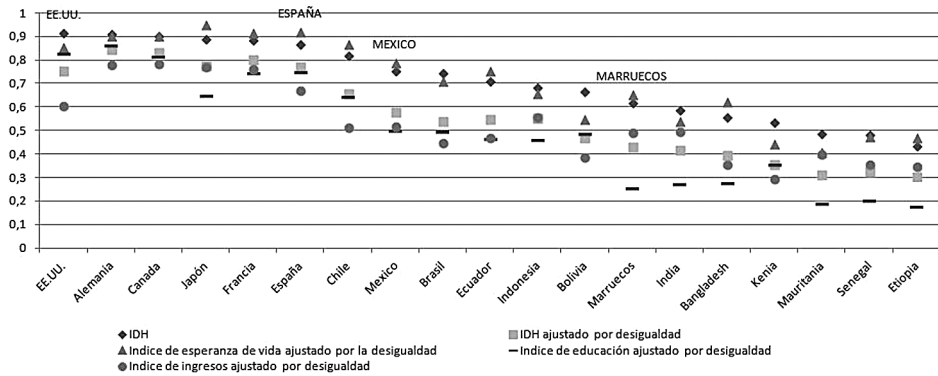
¹³ En las economías avanzadas hemos introducido a Francia, Alemania y España como países de la UE añadiendo EE.UU., Canadá, y Japón. No hemos seleccionado China porque el PNUD no ofrece el IDH-D de este país. En las economías emergentes hemos tenido en cuenta a México, Chile, Brasil, India y Ecuador. Finalmente en las economías en desarrollo hemos seleccionado a Marruecos, Bangladesh, Indonesia, Kenia, Mauritania y Senegal. Cómo se puede ver, tanto México como Marruecos son dos de los países donde la diferencia entre el IDH y el IDH-D es más acusada. Le acompañan además, Brasil, India, Bolivia y Bangladesh.

¹⁴ Índice de esperanza de vida ajustado por la desigualdad en la distribución de la duración prevista de la vida basada en los datos de tabla de mortalidad. Ver nota técnica 2 en <http://hdr.undp.org/en>

¹⁵ Índice de educación ajustado por desigualdad en la distribución de los años de escolaridad basado en los datos de las encuestas de hogares utilizadas por el Informe sobre Desarrollo Humano. Ver nota técnica 2 en <http://hdr.undp.org/en>.

¹⁶ Índice de ingresos ajustado por desigualdad en la distribución de los ingresos basado en la encuesta de hogares utilizadas por el Informe sobre Desarrollo Humano. Ver nota técnica 2 en <http://hdr.undp.org/en>.

GRÁFICO 1. ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO AJUSTADO POR DESIGUALDAD EN INGRESOS, ESPERANZA DE VIDA Y EDUCACIÓN. 2013



Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano, 2014

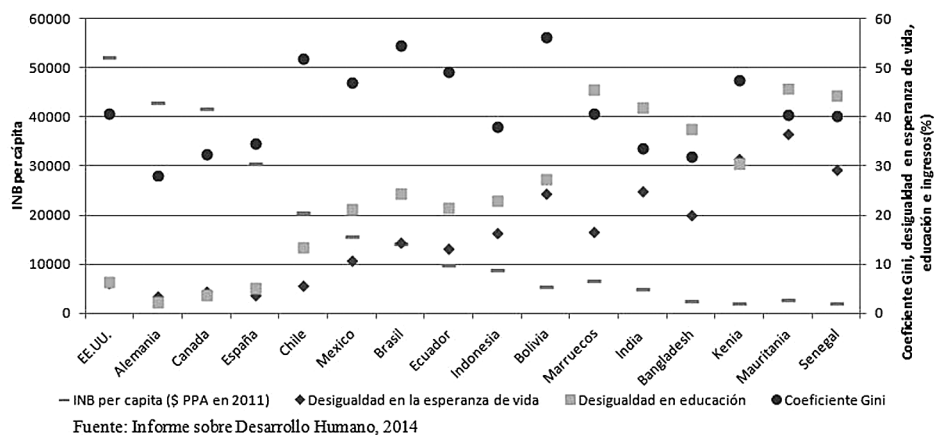
En EE.UU. la desigualdad viene de mano de los ingresos, mientras que en Japón se debe a las diferencias en educación. Esta situación es muy sintomática, porque salvando las distancias contextuales, sucedería lo mismo en las economías en desarrollo, donde la desigualdad viene provocada fundamentalmente por la desigualdad en la educación, mientras que en las economías emergentes la desigualdad viene de la mano de los ingresos, al ser este indicador el que menos iguala a la población. La OCDE reconoce que “a través de los sistemas de impuestos, y la aportación directa a la población y transferencias (en salud, educación, pensiones, subsidios, etc.) el Estado reduce sensiblemente –hasta un 60% calcula la OCDE- la desigualdad y la pobreza” (De Miguel, 2014) Parece claro donde tendrían que poner el acento estos países para disminuir la desigualdad social.

Terminamos analizando la relación entre el Ingreso Nacional Bruto per cápita¹⁷ y el coeficiente Gini¹⁸. En primer lugar, llama la atención a que menor renta, mayor desigualdad en el reparto de la riqueza, tal y como se observa en el Gráfico 2.

¹⁷ Ingreso agregado de una economía generado por su producción y su propiedad de factores de producción, menos las rentas pagadas por el uso de factores de producción, menos las rentas pagadas por el uso de factores de producción que posee el resto del mundo convertido en dólares internacionales utilizando las tasas APP dividido entre la población a mitad de año.

¹⁸ El coeficiente de Gini es la medida de la desviación de la distribución del ingreso entre individuos y hogares dentro de un país a partir de una distribución perfectamente igual. Un valor 0 representa la igualdad absoluta, un valor de 100 la desigualdad máxima.

GRÁFICO 2. RELACIÓN ENTRE INB, COEFICIENTE GINI Y DESIGUALDAD EN ESPERANZA DE VIDA, EDUCACIÓN E INGRESOS



Pero atendiendo a la diferenciación por países, en las economías avanzadas EE.UU. y España son precisamente los países más desiguales según el coeficiente Gini, es decir en relación a la distribución de los ingresos. Siguiendo con la comparativa global, los países emergentes son los más desiguales en relación a sus ingresos. La situación más crítica obviamente la representan las economías en desarrollo pues si bien sus ingresos son muy reducidos, el reparto de los mismos es muy desigual favoreciendo los contextos de exclusión social en el que vive la mayoría de su población.

Centrándonos nuevamente en los países que nos ocupan, México tiene que hacer un esfuerzo mayor en distribuir los ingresos de manera más igualitaria, mientras que Marruecos necesita poner el acento en la educación. En el periodo 2005-2012 la tasa de alfabetización de adultos no superaba en Marruecos el 70%, siendo la tasa de abandono escolar en educación primaria cercana al 10%. “El secreto de la desigualdad es el acceso desigual a la educación universitaria” (De Miguel, 2014). Las economías en desarrollo se caracterizan por bajos niveles de renta nacional, una desigualdad de ingresos y educación marcada. La diferencia de Marruecos con el resto de países de su entorno, es que junto con la India presenta una desigualdad en la esperanza de vida menor. No obstante, hay mucho camino por recorrer puesto que entre 2003 y 2012 el número de médicos por cada 10.000 personas era de 6.2 muy parecido a la India (6.5).

Parece claro que los modelos de industrialización llevados a cabo por México y Marruecos no han traído consigo una igualdad de ingresos, de esperanza de vida y de educación a los ciudadanos, más bien lo contrario. Y es que si bien el sistema apunta a la necesidad de disminuir la desigualdad educativa para conseguir un mayor bienestar social, paradójicamente se rompería con uno de los

mayores atractivos que para las empresas tiene deslocalizar su producción en uno de estos países, mayormente Marruecos. Nos referimos a los costes laborales. Si se incrementa el nivel educativo de la población al mismo tiempo que disminuye la desigualdad, se perdería el ejército de reserva para trabajar en dicha industria. El Estado se enfrenta a la resolución de dicho dilema, aunque todo apunta a que la lógica de la economía global localizada va ganando la batalla frente a los actores individuales y las lógicas estatales.

5. Conclusiones

El papel que las instituciones internacionales financieras de Bretton Woods (BM y FMI) han jugado en los cambios socioeconómicos de ambos países ha sido central, pues dichas instituciones condicionaron su ayuda para afrontar los problemas de pago, a la aplicación de PAE. La superposición de la lógica neoliberal por parte de las empresas que se relocalizan en el norte de Marruecos y México (con la connivencia institucional y política de los Estados) junto a la situación diferencial de los trabajadores, en función de su cualificación y su situación económica, sitúa a muchos sujetos como el ejército de reserva necesario para llevar a cabo la expansión de la industria de exportación. Los niveles de empleo han empeorado, los salarios reales se han deteriorado, la distribución del ingreso es menos equitativa que antes de la implementación de las políticas de ajuste, el empleo se ha vuelto más precario. También hay mucho camino por recorrer en educación. No obstante, el papel desarrollado por el FMI y el BM ha sido más determinante en Marruecos que en México, puesto que la IME comenzó su andadura en la década de los sesenta, es decir, años antes del consenso de Washington. Sin embargo, la crisis económica de México a finales de los setenta, y su profundización en los ochenta, hicieron al país más dependientes del FMI y el BM.

A partir de la década de los ochenta del pasado siglo, las reformas han permitido también que los empleadores tengan mayor flexibilidad en establecer las condiciones de empleo, siendo las mujeres las que más han sufrido como resultado de las reformas del mercado laboral. La principal consecuencia de todo ello ha sido la creación de un mercado de mano de obra desregulado, de manera más profunda en Marruecos que en México, que resulta muy funcional para los objetivos de la economía globalizada. Sassen (2001) perfila este proceso exponiendo como “el desarrollo de la agricultura comercial y la producción industrial estandarizada, orientada a la exportación, han dislocado las economías tradicionales, y eliminado a los pequeños fabricantes. Contribuyen también a crear las condiciones bajo las que los inmigrantes pueden entrar en los mercados laborales de los países receptores”.

Así el recurso más valioso de la relocalización industrial es el salario de los trabajadores perpetuando unas relaciones de poder muy desigual. Ello impide, en gran medida, que se pueda producir una reestructuración de las posiciones dentro de la empresa, en otras palabras unas mejoras en las condiciones laborales, sociales y de bienestar social. El empleo en la industria de exportación y las condiciones de precariedad laboral, provocan en muchas ocasiones, un debilitamiento de los procesos de construcción de una autonomía económica y personal válida. Trabajar en la IME en la frontera norte de México está asociado con la migración laboral a EE.UU., debido al conocimiento sobre el otro lado adquirido por los que viven cerca de la frontera y el desarrollo de vínculos sociales, económicos y familiares a ambos lados. En el caso de Marruecos la relación con la inmigración internacional no es tan directa, pero sí que tiene un papel facilitador de apoyo, al facilitar pasaporte y visado, permitiendo la entrada legal.

La desigualdad global se parece cada vez más a la de finales de principios del S. XX en Europa. Los datos que calcula Piketty (2014) es que el 0.1% de la población concentra el 20% de la riqueza global. El 1% concentra el 50%. La mitad más pobre de la población apenas accede al 5% de la riqueza global. Se hace necesario un debate sobre cómo reducir la desigualdad no solo global, sino en el interior de los países a través de nuevos modelos que disminuyan la desigualdad económica, educativa, y sanitaria. Parece claro que los procesos de industrialización en Marruecos y México no han traído consigo una reducción de la desigualdad al tratarse de un modelo que reproduce el desarrollo dependiente de los países del norte, lo que se traduce en bases poco sólidas para que los ciudadanos cuenten con trabajo digno, mejoren su calidad de vida y construyan rutas de movilidad y cambio social. Conseguir reducir la desigualdad educativa es central para reducir la desigualdad multidimensional, pero además es necesario avanzar en el conocimiento de aquellas dimensiones con las que se encuentra vinculada con el fin de disminuir los procesos de exclusión.

Bibliografía

- AGENDA REFORMA (2014, 03 de noviembre). “Baja el número de maquilas certificadas” en Frontera Info, p. 22.
- BARAJAS, M. R y MARTÍNEZ, M.V. (2013) “Los procesos de relocalización industrial en dos espacios fronterizos: México y Marruecos” en Barajas, M. R. y Solís, M. (coord.) Fronteras comparadas: desarrollo, trabajo y migración, pp. 47-86, El Colegio de la Frontera Norte, México.
- CARRILLO, J., HUALDE, A. y QUINTERO, C. (2005), “Maquiladoras en México. Breve recorrido histórico”, en Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, México, pp. 30-42.

- CARRILLO, J. y LARA, A. (2004), Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México? en *Estudios Sociológicos*, XXII (3) pp. 647-667.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59806605>
- DAHIRI, M. (2011), “Las remesas económicas y sociales de la diáspora marroquí y sus efectos en Marruecos”, en MEAH, Sección árabe-islam, 60, pp. 79-105.
- DE LA O, M.E. (2006), “El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México: Balance de cuatro décadas de estudios”, en *Revista de Antropología Iberoamericana* vol 1, n° 3, pp. 404-427.
- DE HASS, H y VEZZOLI, S. (2010). Migration and development Lessons from the Mexico-US and Morocco-EU experiences. *International Migration Institute*, University of Oxford, Oxford.
- DE MIGUEL, J. (2014), Fin de la meritocracia: Debate del incremento estructural de la desigualdad. Reunión Intercongresos. Universidad Pompeu Fabra, Barcelona.
- DELGADO, R., MÁRQUEZ, H. y PUENTES R., (2010), “Elementos para replantear el debate sobre migración, desarrollo y derechos humanos”, Acción Global de los Pueblos en Migración, Desarrollo y Derechos Humanos, Red Internacional de Migración y Desarrollo y Instituto de Estudios y Divulgación sobre Migración.
- FERNANDEZ KELLY, P. (1993), Labor force recomposition and industrial restructuring in electronics: implication for free trade. Columbia University, New York.
- FERREIRA, F. y KEELY, L. C. (2000), “Structural adjustment: lessons from 1980” en G. Christopher y D. Vines, *The World Bank, Structures and policies*. Cambridge University, Cambridge.
- INFORME HUMAN RIGHTS WATCH. MARRUECOS (2008), “Derechos Económicos, sociales y culturales: Las reformas y la cruda realidad”. Recuperado de <http://www.socialwatch.org/es/node/10547>.
- INFORME HUMAN RIGHTS WATCH. MARRUECOS (2010), “Ayuda insuficiente, avances muy lentos”.
Recuperado de http://www.socialwatch.org/es/node/12190#_ftnref1
- INFORME OXFAM INTERMÓN (2014), “Gobernar para las élites: riqueza extrema y abuso de poder”.
Recuperado <http://www.oxfamintermon.org/es/documentos/17/01/14/gobernar-para-elites-secuestro-democratico-desigualdad-economica>
- INFORME SAPRIN (2002), “Las políticas de ajuste estructural en las raíces de la crisis económica y la pobreza. Una evaluación participativa multi-nacional de las políticas de ajuste estructural”.
Recuperado de www.saprin.org/SAPRIN_Exec_Summ_Esp.pdf

- INFORME SOBRE EL DESARROLLO HUMANO (2014), “Sostener el Progreso Humano: Reducir vulnerabilidades y construir resiliencia”. Recuperado de <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-es.pdf>
- JIMÉNEZ ÁLVAREZ, M. (2003), *Buscarse la vida: Análisis transnacional de los procesos migratorios de los menores marroquíes en Andalucía*. Fundación Santa María, Madrid.
- KOPINAK, K. (ed.) (2004), *The Social Cost of Industrial Growth in Northern Mexico*, University of California, San Diego.
- KOPINAK, K. y SORIANO, R. (2009), “Globalización, inmigración y género: Vivencias laborales y de género de mexicanos en EE.UU. y Marroquíes en España” en *Working Papers 177*, CCIS-UCSD.
- KOPINAK, K. y SORIANO, R. (2013), “Types of migration enabled by Maquiladoras in Baja California, Mexico: The importance of commuting”, en *Journal of Borderland Studies*, 28 (1), pp. 75-91.
- KOPINAK, K., SORIANO, R. TRINIDAD, A., HONDAGNEU-SOTELO, P. y HENNEBRY, J. (2013) “A transatlantic comparison of the impact of production for export on international migration” en Barajas, M. R. y Solís, M. (coord.) *Fronteras comparadas: desarrollo, trabajo y migración*, pp. 119-150, El Colegio de la Frontera Norte, México.
- MARTÍNEZ, M.V. y BARAJAS, M. R. (2013) “México y Marruecos: fronteras distintas, problemas comunes que enfrentar en el actual contexto de la globalización” en Barajas, M. R. y Solís, M. (coord.) *Fronteras comparadas: desarrollo, trabajo y migración*, pp. 23-46, El Colegio de la Frontera Norte, México.
- MASSEY, D. y MAGALY, R. (2010), *Brokered Boundaries: Creating Immigrant Identity in Anti-Immigrant Times*. Russell Sage Foundation, New York.
- MELLA, J. M. (2011), *La cooperación empresarial hispano-marroquí: el caso de la Región de Tánger*. Casa Árabe, Madrid.
- PIKETTY, T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Harvard University Press. Harvard.
- QUINTERO, C. (2004), “Cuarenta años de maquila en el Norte de México. Los avances y retrocesos de un proyecto industrial fallido”, en *Segundo Congreso de Historia Económica*. Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- REFASS, M. (2004): “Cambios demográficos y migraciones en Marruecos”, en López García, B. y Berriane, M. (eds.) *Atlas de la inmigración marroquí en España*, pp. 31-33, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- RODRÍGUEZ ALAS, T. E (2002), “Los programa de ajuste estructural: El caso de Nicaragua”, en *Revista de Fomento Social*, 57, pp. 653-681.
- SASSEN, S. (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*. Bellaterra, Barcelona.

- SOLÍS, M. (2010), “La construcción simbólica de un mercado de trabajo feminizado en la ciudad de Tánger: una aproximación” en *Frontera Norte*, n° 43, enero-junio, pp. 55-80.
- VAGNI, J. J. (2010). *Marruecos y su proyección hacia América Latina a partir de Mohamed VI: La generación de un espacio alternativo de interlocución con Argentina y Brasil* (Tesis doctoral).

Recibido: 31/10/2014

Aceptado: 17/11/2014