



# LA AGRICULTURA EN EL MEDITERRÁNEO Y LOS RETOS EN AMBAS ORILLAS. EL CASO DEL PROTOCOLO MARROQUÍ

*José María García Álvarez-Coque*

*Josep M. Jordán Galduf*

*Víctor D. Martínez Gómez*

Universidad de Valencia

## 1. Introducción

La mayoría de los medios de comunicación españoles acostumbran a presentar un panorama bastante sombrío cuando tratan el tema de las relaciones agrarias entre el Norte y el Sur del Mediterráneo. Se presume un grado de competencia tan alto, en las líneas de producción y exportación agrarias entre los países mediterráneos de la Unión Europea (UE) y sus socios meridionales, que apenas queda margen para ningún tipo de complementariedad en este ámbito. Sin embargo, las relaciones agrarias entre el Norte y el Sur de la región están llenas, en realidad, de múltiples aspectos complementarios y competitivos. El objetivo de este artículo es calibrar los retos más importantes que afrontan en la actualidad las agriculturas del Norte y el Sur de la región, con especial énfasis en las relaciones agrarias Marruecos-UE. Se muestra cómo la progresiva liberalización afecta a una serie de productos «sensibles» y se discute si esta liberalización puede ser la piedra angular de una estrategia de desarrollo en Marruecos.

*Mediterráneo Económico* dedicó su número 2 a la problemática de la agricultura en el Mediterráneo, con la participación de destacados especialistas, algunos autores en el presente número. Este artículo muestra que muchas de las preocupaciones planteadas en dicho monográfico se mantienen, mientras que han aparecido otras

nuevas, como la volatilidad de los mercados mundiales de productos básicos y la crisis económica y financiera (García Álvarez-Coque, 2002).

Es cierto que la agricultura ha constituido tradicionalmente un sector problemático en las relaciones entre la UE y los países socios mediterráneos (PSM). Por esa razón, cuando se lanzó la estrategia de Asociación Euro-Mediterránea en Barcelona en 1995, la agricultura fue tratada de una manera especial. En la construcción de un área de libre comercio entre la UE y cada uno de los PSM, la liberalización de los productos agrícolas no se contempló que se llevara a cabo de manera automática, sino mediante sucesivas negociaciones bilaterales que se están mostrando difíciles de culminar.

La Conferencia Euro-Mediterránea celebrada en Barcelona en 2005 quiso aportar un nuevo impulso al comercio agrario en la región. En ese sentido, se estableció una *Hoja de Ruta* bajo la cual la UE ha alcanzado nuevos acuerdos de liberalización comercial agraria con Jordania (en 2007), con Egipto e Israel (en 2009), y con Marruecos (acuerdo adoptado a finales de 2009 y pendiente de ser ratificado a mediados de 2011, en la fecha de redacción de este artículo). En general, tales acuerdos amplían los contingentes de comercio liberalizado entre ambas partes (contingentes que se benefician de una exención arancelaria y, en algunos casos, de una reducción de los precios de entrada mínimos), considerando de manera individualizada cada producto agrario.

La agricultura es un sector importante tanto en la ribera Norte como en la ribera Sur del Mediterráneo. Es un sector que desempeñó un papel clave en el proceso de desarrollo económico de los países de la ribera Norte, y que lo está desempeñando igualmente en las etapas más incipientes de desarrollo de los países de la ribera Sur. En estos países el mundo rural sigue suponiendo una reserva significativa de población activa para el resto de la economía. Así, mientras la población activa agraria representa en España cerca de un 4% del total de la población activa, en los PSM la población activa agraria todavía alcanza, en general, altos porcentajes. Se trata de países que tienen aún un notable crecimiento demográfico y que son altamente dependientes de las importaciones de productos básicos (cereales, carne, leche) procedentes de la UE; unas importaciones que compiten con las producciones similares de su agricultura tradicional. Por otra parte, la apertura de los mercados de la UE a las importaciones de frutas y hortalizas procedentes de los países de la ribera Sur del Mediterráneo parece acentuar la crisis de rentabilidad que sufren actualmente muchos agricultores de la ribera Norte.

En consecuencia, resulta ciertamente muy relevante preguntarnos si la liberalización del comercio agrario entre la UE y los PSM representa una verdadera amenaza para ambas partes o si, por el contrario, puede constituir una oportunidad para afrontar de manera compartida los problemas estructurales que sufren las agriculturas de las dos riberas del Mediterráneo en el contexto más amplio de globalización económica. Unos problemas que reclaman, sin duda, unas políticas adecuadas de desarrollo agrario y rural, tanto en el Norte como en el Sur de la región. Por todo ello, este artículo se organiza del modo siguiente. En el Apartado 2 se analizan las relaciones de competencia y complementariedad en el comercio agrario euro-mediterráneo. En el Apartado 3 se muestran los elementos distintivos de la regulación comercial agraria en el ámbito

territorial mediterráneo, con especial énfasis en el caso UE-Marruecos y la propuesta de actualización del protocolo agrario. En el Apartado 4 se discuten los que, a nuestro juicio, son los dos retos a afrontar por las agriculturas mediterráneas, y finalmente, en el Apartado 5 presentamos las conclusiones más relevantes de este trabajo.

## 2. Complementariedad y competencia en el comercio agrario euro-mediterráneo

Los países de la Cuenca Mediterránea tienen unas características bioclimáticas similares y por ello tienden a mostrar unas pautas parecidas de especialización agraria, con la notable presencia generalizada de los llamados productos mediterráneos (como el aceite de oliva, el vino, las frutas y hortalizas). Ahora bien, hay a la vez una gran diversidad biológica en la región (dada la variedad de suelos, relieves y microclimas), lo que da lugar a una notable heterogeneidad territorial de los sistemas agrarios. En general, existe una mayor dotación de tierras y aguas en los países de la ribera Norte que en los de la ribera Sur, aunque éstos han hecho considerables esfuerzos por mejorar sus condiciones productivas agrarias (Jordán *et al.*, 2011).

Las explotaciones agrarias son en su mayoría de carácter familiar en el Mediterráneo, pero las estructuras agrarias presentan una gran diversidad en los distintos países (CIHEAM, 2010). De cualquier manera, en los PSM todavía impera un marcado dualismo entre una agricultura tradicional y una agricultura moderna. La agricultura tradicional tiene un alcance especialmente importante en Marruecos, Túnez, Argelia, Egipto y Turquía. Se trata de una agricultura que utiliza aún técnicas antiguas, está escasamente integrada en el mercado y destina gran parte de su producción al autoconsumo. En contraste, la agricultura moderna se compone, en general, de grandes explo-

taciones, está integrada en el mercado y orientada en gran medida hacia productos de exportación; se encuentra principalmente en las áreas de regadío dedicadas a la producción de frutas y hortalizas, y en las llanuras dedicadas al cultivo del cereal y del olivo. Las diferencias de productividad y de renta son considerables entre ambas agriculturas.

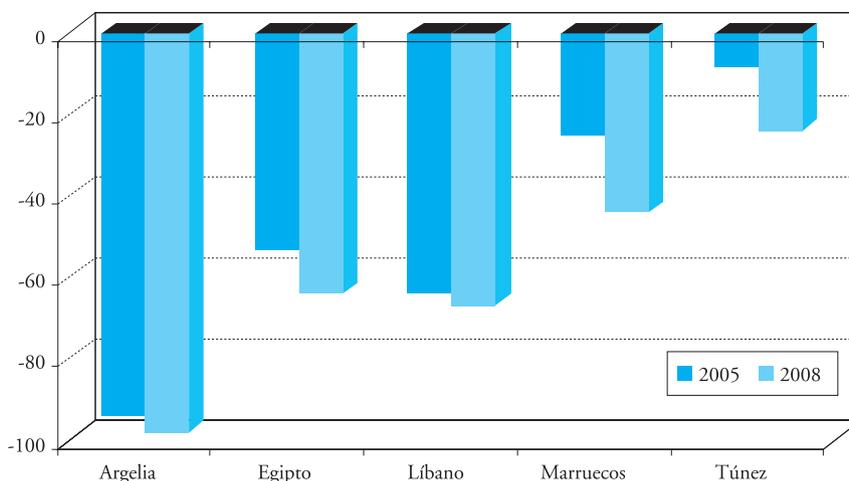
El esfuerzo realizado por los PSM de ampliación de la superficie agrícola (y más aún del área irrigada) y de modernización del sector agrario se ha reflejado en un sensible aumento de la producción agraria en los últimos años. De cualquier modo, existen notables fluctuaciones anuales de la producción en función de las condiciones climáticas, y la demanda interna de alimentos no ha dejado de crecer al compás de la evolución demográfica y el proceso de urbanización

En referencia a los intercambios comerciales, el rasgo más destacado en el ámbito Mediterráneo es el saldo neto negativo de la balanza comercial agraria de casi todos los países de la región. De hecho, únicamente España y Francia presentan

saldos comerciales agrarios positivos en los últimos años. Mientras tanto, para los PSM la dependencia de las importaciones agrarias resulta muy marcada y constituye un verdadero problema estructural, máxime considerando su tendencia a acentuarse, tal como refleja el Gráfico 1. En el cuarto apartado del artículo se analiza el reto de la seguridad alimentaria en los PSM.

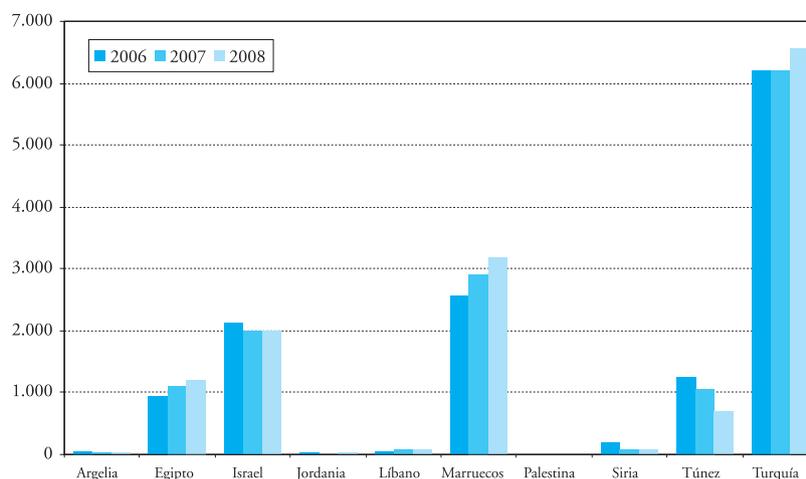
En este contexto, es preciso destacar la alta concentración del comercio agrario entre las dos orillas del Mediterráneo, tal como reflejan los Gráficos 2 y 3. En efecto, por un lado, Turquía, Marruecos e Israel, y en menor medida Egipto y Túnez, exportan grandes cantidades de productos agrarios a la UE (Gráfico 2). Por otro lado, los PSM en general constituyen unos mercados muy importantes para las exportaciones agrarias de la UE (Gráfico 3). En conjunto, la balanza comercial agraria suele ser favorable para la UE, dado el saldo positivo de sus intercambios con la mayoría de los PSM, excepto con Turquía y Marruecos, donde suele aparecer un saldo negativo (Gráfico 4).

Gráfico 1.  
Evolución reciente de la balanza comercial agraria para algunos PSM



Fuente: FAO. Elaboración propia.

Gráfico 2. Evolución de las importaciones de la UE de productos agrarios originarios en los PSM. En millones de euros



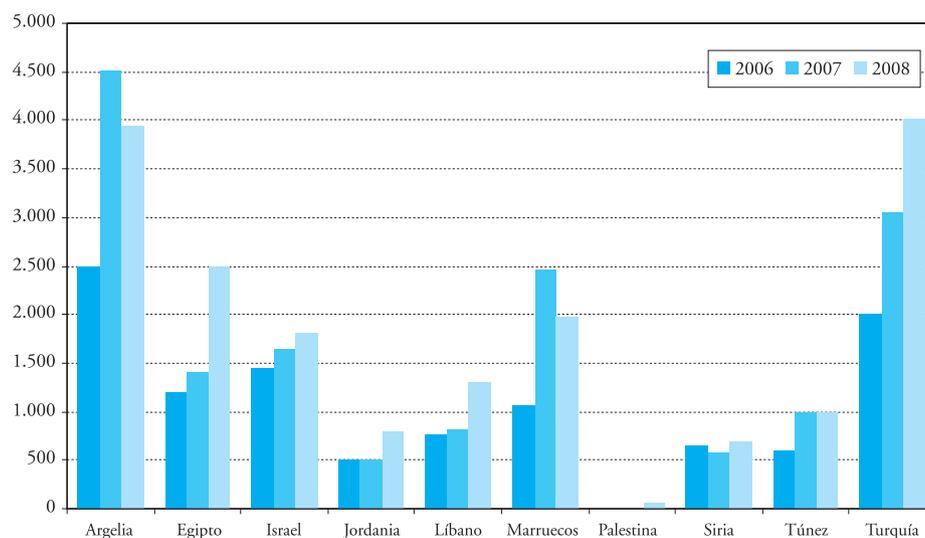
Fuente: Comext. Elaboración propia.

La especialización de los flujos comerciales entre las dos orillas es sin duda muy marcada, ya que los PSM exportan hacia la UE principalmente productos típicos mediterráneos tales como las frutas y hortalizas y el aceite de oliva, mientras que la UE abastece sus mercados con productos de la agricultura continental tales como cereales, lácteos y otros productos de origen animal. Dados estos patrones comerciales por productos, se puede esperar un alto nivel de complementariedad comercial agraria entre la ribera Norte y la ribera Sur del Mediterráneo. Martínez y Arrieta (2009) han calculado la complementariedad comercial agraria entre Marruecos y la UE para los años 2004 a 2007. El resultado más destacable de su trabajo es que esta complementariedad cambia en función del socio de la UE con el que comercie Marruecos. Los valores más altos se dan entre Marruecos y los países del Norte de la UE. En contraste, los países del Sur de la UE –España, Italia, Grecia y Portugal– son los que presentan una complementariedad menor con Marruecos, y en una posición intermedia se encuentran los países de Europa Central y Oriental.

Sin duda, el grado de complementariedad es menor (y el grado de competencia es mayor) entre las agriculturas del Sur de la UE y el Norte de África. Con todo y con ello, la relación es bastante más compleja de lo que aparece a primera vista, tal como lo han manifestado algunos destacados estudios, como el de J. A. Aznar Sánchez (2006) en su análisis de la horticultura intensiva de Marruecos y España.

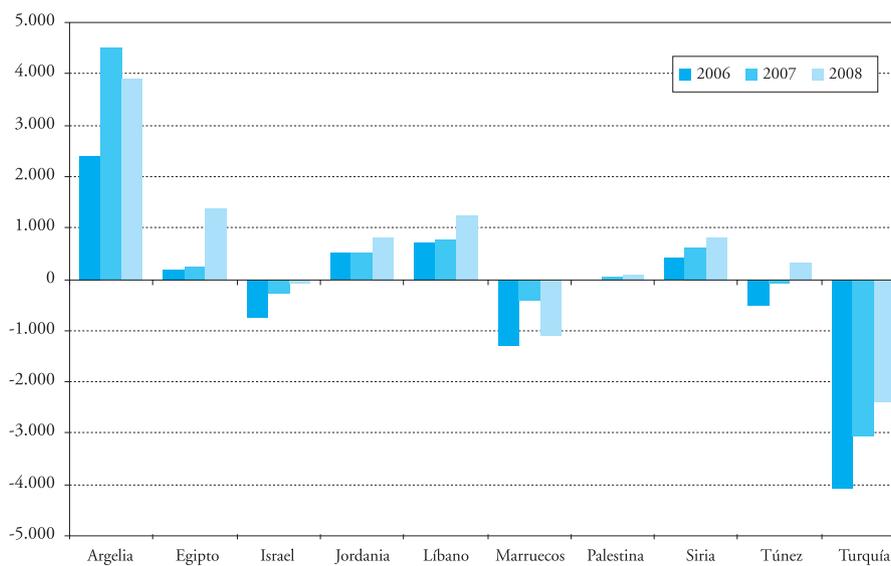
El tema de estudio de este profesor de la Universidad de Almería es, desde luego, de gran relevancia social, dado el peso del sector de la horticultura intensiva (en términos de producción, exportación y empleo) en el sistema agroalimentario de Marruecos y España, y sus efectos sobre otros sectores económicos de dichos países. Con el fin de afinar en sus conclusiones, el análisis de J. A. Aznar desciende a escala regional para comparar la horticultura de Almería con la de Agadir; siendo Almería la provincia española que más hortalizas exporta y la más afectada por la competencia marroquí, en tanto que Agadir es el centro de producción hortícola más importante de Marruecos y con más atractivo para la inversión

Gráfico 3.  
 Evolución de las exportaciones a los PSM de productos agrarios originarios en la UE.  
 En millones de euros



Fuente: Comext. Elaboración propia.

Gráfico 4.  
 Evolución del saldo de la UE de la balanza agraria con los PSM



Fuente: Comext. Elaboración propia.

interna y externa. Dado que el mercado francés es la principal área de destino de las exportaciones españolas y marroquíes, éste es el escenario de competencia que evalúa el autor tomando en consideración los precios y otros factores de carácter estructural. De la comparación realizada se deriva que el sistema hortícola marroquí (y en concreto el de Agadir) goza, sin duda, de ciertas ventajas en la dotación de algunos factores básicos (tales como la tierra y una abundante y barata mano de obra). Sin embargo, el sector hortícola español (y en concreto el almeriense) disfruta de otras ventajas que son ciertamente muy relevantes, como las relativas a la posición geoeconómica, la dotación de factores avanzados (personal especializado, conocimiento contextual, infraestructuras de investigación y desarrollo, y centros de formación, entre otros); además de las ventajas derivadas de la acumulación de la experiencia, de la innovación tecnológica y productiva, de un marco institucional favorable y de la conformación de un sistema productivo local y regional. Por otra parte, ambas agriculturas presentan notables deficiencias en el ámbito de la comercialización (que se halla bastante atomizada) y tienen un amplio espacio para la colaboración en beneficio mutuo. A la postre, se exige superar una visión simplista de la competitividad (considerando tan sólo los costes) y profundizar en los retos que presenta la necesidad de adaptarse a un entorno económico sumamente abierto y dinámico.

### 3. La agricultura y la Asociación Euro-Mediterránea

La Unión Europea y la mayoría de los PSM son miembros de la OMC. Por lo tanto, participan en el sistema multilateral de comercio y asumen las obligaciones del Acuerdo de Agricultura de la OMC (incluidos los compromisos de reducción de subvenciones a la exportación, ayuda interna y los aranceles sobre los productos agrícolas). Pero,

al mismo tiempo, la UE y cada uno de los PSM han firmado acuerdos bilaterales en el marco de la Asociación Euro-Mediterránea. Estos Acuerdos se marcan como objetivo la liberalización del comercio y han sido cuestionados por no haber alcanzado la meta que se fijó la Conferencia de Barcelona de 1995 de lograr para la zona euro-mediterránea un espacio de prosperidad compartida. Subsiste la preocupación de que la fragmentación comercial que sufre la región no beneficia el crecimiento, y por consiguiente, comporta un conjunto de países aislados entre sí (los del Sur del Mediterráneo) o unidos sólo con la Unión Europea de una manera asimétrica y sin consolidar una relación comercial diversificada y estable. Son países con sistemas de gobernanza heterogéneos, niveles de desarrollo humano muy divergentes, y en algunos casos, con estructuras democráticas todavía por consolidar, lo que tiene repercusiones indudables en el comercio.

Como ya se ha indicado, el progreso en la integración euro-mediterránea ha enfrentado dificultades en lo que respecta a la formación del área de libre comercio. La agricultura, y en particular el sector hortofrutícola, han sido y siguen siendo uno de los temas más conflictivos en las relaciones entre la UE y los PSM (Jordan *et al.*, 2011; García Álvarez-Coque *et al.*, 2011). Las organizaciones agrícolas en el Norte están en contra de otorgar más concesiones comerciales al Sur. Temen que una mayor competencia internacional pueda poner en peligro la subsistencia de los agricultores europeos del Mediterráneo. El enfoque actual de negociaciones, seguido ya desde el actual proceso de Barcelona-Unión por el Mediterráneo, lanzado en 2005, es un planteamiento de liberalización basado en «listas negativas». Es decir, se liberaliza todo, excepto algunos productos sensibles que pueden estar sujetos a precios de entrada, contingentes o derechos aduaneros. Como veremos más adelante, el tomate aparece como un producto sensible, y el dinamismo exportador de Marruecos no favorece las posiciones en la Unión Europea

favorables a una mayor liberalización del comercio. El mismo Parlamento Europeo, en verano de 2011, se ha pronunciado crítico acerca de la ratificación de un nuevo acuerdo más liberalizador que el actualmente vigente.

Junto a la estrategia seguida en los acuerdos euro-mediterráneos, se han firmado acuerdos Sur-Sur entre los países de la región (véase la Tabla 1). Ejemplos de ello son el proceso de Agadir y los acuerdos de libre comercio entre Turquía y los socios del Sur del Mediterráneo. Hasta la fecha, el proceso de integración Sur-Sur no ha dado muchos resultados, siendo el comercio intra-regional entre los PSEM inferior al 5% de los intercambios totales. Una de las ventajas potenciales de la integración intra-Med es la atracción de inversión extranjera directa, que sigue siendo baja, y no se ve beneficiada por el clima de inestabilidad política en muchos países de la región. Además, esta falta de atracción de la inversión parece estar relacionada con la fragmentación del mercado regional, así como un débil entorno de negocios y la escasa transparencia del marco regulatorio.

A pesar de las buenas intenciones que entraña esta geometría variable de acuerdos, sigue siendo un hecho que existen «dos Mediterráneos» y que el del Sur a su vez está fragmentado en múltiples mercados, aún por desarrollar, y poco interrelacionados entre sí.

La integración Norte-Sur se ha mostrado por los organismos internacionales como el Banco Mundial y la OCDE, como otra estrategia atractiva para algunos gobiernos de la región mediterránea, lo que incluye no sólo el proceso euro-mediterráneo, sino también la integración con los EEUU. Este ha sido el caso de Jordania (2001) y Marruecos (2006). Los resultados también dibujan en este caso un cuadro asimétrico. Así, el superávit comercial de EEUU con Marruecos ha pasado de 80 millones de dólares en 2005 a más de mil millones de dólares en 2009, abriendo un mercado para las grasas de EEUU, los productos

Tabla 1.  
Acuerdos Sur-Sur entre PSM

| Países participantes   | Fecha de entrada en vigor |
|--|---------------------------|
| Israel – Turquía   | 1997                      |
| Área de libre comercio árabe, que incluye Argelia, Egipto, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez y otros 10 países árabes  | 1998                      |
| Macedonia – Turquía  | 2000                      |
| Albania-Macedonia<br>Bosnia y Herzegovina – Macedonia<br>Croacia-Macedonia   | 2002                      |
| Albania – Croacia<br>Bosnia y Herzegovina – Turquía<br>Croacia – Turquía   | 2003                      |
| Albania-Serbia y Montenegro<br>Croacia-Serbia y Montenegro<br>Bosnia y Herzegovina – Croacia<br>Israel – Jordania (revisión)<br>Jordania, Egipto, Marruecos, Túnez (Proceso de Agadir) | 2004                      |
| Palestina – Turquía<br>Túnez – Turquía   | 2005                      |
| Marruecos – Turquía  | 2006                      |
| Egipto – Turquía<br>Siria – Turquía  | 2007                      |
| Albania – Turquía  | 2008                      |
| Jordania – Turquía   | 2009                      |

Fuente: García *et al.* (2011).

lácteos y cereales. Este acuerdo es coherente con el modelo agrario marroquí que tiende acentuar su dependencia alimentaria, apostando por la agroexportación (véase más adelante). Pero no parece que el mercado Norteamericano pueda ser la salida principal de los productos marroquíes de exportación debido a las medidas no arancelarias que siguen restringiendo las importaciones en los Estados Unidos.

Después de más de quince años tras el inicio del proceso de Barcelona, no parece que éste haya representado un gran impulso al dinamismo de las exportaciones de los PSM, con pocas excepciones (Abis, 2011). En teoría, los mencionados avances en la apertura del comercio recíproco, indicados

en apartados anteriores y previstos en la «hoja de ruta» establecida en la Conferencia Euromediterránea celebrada en Barcelona en noviembre de 2005, implicarán un incremento de los flujos comerciales tanto en el Norte-Sur y Sur-Norte. Es evidente que hay riesgos implicados en esa apertura, debido a las consecuencias sociales surgidas de la reestructuración prevista en los sectores menos competitivos, tanto en el Norte como en el Sur del Mediterráneo, incluyendo el creciente riesgo de la dependencia alimentaria de las importaciones de productos básicos en PSM. Es, por tanto, necesario modular en el tiempo el proceso de apertura y aplicar políticas de acompañamiento que puedan atenuar los costos sociales.

En el Norte, a pesar de que las concesiones otorgadas no han implicado considerables flujos de importación, han aparecido problemas de saturación en productos concretos. Su gravedad se ha acentuado por el carácter perecedero de muchos de los productos mediterráneos, ocasionando fuertes caídas temporales de precios que afectan a la rentabilidad de una campaña entera. Este aumento de la competencia no oculta las dificultades que enfrentan actualmente los productores europeos en las zonas agrícolas especializadas en frutas y hortalizas, muchos de ellos situados en Italia y España. La crisis se explica, en primer lugar, por una caída en el consumo de frutas y hortalizas en relación con los cambios en el estilo de vida de la población, agravada por la crisis económica. En segundo lugar, por la respuesta retardada de la oferta cuando los activos productivos son poco flexibles y muy específicos (cultivos permanentes, las pequeñas explotaciones). El resultado de esta ecuación es la sobreproducción. Además, hay un tercer factor de crisis que diferencia la comercialización de productos hortícolas de lo que era hace apenas una década. Este factor se refiere a la importancia creciente de la capacidad de negociación de los minoristas de alimentación moderna. Bajo su dominio, los productores (agricultores, comercian-

tes y procesadores de alimentos) tienden a ajustar su producción a las estrategias de los principales grupos. La atomización del sector comercial y su rigidez frente a los cambios no ayuda a equilibrar el mercado.

#### 4. La revisión del Acuerdo con Marruecos

En diciembre de 2009 culminaron las negociaciones entre la Comisión Europea y Marruecos para actualizar el protocolo agrícola del Acuerdo de Asociación que mantienen ambos. No es su primera revisión, ya que en 2003 se acordó otra de cierta profundidad, y en los dos casos ha sido patente la oposición al mismo de los productores europeos. Esto ha sucedido dado que en ambos casos se han previsto notables mejoras en el acceso de los productos marroquíes a los mercados europeos con respecto al acuerdo en vigor en cada momento.

A grandes rasgos, estas mejoras se concentran en tres tipos de medidas: para algunos productos, se prevé la eliminación de los contingentes arancelarios o cantidades de referencia -de manera que se extiende el acceso preferencial para cantidades ilimitadas, en general libres de arancel-, para otros productos estos contingentes con arancel reducido o nulo se amplían, y, en tercer lugar, aparece una serie de productos a los que se aplica el sistema de precios de entrada «adaptado», ya que bien se amplían contingentes con precio preferencial reducido, o bien se otorga un nuevo precio de entrada preferencial.

Como análisis preliminar, se pueden destacar los siguientes elementos a partir del detallado estudio realizado por el Grupo de Economía Internacional (Santarremigia, 2011), que centra el análisis del nuevo protocolo en las frutas y hortalizas, al ser los productos donde la oposición de los productores europeos ha sido más patente. El

acuerdo podría ser sometido a revisiones adicionales, dada la oposición constatada en el Parlamento Europeo, por lo que el presente análisis sólo sirve de referencia sobre cómo podría modificarse el marco actual de relaciones comerciales bilaterales con Marruecos.

Entre los productos para los que los contingentes arancelarios desaparecerán si se adopta la propuesta en discusión, se pueden distinguir dos situaciones diferentes. Por un lado, aquéllos en los que los contingentes arancelarios existentes hasta la fecha han estado bien lejos de utilizarse y la tendencia de los flujos comerciales en las últimas campañas tampoco apunta a aumentos destacables; por tanto, en primera instancia no parece que su eliminación vaya a suponer grandes presiones en los mercados europeos a causa de incrementos sustanciales de las exportaciones marroquíes. Ejemplos de estos productos son la patata temprana, la cebolla, el apio o la cereza.

Por el contrario, existen hortalizas como los puerros, las coles, las lechugas repolladas, y diversas raíces comestibles que contaban con un contingente conjunto -zanahorias, remolachas para ensalada y otras— cuyos flujos comerciales en las campañas anteriores han rebasado los contingentes de manera habitual o bien la tendencia de las exportaciones marroquíes es claramente alcista y apuntaba a rebasarlo en campañas próximas. La eliminación del contingente hace pensar que se consolidarán esos aumentos sostenidos de las exportaciones marroquíes, y ello puede significar presiones en los mercados de importación europeos, especialmente en los productos como los puerros o las lechugas y achicorias para los que las importaciones desde Marruecos suponen una parte relativamente apreciable del total de importaciones con origen extraeuropeo. En todo caso, dada la preponderancia de las expediciones intracomunitarias para estos productos, los previsibles incrementos de las exportaciones marroquíes serán probablemente a costa de otros países terceros.

En cuanto a los productos cuya mejora en las condiciones de acceso se limitaría a la ampliación de los contingentes arancelarios, se pueden encontrar también dos situaciones diferentes. Por un lado, en el caso del ajo, se pasa de un contingente de 1.000 t conjunto con puerros y chalotes a un contingente único y de mayor volumen -hasta 1.500 t. Esta ampliación no parece que vaya a tener consecuencias inmediatas dado que en las últimas campañas se han exportado a la UE menos de la quinta parte de esa cantidad, de acuerdo con datos de Comext. En este caso, parece que la irrupción de ajo de latitudes no mediterráneas -China, Argentina- es el elemento decisivo en los cambios del mercado europeo.

La situación de la fresa es diferente. En el acuerdo anterior no había contingente entre noviembre y finales de marzo, sino que Marruecos disfrutaba de exención arancelaria, y la situación para estos meses se mantiene en la propuesta en discusión. En cambio, para el mes de abril se mantenía desde 2004 una exención arancelaria para un contingente de 100 t. Con la propuesta sobre la mesa, en ese mes se ampliaría el contingente hasta 3.600 t también libres de arancel, y se añadiría un tercer contingente de 1.000 t para el mes de mayo, con una reducción arancelaria del 50%. El análisis de las exportaciones de fresa marroquíes a la UE indica que en la última década han venido creciendo, con un máximo cercano a las 30.000 t en 2005, manteniéndose en las últimas campañas entre las 15.000 y 20.000 t. Un elemento destacable es que cerca de la mitad de estos volúmenes se daban principalmente en el mes de marzo, mientras que las ventas en abril han ido disminuyendo y en mayo han sido de escasa entidad. Con esta situación, se pueden realizar dos lecturas complementarias de los efectos de la propuesta en discusión: por un lado, las mejoras de acceso en abril y mayo sin duda aumentarán la presión sobre los mercados europeos en esos meses, pero también cabe la posibilidad de que,

Tabla 2. Comparación precios de entrada preferencial propuesto y precio de entrada NMF, productos con nuevo precio de entrada preferencial

| Código NC  | Producto                                    | Período       | Precio de entrada preferencial propuesto (€/t) | Precio de entrada NMF (€/t) |
|------------|---|---------------|--|-----------------------------|
| 0806 10 10 | Uva de mesa, fresca                         | 21/07 – 20/11 | 358  | 476-546                     |
| 0809 10 00 | Albaricoques, frescos                       | 01/06 – 31/07 | 645  | 771-1071                    |
| 0809 30    | Melocotones, incluyendo nectarinas, frescos | 11/06 – 30/09 | 491  | 600-883                     |

Nota: para melocotón y albaricoque desaparecería la limitación cuantitativa actual. En uva de mesa no existe tal limitación  
Fuente: elaboración propia a partir de la propuesta de nuevo acuerdo y de TARIC

simultáneamente, el aumento contingentario en abril permita «reordenar» los flujos comerciales reduciendo la presión en el saturado mes de marzo.

En referencia a los productos afectados por el precio de entrada, existe entre ellos una casuística variada. Por un lado, están los productos marroquíes a los que se propone una rebaja del precio de entrada, estando en vigor en la actualidad el precio de entrada NMF. La Tabla 2 compara ambos precios para los productos afectados, indicando el periodo de efecto de la preferencia prevista.

De estos tres productos, la bajada del precio de entrada para Marruecos tendría escasa incidencia en el caso de la uva de mesa, ya que los valores unitarios de importación calculados por la Comisión Europea –SIV o *standard import value*, que constituyen una aproximación a los precios en frontera– están bien por encima tanto del precio de entrada NMF como del posible umbral preferencial, indicando que quizá el margen marroquí para competir por precios es escaso. Por lo que respecta a los flujos comerciales de este producto, con el acuerdo en vigor ya están liberalizados así que cabría esperar que mantuvieran las tendencias observadas hasta la fecha, en las que Marruecos ostenta en torno al 5% del mercado de importaciones totales (origen intra y extracomunitario).

En el caso del albaricoque y el melocotón, ambos –junto con las cerezas– disfrutaban en la actualidad de un contingente conjunto de 3.500 t y los flujos comerciales en las últimas campañas han

estado en torno a esa cantidad, con claro predominio de las exportaciones de melocotones y nectarinas. Por ello, la eliminación de ese límite puede suponer alguna presión en los mercados de exportación de estos productos, si bien, como en algunos casos mencionados anteriormente, la competencia sería más entre competidores de países terceros dada la preponderancia de los flujos intracomunitarios. Por lo que hace a la reducción de precios de entrada, en las últimas campañas no hay SIV publicados por la Comisión para estos productos, lo que es indicativo, en general, de una presencia menor en los mercados. A falta de evidencia más concluyente, sí que se puede avanzar que la concentración de la preferencia en el periodo estival podría concentrar las exportaciones en este periodo.

Existen otros productos en los que el nuevo protocolo prevé mantener los precios de entrada preferenciales tal como están vigentes en la actualidad. La Tabla 3 sintetiza las preferencias previstas en esos casos.

El rango de efectos de la hipotética entrada en vigor de estas provisiones es muy variado. Por un lado, efectos mínimos en la alcachofa, ya que en este producto las exportaciones marroquíes son escasas en las últimas campañas, pese al elevado margen de preferencia disponible potencialmente. Tampoco son previsibles grandes cambios en los cítricos afectados. En la naranja, por lo que hace a los precios, los SIV de los últimos años han estado muy por encima tanto del precio de entrada preferencial como incluso del NMF, in-

Tabla 3. Comparación precios de entrada preferencial propuesto y precio de entrada NMF, productos que mantienen el nivel preferencial\*

| Código NC  | Producto                            | Período                    | Precio de entrada preferencial propuesto (€/t) | Limitación cuantitativa prevista en el periodo (t) | Precio de entrada NMF (€/t) |
|------------|-------------------------------------|----------------------------|--|--|-----------------------------|
| 0702 00 00 | Tomates, frescos o refrigerados     | 01/10 – 31/05              | 461  | Contingentes mensuales                             | 626-1.126                   |
| 0707 00 05 | Pepinos, frescos o refrigerados     | 01/11 – 31/05              | 449  | 15.000   | 481-1.105                   |
| 0709 90 70 | Calabacines, frescos o refrigerados | 01/10 – 31/01              | 424  | 50.000   | 488                         |
|            |                                     | 01/02 – 31/03              | 413  |  | 413                         |
|            |                                     | 01/04 – 20/04              | 424  |  | 692                         |
| 0709 90 80 | Alcachofas, frescas o refrigeradas  | 01/11 – 31/12              | 571  | Sin limitación                                     | 943                         |
| 0805 10 20 | Naranjas frescas                    | 01/12 – 31/05              | 264  | Sin limitación                                     | 354                         |
| 0805 20 10 | Clementinas frescas                 | 01/11 – finales de febrero | 484  | 175.000  | 649                         |

\* A los productos con limitación cuantitativa prevista, se añade la exención arancelaria dentro de esos volúmenes como preferencia adicional (provisión ya en vigor).  
 Fuente: Propuesta de nuevo acuerdo y TARIC. Elaboración propia.

dicando que seguramente el margen de rebaja de costes es limitado<sup>1</sup>. Además, la eliminación de la limitación cuantitativa seguramente sea también irrelevante, vista la clara tendencia negativa de las exportaciones marroquíes. En la última década, de cerca de 180.000 t exportadas anualmente entre 2000 y 2003, se ha pasado a aproximadamente la mitad desde 2007 a 2010. El contingente en vigor actualmente supera las 300.000 t. Como se ha comentado anteriormente, las caídas de la rentabilidad de las producciones europeas de naranja se deben más a elementos estructurales propios de la oferta en algunas regiones europeas –costes y productividad (García y Mastroestéfano, 2002), falta de concentración de la oferta...– que a la presión de los competidores mediterráneos.

Otro caso similar al de la naranja es el de la clementina. Los flujos comerciales han estado históricamente por debajo del contingente en vigor y los SIV también han superado claramente

los precios de entrada NMF y preferencial. En el caso del pepino, la situación es en parte similar ya que los contingentes preferenciales en vigor no se han cubierto históricamente y por tanto el notable incremento propuesto para el contingente no parece que vaya a disparar las ventas marroquíes al mercado europeo. Pero el análisis de los SIV sí que revela que, en ocasiones, la oferta marroquí sí ha sido capaz de situarse en el entorno, incluso por debajo, del precio de entrada preferencial. Esto ha ocurrido tanto en los meses invernales como en primavera. Si esta tendencia se confirma en campañas futuras y los operadores marroquíes son capaces de aprovechar diferentes ventanas de oportunidad que aparezcan en los mercados europeos para consolidar sus ventas –como la creada por la desafortunada gestión de la crisis de la *E. coli*– existe una amenaza potencial para los productores europeos.

En cambio, en las dos hortalizas restantes las disposiciones propuestas para el nuevo acuerdo pueden tener efectos más notables de manera inmediata. En el caso del calabacín, la ampliación

<sup>1</sup> A expensas, naturalmente, de los efectos en el medio y largo plazo de la modernización prevista en el *Plan Verde* de Marruecos (ver epígrafe siguiente).

contingentaria permitiría ampliar las ventajas de mercado a las cantidades ya exportadas por Marruecos. En efecto, entre octubre y abril de cada una de las campañas 2006-2007 a 2008-2009 se superaron las 40.000 t exportadas; con las provisiones previstas, la exención arancelaria cubriría *de facto* a todos los volúmenes exportados. Además, al tener en cuenta el precio de entrada reducido, se introduce otro elemento de presión adicional sobre los mercados. En efecto, los SIV marroquíes suelen estar por encima tanto del precio de entrada NMF y del preferencial en esos periodos, salvo en los días del mes de abril afectados por el precio de entrada preferencial. El histórico de SIV indica que en esos días los calabacines marroquíes se cotizan en el entorno del precio de entrada NMF, de forma que al ampliar el contingente y bajar el «suelo» de precios de exportación que puede suponer el precio de entrada, quedará margen para que esos días entren en el mercado europeo cantidades importantes de calabacines con preferencias sustanciales, que se pueden materializar en ventajas de precios.

Finalmente, la última hortaliza a analizar es el tomate, caso habitualmente más controvertido al actualizar los protocolos agrícolas UE-Marruecos. Además, puede ser utilizado como ejemplo de concesión generosa y a la vez potencialmente limitada, como se argumenta más adelante.

Los nuevos contingentes con precio de entrada reducido que se otorgarían a Marruecos vendrían a suponer una cierta solución de compromiso entre las demandas marroquíes y los temores del sector productivo europeo, y, especialmente, almeriense y murciano. Esto es así ya que, por un lado, se aumentan inequívocamente los contingentes mensuales<sup>2</sup> y, por otro lado, las

nuevas cantidades no llegan a cubrir los flujos efectivos exportados por Marruecos a la UE, al contrario de lo que podría ocurrir con el calabacín. Adicionalmente, de acuerdo a la propuesta, el contingente adicional permitido entre noviembre y mayo es más restrictivo que el actualmente en vigor, y éste ya es claramente superado por los flujos comerciales reportados.

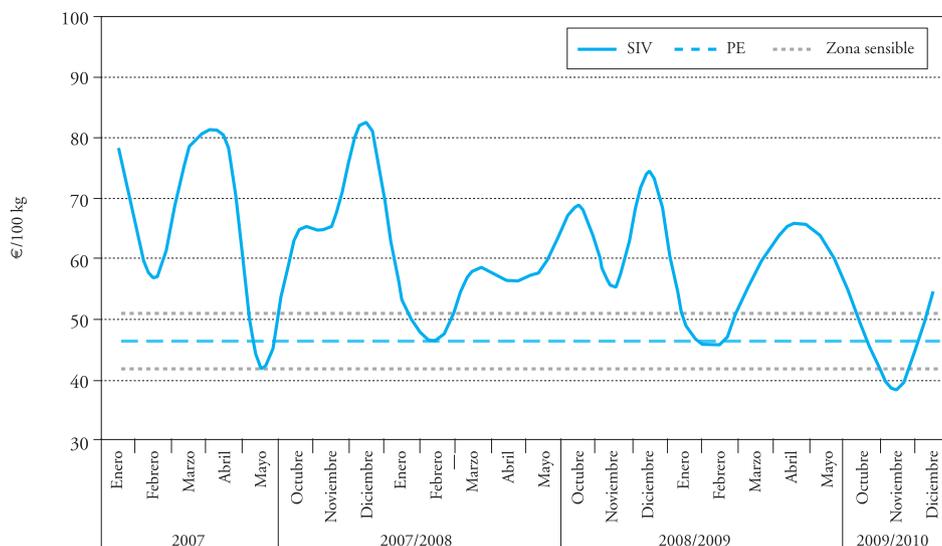
Con respecto al precio de entrada preferencial, el análisis del histórico de SIV muestra una situación cambiante, con periodos en los que los productos marroquíes suelen estar por encima del precio de entrada preferencial y otros periodos con SIV acumulados en torno a ese nivel. Ello podría dar lugar a pensar en comportamientos «oportunistas» por parte de los operadores comerciales, que intentan evitar ser gravados con niveles elevados del arancel específico inherente al sistema de precios de entrada. De hecho, García-Álvarez-Coque *et al.* (2010) detectan el caso del tomate marroquí como uno de los posibles casos de este comportamiento. El Gráfico 5 representa los SIV mensuales medios del tomate marroquí para las campañas 2006/2007 hasta 2009/2010, conjuntamente con el precio de entrada preferencial y una zona «sensible» en el entorno del  $\pm 10\%$  de ese nivel.

Como la gráfica muestra en varios periodos se observa la mencionada acumulación en la zona sensible, lo que nos indica que puede existir, en determinados momentos de la campaña, capacidad de oferta de tomates marroquíes a precios muy competitivos. La eventual contención de la caída de los precios en esas épocas sería un efecto disuasorio del sistema de precios de entrada.

Nuestro análisis en este caso es que los nuevos contingentes mensuales ligados al precio de entrada preferencial suponen un marco más amplio para la venta de productos marroquíes en condiciones ventajosas, pero el propio sistema de precios de entrada tiene la potencialidad de ceñirse estrictamente a ese marco, siempre y cuando su

<sup>2</sup> Como en otras partes del artículo, se ha decidido omitir el detalle de las concesiones en la medida de lo posible, pues se pretende ofrecer una visión general de la comparación entre los acuerdos. Se remite al lector interesado en la «letra pequeña» a los textos de los acuerdos en vigor y sus revisiones, así como a la propuesta de nuevo protocolo negociada entre la Comisión y Marruecos. El citado trabajo del GEI (Santarremigia, 2011) analiza cada uno de los casos con todo detalle.

Gráfico 5. SIV mensuales del tomate marroquí frente al precio de entrada preferencial (de enero 2007 a diciembre de 2009). En euros/100 k



Fuente: Santarremigia (2011). Elaboración propia.

aplicación sea efectiva. Con ello nos referimos a dos cuestiones que han aparecido en el debate de las concesiones a Marruecos.

En primer lugar, el control real de las cantidades que se benefician del acceso preferente, o, de otra forma, la aplicación de las ventajas contingentarias a las cantidades estipuladas. Este elemento tendría dos marcos de acción: por un lado, la hipotética solicitud de certificados de importación por parte de la Comisión Europea para las partidas marroquíes –como ya ocurrió en el caso del tomate entre enero y marzo de 2000, cuando la Comisión adoptó la decisión de introducir certificados de importación de tomate de Marruecos, con el fin de controlar el volumen de importación procedente de este país, y la propia amenaza de esa solicitud ayudó a frenar las exportaciones–, y por otra parte, el control efectivo de las cantidades que se introducen a través de las fronteras europeas. Como ha señalado en ocasiones el comisario Çiolos, esa segunda tarea es competencia de los Estados Miembros y no de

la Comisión (ver, por ejemplo, *Agroeuropa* núm. 1.118, de 31 mayo de 2010).

En segundo lugar, existen dudas razonables al respecto de la aplicación del sistema de precios de entrada. En síntesis, el gravamen a aplicar en cada partida depende o bien de los SIV calculados por la Comisión, o de que los operadores comerciales propietarios de la partida demuestren que el valor del envío era superior al SIV calculado, de manera que el arancel correspondiente sería inferior<sup>3</sup>. El sistema puede dar lugar a fraudes como el detectado por OLAF en un caso abierto en 2004. El fraude consistía en que los propietarios de la mercancía –básicamente se trataba de tomates– falseaban (al alza) el precio de importación (OLAF, 2008) de la mercancía con el fin de ahorrarse parte de las cargas arancelarias, mejorando su posición competitiva.

<sup>3</sup> Los detalles de funcionamiento del sistema pueden encontrarse en el Reglamento 3223/94 y sus modificaciones posteriores.

Como corolario a esta sección en la cual se ha realizado una evaluación preliminar de la propuesta de revisión del protocolo agrícola UE-Marruecos, se podría indicar que las concesiones de la Comisión Europea en general han sido medidas milimétricamente, pues de lo discutido en las líneas anteriores se pueden coleccionar ganancias modestas o potenciales en la mayoría de productos. Sólo en algunos casos -tomate, calabacín- puede haber un efecto negativo más marcado sobre los productores europeos. Más aún, en estos casos, la eficacia real de los mecanismos de control en frontera serviría para evitar abusos y un aprovechamiento desleal de las ventajas comerciales otorgadas. Incluso se puede afirmar que es posible, como en el caso de la fresa, que las concesiones sirvan para reordenar flujos y disipar la presión en momentos de saturación del mercado.

En todo caso, como se discute al final del apartado siguiente, los elementos arancelarios están perdiendo fuerza como creadores de ventajas competitivas en los mercados. Todo esto nos lleva también a una conclusión adicional y es que las posibles perturbaciones en el mercado podrían ser más consecuencia de su evolución estructural en Marruecos y la UE, que de la modificación del protocolo comercial del Acuerdo de Asociación. Ello debería llevar a un análisis pormenorizado de la situación estructural en la UE, y también en Marruecos, sobre todo a consecuencia de la aplicación del plan *Marruecos Verde*.

## 5. Los retos: la seguridad alimentaria en los PSM y las estrategias de desarrollo agrario

Como ya se ha indicado con anterioridad, los mercados de los PSM son muy importantes destinos de determinados productos europeos de la agricultura continental que son alimentos básicos de la población. En el caso del trigo, en los

últimos 5 años los PSM han absorbido más del 55% de las exportaciones extra-europeas, tanto en cantidad como en valor, con la mitad de las mismas dirigidas a Argelia (por un valor medio anual superior a los 660 millones de euros). Puede hablarse, por tanto de una dependencia creciente de los PSM de las importaciones de productos básicos. ¿Cuáles son los factores que contribuyen a esta situación?

Elementos clave en la situación de seguridad alimentaria futura para la zona mediterránea son la evolución de la demografía y de los hábitos de consumo alimentario. En cuanto al elemento demográfico, según las previsiones de Naciones Unidas, los países de la cuenca mediterránea pueden albergar en 2050 una población total entre 550 y 725 millones de personas, en contraste con los 485 millones actuales. Otro elemento a considerar por su influencia en la seguridad alimentaria son los cambios en los hábitos de consumo alimentario. En todo el mundo las dietas se están globalizando y el área mediterránea no es ajena a estos cambios. Especialmente, en la ribera Sur se puede observar un aumento destacable del consumo de proteínas de origen animal que precisa de crecientes importaciones, bien de los propios productos o bien de los piensos para alimentar a los animales.

Además de los elementos anteriores, existe una debilidad estructural en las agriculturas de los PSM reflejada en los bajos rendimientos en el cultivo del cereal (principal fuente de calorías) y la irregularidad de los mismos en su cultivo en secano; el minifundismo presente en la estructura de las explotaciones, problema que se intensifica en algunos PSM por la escasa integración en los mercados de la agricultura tradicional; además, la carencia en infraestructuras de transporte dificulta que los eventuales excedentes puedan ser vendidos en las ciudades donde se concentran cada vez en mayor medida las bolsas de población y mantiene muchas producciones en el ámbito del autoconsumo y los mercados locales. Asimismo, la creciente

apertura comercial viene a incrementar la presión sobre los sistemas productivos tradicionales, si bien esta apertura puede tener efectos positivos sobre el sistema productivo agrario.

Desde el verano de 2010, los precios mundiales de los alimentos básicos han reanudado su ascenso a una velocidad tal como la registrada en 2007 y 2008; ello hace suponer que todavía existen posibilidades de que continúen las convulsiones sociales, como las que sucedieron en 2007 y 2008 (Siam, 2009) y las que han contribuido parcialmente a las revueltas democráticas de 2011, ya que el temor a «revueltas del pan» (Akesbi, 2011) junto a un contexto político de elevada tensión en algunos países ha dado lugar a reformas democráticas, mientras que en otros a situaciones de revoluciones y sangrientos conflictos intestinos.

Las variaciones de la oferta y la demanda mundial de productos básicos, son en parte debidas a razones aleatorias. Pero sólo en parte. El cambio climático provocado por la acción humana puede estar jugando un papel en este nuevo escenario. Como también las decisiones tomadas por los gobiernos que han contribuido a la situación actual, con una ausencia en muchos casos de estrategias definidas de política agraria. Los PSM no disponen de una política agraria y de desarrollo rural fuertes y con recursos como la que existe en la UE y, en general, las actuaciones se han basado en las grandes infraestructuras hidráulicas, la desregulación y el fortalecimiento del sector agroexportador para explotar las preferencias comerciales con la UE. Una parte significativa del crecimiento agrícola en estos países depende de las preferencias comerciales obtenidas y de su capacidad de aprovecharlas. Y muchos países han creído que la solución a sus problemas de desarrollo agrícola se basaba en un apoyo a la especialización productiva en frutas y hortalizas con una fuerte orientación exportadora, dejando al mismo tiempo al margen la producción de alimentos básicos. Esta estrategia ha conllevado una

dependencia crónica de alimentos y a la necesidad de recurrir al mercado internacional.

Muchos de los PSM jugaron la carta de la agroexportación, lo que no es un error cuando se mantiene una estructura productiva diversificada, con un componente de autoabastecimiento suficiente, no sólo pensando en reducir la vulnerabilidad frente al mercado mundial, sino como apoyo a las poblaciones campesinas, fundamentalmente las que habitan en zonas de secano. Contrariamente a lo que ha supuesto el modelo agrícola europeo, en el Sur la emigración sigue considerándose una opción, con la consiguiente acumulación de juventud urbana pobre, o la salida a la tierra prometida del Norte.

Muchos gobiernos de los PSM han hecho descansar la seguridad alimentaria en los presupuestos públicos, con un componente de subsidio a los consumidores, dejando la situación del campesinado en un segundo plano. Es de esta manera como se han querido enfrentar las «revueltas del pan». En Marruecos, cuando los precios internacionales han sido reducidos, como ocurrió hasta mediados de la última década, las necesidades presupuestarias se reducían, y los ingresos aduaneros permitían lograr el equilibrio presupuestario. Cuando los precios se han disparado al alza, los fondos públicos han sido insuficientes y los aumentos de precios se han trasladado finalmente a los consumidores, golpeando a las familias pobres que dedican una mayor parte de su capacidad adquisitiva a la alimentación. Para mitigar los efectos sociales y políticos de estas subidas, el gobierno marroquí duplicó los fondos de la «Caja de Compensación» hasta 32 mil millones de dírham (cerca de 3 mil millones de euros) a mediados de febrero de 2011, para subsidiar el azúcar, la harina y el gas de uso en las cocinas domésticas.

Otro elemento a considerar sobre el modelo agroexportador es que éste puede suponer un alternativa, pero sólo parcial, puesto que los

mercados de productos especializados en los países de destino se han visto afectados por la crisis económica. Adicionalmente, la necesidad de mantener los mercados de exportación sobre la base de una estrategia basada en el precio, conlleva basar el crecimiento en el trabajo poco cualificado. Es fácil entrar en un callejón sin salida ya que el desarrollo de la capacidad adquisitiva de la población es imprescindible para impulsar el mercado interno. La población urbana se instala además en un modelo de dependencia de los subsidios públicos, que son muy difíciles de eliminar posteriormente. Y, por encima de todo, se pierden décadas enteras en que la agricultura local podría haberse desarrollado. En el caso de Marruecos, el *Plan Verde* pretende una modernización de la agricultura, aunque desde un enfoque de arriba hacia abajo, basado en figuras como el «agregador» que teóricamente debe aportar modernas técnicas de producción, sobre la base de una intensificación de la agricultura y una nueva apuesta fuerte por el modelo agroexportador, donde los pequeños campesinos no tienen un claro papel que desempeñar y más bien se ven expulsados del mercado.

La revisión del Acuerdo de Asociación, antes referida, aparece como una solución de urgencia para rentabilizar tanta inversión pública en el modelo agroexportador. Muy arriesgada y muy dependiente de la demanda europea. Y de un consumidor europeo que va cobrando conciencia de la importancia de consumir productos de proximidad y de alto valor ecológico, con un respeto escrupuloso y demostrable de los requisitos de seguridad de los alimentos. Asimismo, el elemento de las condiciones laborales en las que se realizan las producciones parece tomar fuerza en la conciencia de los consumidores europeos.

## 6. Conclusiones

Resulta difícil llegar a una solución de consenso que satisfaga todos los intereses en juego en la integración euro-mediterránea. Podemos, sin embargo, contribuir a simplificar los datos del problema si intentamos reducir «la medida de nuestra ignorancia». Es decir, si podemos delimitar qué sucesos comportan una perturbación y cuáles no. A este respecto podemos anticipar las siguientes hipótesis para el debate:

La revisión, en su parte comercial, de los Acuerdos de Asociación no supone *per se* un fuente de perturbaciones, excepto en el caso de algunos productos sensibles, los que siguen estando limitados por precios de entrada y contingentes.

Una condición necesaria para que la hipótesis anterior sea cierta es que los sistemas de control en frontera eviten fraudes en el acceso a las preferencias comerciales.

Las estrategias de política agraria sí han estado en la base de muchos de los problemas. En el caso de la ribera Norte, ni la UE ni los gobiernos de los países del Sur de Europa han sido capaces de afrontar la debilidad estructural de las explotaciones, ni sus necesidades de financiación y capacitación. En la ribera Sur, se ha apostado por una estrategia agroexportadora y un modelo de consumo de productos básicos dependiente de las importaciones y del presupuesto público. Ello ha impulsado la crisis de la pequeña agricultura tradicional. No defendemos con esto que la solución sea mantener el minifundismo, pero sí plantear un modelo de desarrollo rural inclusivo, que evite la emigración.

La cooperación Norte-Sur debe ser bienvenida, pero hay que evaluar su modelo. No necesariamente debe ser orientado a fomentar una agricultura intensiva en el Sur sino a proyectos de desarrollo rural, con fuerte participación de la sociedad civil, lejos del dirigismo pseudo-

democrático de otros tiempos. Es de aplaudir el nuevo plan de la Comisión Europea de aumentar la financiación de la Política Europea de Vecindad en 4.700 millones de euros, con un apoyo explícito a los objetivos del Milenio. Pero debemos evitar una modernización dirigista y excluyente que no comprenda cuáles son las necesidades de la agricultura familiar. Este es un concepto que no suele entenderse entre las élites políticas e intelectuales del Sur y suele estar supeditado a una aplicación simplista de las ventajas comparativas.

Si en Europa hemos defendido un modelo europeo de agricultura, basado en la sostenibilidad, la multifuncionalidad y la calidad, además de seguir haciéndolo, debe imbuir nuestra política de cooperación.

Buena parte de los problemas, como se ha dicho anteriormente, parten del desconocimiento mutuo. No son muchos los estudiantes españoles que «bajan» a conocer la realidad de un medio rural vivo y carente en muchos casos de las dotaciones básicas. Los programas de intercambio de estudiantes de agronomía deberían ser impulsados porque la primera premisa para actuar es conocer, para luego comprender.

## Referencias bibliográficas

- ABIS, S. (2011): «Libéralisation du commerce agricole et coopération pour la sécurité alimentaire». *Euromed Survey*. Barcelona, IEMed.
- ABIS, S. Y TAMLILTI, F. (2011): «Les dynamiques agricoles euro-méditerranéennes»; en *Les notes d'analyse du CIHEAM* (63, mayo).
- AKESBI, N. (2011): «Révoltes du pain et dilemme des gouvernants»; en *NewMedit* (10, 1; marzo); pp. 2-3.
- AZNAR SÁNCHEZ, J. A. (2006): *La competencia entre la horticultura intensiva de Marruecos y España*. Navarra, Thomson-Cívitas.
- CIHEAM (2010): *Atlas Terramed 2010. Agricultura, alimentación, pesca y mundo rural en el Mediterráneo*. Madrid, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M., coord. (2002): *Mediterráneo Económico* (2): «La agricultura mediterránea en el siglo XXI». Almería, Cajamar.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M.; JORDÁN, J. M. Y MARTÍNEZ, V. (2011): «Globalisation of agricultural trade. What will be the place of Mediterranean products?»; en *Mediterra 2012. The Mediterranean diet for regional development*. París, CIHEAM.
- GARCÍA-ÁLVAREZ-COQUE, J. M.; MARTÍNEZ-GÓMEZ, V. Y VILLANUEVA, M. (2010): «Seasonal protection of F&V imports in the EU: impacts of the entry price system»; en *Agricultural Economics* (41); pp. 205-218.
- GARCÍA AZCÁRATE, T. Y MASTOESTEFANO, M. (2002): «Algunas reflexiones sobre los retos del sector europeo de las frutas y hortalizas», en GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M., coord.: *Mediterráneo Económico* (2): «La agricultura mediterránea en el siglo XXI». Almería, Cajamar; pp. 83-99.

- JORDÁN, J. M.; GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. Y MARTÍNEZ GÓMEZ, V. (2011): «La agricultura y el espacio euro-mediterráneo: recursos, competitividad y políticas»; en *Información Comercial Española* (861, julio-agosto).
- MARTÍNEZ, V. Y ARRIETA, M. (2009): «El Comercio Agrario entre Marruecos y la Unión Europea»; en *GEI Issues* (2[3], 4-5).
- OLAF (2008): *Report of the European Anti-Fraud Office. Summary version*. Disponible en [http://ec.europa.eu/anti\\_fraud/reports/olaf\\_en.html](http://ec.europa.eu/anti_fraud/reports/olaf_en.html)
- SANTARREMIGIA, E. (2011): *Revisión del Acuerdo EuroMediterráneo entre Marruecos y la Unión Europea: repercusiones en el comercio hortofrutícola*. Tesina fin de Máster en Economía Agroalimentaria y del Medio Ambiente. Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Universidad Politécnica de Valencia.
- SIAM, G. (2009): «Crisis de provisión de alimentos y papel de la agricultura en la región MENA»; en *Anuario del Mediterráneo Med. 2009*. Barcelona, IEMed.