

UNIVERSITAT POLITECNICA DE VALENCIA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y CIENCIAS SOCIALES



**EL SECTOR AGROALIMENTARIO MARROQUÍ Y LA
LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO**

TESIS DOCTORAL

Presentada por:

Hassan Ouabouch

Dirigida por:

Dr. José M^a García Álvarez-Coque

Dr. Víctor Martínez Gómez

Valencia, Abril de 2013

A Nadia Dabachine

Por su apoyo, ayuda y paciencia

A mi madre Adjou

Y a mis hermanos

Tlouhou, Daoud, Zahra, Omar y Rahma

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero dar las gracias a José María García Álvarez-Coque y a Víctor Martínez Gómez, directores de esta Tesis, por las importantes aportaciones, la paciencia y las horas de trabajo dedicadas a mi tesis. Gracias por haberme apoyado en los momentos más difíciles.

En segundo lugar, agradezco al Departamento de Economía y Ciencias Sociales, de la Universidad Politécnica de Valencia, por darme la ocasión de hacer y defender la Tesis Doctoral.

En tercer lugar, deseo expresar mi agradecimiento a todos los amigos que me han animado en la realización de esta tesis, especialmente los amigos del departamento por sus ayudas y los buenos momentos compartidos a lo largo de estos años.

Y finalmente, esta tesis está especialmente dedicada a mi familia, a Nadia Dabachine, por el apoyo en todo momento, por el aguante durante todos estos años.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

ACP: Acuerdos Comerciales Preferenciales

ACR: Acuerdos Comerciales Regionales

AIDS: Almost Ideal Demand System

ALC: Acuerdo de Libre Comercio

AVE: Ad-Valorem Equivalent

CEE: Comisión Económica Europea

CIHEAM: Centro Internacional de Altos Estudios Agronómicos Mediterráneos

CMPE: Centro Marroquí de Promoción de las Exportaciones

CPE: Cuotas de Precios de Entrada

CSM: Socios del Sur del Mediterráneo

EGC: Equilibrio General Computable

EUROSTAT: Statistical Office of the European Communities

FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations

GAMS: General Algebraic Modeling System

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

GSP: Sistema Generalizado de Preferencias

IL: Israel

ITC: Centro Internacional de Comercio

MA: Marruecos

MEP: Modelos de Equilibrio Parcial

MEG: Modelos de Equilibrio General

MTE: Maximum Tariff Equivalent

NMF: Nación Más Favorecida

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OMC: Organización Mundial de Comercio

PAE: Plan de Ajuste Estructural

PECO: Países de Europa Central y Oriental

PD: Países Desarrollados

PEP: Precio de Entrada Preferencial

PM: Países Mediterráneos

PIB: Producto Interior Bruto

PTM: Países Terceros Mediterráneos

RM: Resto del Mundo

SPE: Sistema de Precio de Entrada

TARIC: Arancel Integrado de las Comunidades Europeas

TLC: Tratado de Libre Comercio

TN: Túnez

TR: Turquía

TRQ: Tariff Rate Quota

UE: Unión Europea

UEMOA: Unión Económica y Monetaria del África Occidental

VMP: Valor Marginal Preferencial

RESUMEN

Los acuerdos comerciales desempeñan un papel importante por las economías de los países en vías de desarrollo, incluyendo los Países Terceros Mediterráneos (PTM). Desde los años ochenta, la apertura comercial de Marruecos se ha ido concretando mediante la firma de acuerdos de libre comercio con varios países y bloques comerciales (UE, USA, Turquía, países de Agadir...). Con la mayoría de estos socios comerciales la balanza comercial general y agrícola de Marruecos se mantiene en términos deficitarios a pesar de los esfuerzos de competitividad y establecer el equilibrio.

La mayoría de las exportaciones agrícolas de los PTM se destinan al mercado europeo, sobre todo en las frutas y hortalizas, productos para los cuales disponen de ventajas comparativas y condiciones de acceso preferente. La literatura ha señalado que Marruecos recibe altos márgenes de preferencia por parte de la UE para sus frutas y hortalizas exportadas al mercado europeo.

Con esta situación, el objetivo principal de esta Tesis es analizar cuantitativamente las implicaciones para Marruecos de las preferencias actuales y de hipotéticas liberalizaciones comerciales futuras. Consecuentemente se realizan dos análisis complementarios. En primer lugar, se calcula el Valor del Margen de Preferencia para varias frutas y hortalizas de importancia en las exportaciones marroquíes a la UE (tomate, naranja, pepino y clementina), considerando el nuevo acuerdo comercial entre la UE y Marruecos. Los resultados obtenidos señalan que el tomate es el producto con mayor alcance de estas preferencias, que la reducción del precio de entrada tiene diferentes implicaciones prácticas entre estos productos, y que la revisión del acuerdo ha supuesto mayores transferencias potenciales para Marruecos.

En segundo lugar, en esta investigación se exploran diversas posibilidades de liberalización comercial de las importaciones de la UE para estos mismos productos, posibilidades que van desde una liberalización limitada a los productos marroquíes, a otras más generalizadas. Se realizan diversas simulaciones de equilibrio parcial teniendo en cuenta las peculiaridades de la protección comercial en frutas y hortalizas y diferentes orígenes de los productos. Los resultados de las mismas muestran caídas de precios en el mercado europeo y aumentos notables del volumen de las importaciones, y al mismo tiempo aumentos de los precios en frontera para el país exportador. Además, en todos los casos cabe destacar una pérdida en el bienestar de consumidor marroquí, y ganancias para los productores de este país.

Palabras clave: Marruecos, Unión Europea, frutas y hortalizas, liberalización comercial, valor del margen de preferencia, modelo de equilibrio parcial.

ABSTRACT

Trade agreements play a key role in the economies of developing countries, including the Southern and Eastern Mediterranean Countries (SEMC). Since the '80s in the previous century, Morocco undertook a trade opening strategy via free trade agreements with several trading partners and blocks (the EU, USA, Turkey, Agadir countries...). With the most of them, Morocco experiences trade deficit both in its general and agricultural trade balance, in spite of its efforts on enhancing competitiveness.

The main part of the agricultural exports of the SEMC goes to the EU market, chiefly in fruits and vegetables. For these products, SEMC benefit from comparative advantage and preferential access to the EU market. Previous literature emphasizes the high value of the preferential margin granted by the EU to Moroccan fruits and vegetables.

Considering this background, the main objective of this Thesis is to perform a quantitative analysis of the implications of the current preferences and further trade liberalization in fruits and vegetables for Morocco. Therefore, two complementary analyses are carried out. First, it is calculated the Value of Preference Margin for several fruits and vegetables tomatoes, cucumbers, oranges and clementines. These products are relevant in the Moroccan fruits and vegetables exports to the EU, and the review of the agricultural agreement between Morocco and the EU is taken into account. The results indicate that the highest value of this potential transfer goes to tomatoes, that the reduced entry price has different economic relevance depending on the product, and that the review of the agreement has meant gains for Morocco.

Second, different liberalization scenarios are explored concerning the EU import market for these same products. The scenarios range from a limited trade liberalization for Moroccan products to a full trade liberalization. They are carried out by means of a partial equilibrium model that takes into account both the specific commercial policies implemented in fruits and vegetables, and different origins for the products. The results of the simulations show that domestic EU prices fall together with noticeable increases in the quantities exported to the EU; simultaneously, border prices rise. Besides, it can be highlighted that the results of the simulations indicate losses in Moroccan consumer welfare and gains in Moroccan producer welfare.

Key words: Morocco, European Union, fruits and vegetables, trade liberalization, value of the preferential margin, partial equilibrium.

RÉSUMÉ

Les accords commerciaux jouent un rôle important pour les économies des pays en développement, notamment les pays tiers méditerranéens (PTM). Depuis les années quatre-vingt, l'ouverture commerciale du Maroc suit un rythme évolutif en signant des accords de libre-échange avec plusieurs pays et blocs commerciaux (UE, Etats-Unis, la Turquie, les pays d'Agadir...). La balance commerciale générale et agricole du Maroc avec la plupart de ces partenaires commerciaux reste déficitaire malgré les efforts de compétitivité et d'essai d'établir l'équilibre de la balance.

La grande partie des exportations agricoles des PTM sont destinés au marché européen, notamment les fruits et légumes, des produits qui présentent des avantages comparatifs et les conditions d'accès préférentiel. La littérature a indiqué que le Maroc reçoit de la part de l'UE de fortes marges de préférence pour ses fruits et légumes exportés vers le marché européen.

Avec cette situation de préférences, l'objectif principal de cette thèse est d'analyser quantitativement les conséquences pour le Maroc des préférences actuelles et les futures conséquences des possibles libéralisations des échanges. Par conséquent, deux analyses complémentaires sont réalisées. Tout d'abord, nous avons calculé la valeur de la marge de préférence pour les différents importants fruits et légumes dans les exportations marocaines vers l'Union européenne (tomate, orange, concombre et clémentine), compte tenu du nouvel accord commercial entre l'UE et le Maroc. Les résultats obtenus indiquent que la tomate est le produit le plus bénéficiant de ces préférences, la réduction du prix d'entrée conduit à différentes implications pratiques d'un produit à l'autre, ainsi que le nouvel accord signé l'accord signifié plus de transferts potentiel pour le Maroc.

En d'autre part, cette étude explore les différentes possibilités de libéralisation du commerce des importations de l'UE pour les mêmes produits cités avant, les possibilités allant d'une libéralisation limitée des produits marocains, vers une généralisée. Diverses simulations d'équilibre partiel ont été faites en tenant compte des particularités de protection commercial des fruits et légumes et les différentes origines d'importation de produits. Les résultats montrent la baisse des prix sur le marché européen et une augmentation significative du volume des importations, tandis que l'augmentation des prix à la frontière pour le pays exportateur. En outre, dans tous les scénarios de libéralisation, on constate une perte du bien-être du consommateur marocain et le gain pour les producteurs de ce même pays.

Mots-clés: Maroc, l'UE, fruits et légumes, libre échange, la valeur de la marge de préférence, modèle d'équilibre partiel.

RESUM

Els acords comercials exerceixen un paper important en les economies dels països en vies de desenvolupament, incloent els Països Tercers Mediterranis (PTM). Des dels anys vuitanta, l'obertura comercial del Marroc s'ha anat concretant mitjançant la signatura d'acords de lliure comerç amb diversos països i blocs comercials (UE, EUA, Turquia, països d'Agadir ...). Amb la majoria d'aquests socis comercials la balança comercial general i agrícola del Marroc es manté en termes deficitaris malgrat els esforços per la competitivitat i per establir l'equilibri.

La majoria de les exportacions agrícoles dels PTM es destinen al mercat europeu, sobretot pel que fa a les fruites i hortalisses, productes que gaudeixen d'avantatges comparatius i condicions d'accés preferent. La literatura ha assenyalat que el Marroc rep alts marges de preferència per part de la UE per les seves fruites i hortalisses exportades al mercat europeu.

Amb aquesta situació, l'objectiu principal d'aquesta Tesi és analitzar quantitativament les implicacions per al Marroc de les preferències actuals i d'hipotètiques liberalitzacions comercials futures. Conseqüentment es realitzen dos anàlisis complementaris. En primer lloc, es calcula el Valor del Marge de Preferència per a diverses fruites i hortalisses d'importància en les exportacions marroquines a la UE (tomata, taronja, cogombre i clementina), considerant el nou acord comercial entre la UE i Marroc. Els resultats obtinguts assenyalen que la tomata és el producte amb major abast d'aquestes preferències, que la reducció del preu d'entrada té diferents implicacions pràctiques entre aquests productes, i que la revisió de l'acord ha suposat majors transferències potencials per al Marroc.

En segon lloc, en aquesta investigació s'exploren diverses possibilitats de liberalització comercial de les importacions de la UE per aquests mateixos productes, possibilitats que van des d'una liberalització limitada als productes marroquins, a altres més generalitzades. Es realitzen diverses simulacions d'equilibri parcial tenint en compte les peculiaritats de la protecció comercial en fruites i hortalisses i diferents orígens dels productes. Els resultats d'aquestes mostren caigudes de preus al mercat europeu i augments notables del volum de les importacions, i alhora augments dels preus en frontera per al país exportador. A més, en tots els casos cal destacar una pèrdua en el benestar del consumidor marroquí, i guanys per als productors d'aquest país.

Paraules clau: Marroc, Unió Europea, fruites i hortalisses, liberalització comercial, valor del marge de preferència, model d'equilibri parcial.

ÍNDICE GENERAL

ABREVIATURAS UTILIZADAS	1
RESUMEN	3
ABSTRACT.....	4
RÉSUMÉ	5
RESUM.....	6
ÍNDICE GENERAL	7
ÍNDICE DE TABLAS Y ANEXOS	10
ÍNDICE DE FIGURAS.....	12
CAPÍTULO 1.....	1
1.1. Antecedentes	2
1.2. Justificación.....	4
1.3. Objetivos de la investigación	6
1.4. Estructura de la tesis.....	7
CAPÍTULO 2.....	9
2.1. Introducción	10
2.2. Apertura comercial de Marruecos	11
2.3. El marco multilateral de los acuerdos Euro-Mediterráneos	13
2.4. Tipos de preferencias en los acuerdos Euro-Mediterráneos.....	19
A. Preferencias a nivel del precio de entrada	20
B. Preferencias a nivel de los contingentes arancelarios	24
2.5. El nuevo acuerdo agrícola entre Marruecos y la Unión Europea.....	25
2.5.1. Nuevas condiciones preferenciales.....	25
2.5.2. Las perspectivas y los desafíos	27
2.6. Otros acuerdos.....	30
2.6.1. Marruecos-Estados Unidos.....	30
2.6.2. Marruecos –Turquía	33
2.6.3. Acuerdo de Agadir.....	34
2.7. El comercio agrícola y agroalimentario entre Marruecos y el mundo	36
2.7.1. El comercio agrícola Euro-Mediterráneo	40
A. Los flujos comerciales agrícolas entre Marruecos y la UE.....	41
B. La Balanza agroalimentaria entre Marruecos y la Unión Europea	44

2.7.2. Los intercambios comerciales entre Marruecos y los Estados Unidos.....	45
A. Las exportaciones a los Estados Unidos	46
B. Las importaciones desde los Estados Unidos.....	48
2.7.3. Intercambios comerciales entre los firmantes del acuerdo de Agadir	48
2.7.4. Flujos comerciales entre Marruecos y Turquía	53
2.7.5. Balance global de la apertura comercial de Marruecos	55
CAPÍTULO 3.....	57
3.1. Introducción	58
3.2. La noción del excedente del consumidor y del productor.....	59
3.2.1. Excedente del consumidor.....	59
3.2.2. Excedente del productor	60
3.3. Antecedentes teóricos para la modelización agroalimentaria	61
3.3.1. La hipótesis de Armington	68
3.4. Modelo teórico de equilibrio parcial	74
3.4.1. Supuestos Teóricos	74
3.4.2. Presentación del modelo.....	75
3.4.3. Productos, Variables y Datos.....	77
3.5. Enfoque teórico del Valor del Margen de Preferencia (VMP).....	78
CAPÍTULO 4.....	82
4.1. El valor del margen de preferencias con el acuerdo en vigor hasta 2012	84
A. Tomates.....	84
B. Pepinos.....	86
C. Naranjas	88
D. Clementinas	90
E. Valoración conjunta	91
4.2. La estimación del valor del margen de preferencias en el marco del nuevo acuerdo agrícola entre Marruecos y la Unión Europea.....	92
CAPÍTULO 5.....	94
5.1. Datos de partida, parámetros y escenarios	95
5.1.1. Datos de partida y parámetros del modelo	95
5.1.2. Presentación de los escenarios planteados.....	99
5.2. Resultados de las simulaciones: precios y cantidades.....	100
A. Tomates.....	100

A.1. Escenario 1: Eliminación del precio de entrada para Marruecos.....	100
A.2. Escenario 2: Eliminación del precio de entrada y de los contingentes	102
Para Marruecos	102
A.3. Escenario 3: Eliminación del precio de entrada y contingentes para todos los socios	103
B. Naranjas	105
B.1. Escenario 1: Eliminación del precio de entrada para Marruecos	105
B.2. Escenario 2: Eliminación del precio de entrada y cuotas para Marruecos.....	106
B.3. Escenario 3: La eliminación del precio de entrada y cuotas para todos.....	108
C. Pepinos.....	110
C.1. Escenario 1: Eliminación del precio de entrada para Marruecos	110
C.2. Escenario 2: Eliminación del precio de entrada y cuotas para Marruecos.....	111
C.3. Escenario 3: Eliminación del precio de entrada y cuotas para todos	112
D. Clementinas	113
D.1. Escenario 1: La eliminación del precio de entrada para Marruecos	113
D.2. Escenario 2: La eliminación del precio de entrada y cuotas para Marruecos	114
D.3. Escenario 3: Eliminación del precio de entrada y cuotas para todos.....	115
5.3. Resultados del modelo: variaciones del bienestar.....	116
5.4 discusión de los resultados	121
CAPÍTULO 6.....	123
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	131
Bases de datos consultadas.....	144
ANEXOS	145

ÍNDICE DE TABLAS Y ANEXOS

Tabla 2.1. Elementos básicos del sistema de precio de entrada NMF y preferencial.....	22
Tabla 2.2. Países y productos que se benefician del PE preferencial en el mercado europeo	23
Tabla 2.3. Contingentes arancelarios por algunos productos agrarios.....	24
Tabla 2.4. Los productos para los cuales aumenta el contingente en el nuevo acuerdo agrícola .	27
Tabla 2.5. Productos sin contingentes en el nuevo acuerdo agrícola con la UE.....	27
Tabla 2.6. Los principales países clientes de frutas (miles de dólares)	37
Tabla 2.7. Los principales países proveedores de frutas (miles de dólares).....	37
Tabla 2.8. Los principales países clientes de hortalizas (miles de dólares).....	38
Tabla 2.9. Los principales países proveedores de hortalizas (miles de dólares).....	38
Tabla 2.10. Las importaciones agrícolas de la UE procedentes de los países mediterráneos.....	41
Tabla 2.11. Evolución de las exportaciones agroalimentarias a EEUU (Millones de euros)	46
Tabla 2.12. Balanza comercial de Marruecos con sus socios del acuerdo de Agadir (Millones de euros)	50
Tabla 2.13. Promedio de los aranceles NMF y preferenciales aplicados por Marruecos en 2009 (%).....	56
Tabla 2.14. Promedio de los aranceles preferenciales aplicados por Marruecos a productos	56
Tabla 3.1. Algunos estudios del modelo de equilibrio parcial en el ámbito mediterráneo.....	65
Tabla 4.1. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009).....	84
Tabla 4.2. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009).....	87
Tabla 4.3. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009).....	89
Tabla 4.4. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009).....	90
Tabla 4.5. El porcentaje del VMP sobre el total de comercio por producto, promedio de los años 2007-2009.....	92
Tabla 4.6. Las previsiones del VMP por cada producto (en euros).....	92
Tabla 5.1. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, tomates en toneladas.....	95
Tabla 5.2. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, pepinos en toneladas.....	96
Tabla 5.3. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, naranjas en toneladas.....	96
Tabla 5.4. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, naranjas en toneladas.....	97
Tabla 5.5. Elasticidades comerciales y de sustitución por producto.....	98
Tabla 5.6. Efectos sobre el volumen de ventas y precios de importación del tomate	100
Tabla 5.7. Efectos sobre los precios en frontera de exportación del tomate.....	101
Tabla 5.8. Efectos sobre las ventas y los precios en el mercado de importación del tomate.....	102

Tabla 5.9. El impacto sobre el precio en fronteras de exportación del tomate	103
Tabla 5.10. Impactos sobre las ventas y precios de importación del tomate	103
Tabla 5.11. Impactos sobre los precios en fronteras de exportación del tomate	104
Tabla 5.12. Impactos sobre las ventas y en los precios de importación de naranjas	105
Tabla 5.13. El impacto sobre los precios en frontera de exportación de las naranjas	106
Tabla 5.14. El efecto sobre las ventas y precios de importación de las naranjas.....	106
Tabla 5.15. El impacto sobre los precios en frontera de exportación de las naranjas	107
Tabla 5.16. El efecto sobre las ventas y precios de importación de las naranjas.....	108
Tabla 5.17. El impacto sobre los precios en frontera de exportación de las naranjas	109
Tabla 5.18. La variación del volumen de ventas, los precios de importación y precios en las fronteras de los pepinos	110
Tabla 5.19. La variación del volumen de ventas y los precios de importación y en las fronteras de los pepinos.....	111
Tabla 5.20. La variación del volumen de ventas y de los precios de importación y en las fronteras de los pepinos.....	112
Tabla 5.21. Impactos sobre ventas y precios a nivel del mercado de importación y en las fronteras de las clementinas	113
Tabla 5.22. Impactos sobre ventas y precios a nivel del mercado de importación y en las fronteras de las clementinas	114
Tabla 5.23. Variaciones en ventas y precios a nivel del mercado de importación y en las fronteras de las clementinas	115
Tabla 5.24. Variaciones del excedente del consumidor y del productor marroquí (Millones de euros)	116
Anexo 1: Los 19 productos que figuran en la lista negativa.....	146
Anexo 2: Los seis productos de la lista negativa: Exportaciones con derechos de aduana pero limitados en cantidad	148
Anexo 4: productos con libre acceso a la entrada en vigor del acuerdo	150
Anexo 5: acceso de productos marroquíes y americanos	151
Anexo 6: productos con y sin precio de entrada	152
Anexo 7: comparación del arancel equivalente entre la EU y los Estados Unidos	153
Anexo 8: la aplicación del sistema de precio de entrada	156
Anexo 3: productos a liberalizar dentro de 10 años.....	149

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Una apertura a la vez Norte-Sur y Sur-Sur.....	13
Figura 2.2. El sistema de precio de entrada (SPE).....	21
Figura 2.3. Evolución de la balanza comercial agrícola de Marruecos con los Estados Unidos (Millones de euros)	33
Figura 2.4. La balanza comercial de Marruecos con Turquía (Millones de euros)	34
Figura 2.5. Los intercambios de Marruecos con los socios del acuerdo de Agadir (Millones de euros)	36
Figura 2.6. Exportaciones agroalimentarias de Marruecos al mercado mundial (toneladas)	39
Figura 2.7. Diferentes productos agrarios importados por Marruecos (1000 t).....	39
Figura 2.8. Marruecos: exportaciones e importaciones a y desde la UE-27 en 2010 (Miles de euros)	42
Figura 2.9. Exportaciones marroquíes de hortalizas al mercado europeo (toneladas).....	43
Figura 2.10. Principales proveedores de la Unión Europea en frutas (Millones de euros).....	43
Figura 2.11. La balanza comercial agroalimentaria de determinados productos entre Marruecos y la UE, 2002-2010 (euros y kilos)	44
Figura 2.12. Las exportaciones de frutas frescas y transformadas (toneladas).....	47
Figura 2.13. Las exportaciones de hortalizas frescas y transformadas (toneladas)	47
Figura 2.14. Principales productos agroalimentarios importados desde EEUU (euros).....	48
Figura 2.15. Estadísticas sobre las importaciones de Marruecos (Millones de dólares)	49
Figura 2.16. Las exportaciones agroalimentarias de Marruecos a Túnez (toneladas)	50
Figura 2.17. Las exportaciones agroalimentario de Marruecos a Jordania (toneladas).....	51
Figura 2.18. Las exportaciones agroalimentario de Marruecos a Egipto (toneladas).....	51
Figura 2.19. El promedio 2004-2010 de las exportaciones marroquíes (miles de euros).....	52
Figura 2.20. Marruecos: exportaciones agroalimentarias al mercado turco (Miles de dólares) ...	53
Figura 2.21. Marruecos: importaciones agroalimentarias procedentes de Turquía (Miles de dólares)	54
Figura 3.1. Excedente del consumidor.....	60
Figura 3.2. Excedente del productor	61
Figura 4.1. Evolución mensual del VMP en cuota del tomate (Promedio 2007-2009).....	85
Figura 4.2. Evolución mensual del VMP fuera de cuota del tomate (Promedio 2007-2009).....	86
Figura 4.3. Evolución mensual del VMP de pepino (promedio 2007-2009).....	88
Figura 4.4. Evolución mensual del VMP de naranjas (promedio 2007-2009)	89

Figura 4.5. Evolución mensual del VMP de clementinas (promedio 2007-2009).....	91
Figura 4.6. La estimación del VMP por todos los productos en el nuevo acuerdo	93
Figura 5.1. Comparación de los excedentes entre los productos bajo el escenario	118
Figura 5.2. Comparación de los excedentes entre los productos bajo el escenario dos (Millones de euros)	119
Figura 5.3. Comparación de los excedentes entre los productos bajo el escenario tres (Millones de euros)	120

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

En noviembre de 1995 se firmó la “Declaración de Barcelona”, donde la UE y los 12 Países Terceros Mediterráneos (PTM¹) exceptuando Malta y Chipre que están ahora en la UE, presentes afirmaban su disposición a fomentar un desarrollo económico sostenible y equilibrado con vistas a la creación de un área de prosperidad compartida. A partir de la Declaración de Barcelona, la UE ha ido concretando con estos países los acuerdos de asociación Euro-Mediterráneos. Estos acuerdos incluyen un capítulo o protocolo agrícola en el cual la UE y los PTM se conceden preferencias comerciales mutuas en el acceso a los mercados internos para este tipo de productos. Casi veinte años después de su lanzamiento en 1995, los resultados pueden ser calificados de escasos. Si bien la liberalización del comercio se ha convertido en una realidad tangible, el comercio entre la Unión Europea y sus socios mediterráneos, a menudo tiene un carácter más competitivo que complementario, y el volumen del comercio entre los socios mediterráneos aún es muy bajo (Parlamento Europeo, 2009).

Paralelamente a este proceso, durante la última década del siglo pasado se produjo un cambio en el sistema multilateral de comercio al comenzar a someterse por primera vez a disciplina las políticas aplicadas a los productos agroalimentarios en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En la actualidad, se negocia una nueva "Ronda" en cuya agenda está una mayor liberalización comercial para los productos agroalimentarios, implicando una modificación previsiblemente significativa en el régimen arancelario para el acceso de productos a la Unión Europea.

Este tipo de acuerdos regionales, aparte de las preferencias de acceso que ofrecen, también generan un aumento significativo en el comercio entre los miembros, en ocasiones a expensas del resto del mundo la llamada desviación de comercio (Kepaptsoglo *et al.*, 2010). Por este motivo, a pesar de los beneficios esperados de los acuerdos comerciales regionales, también pueden reducir el bienestar global (OCDE, 2010).

Con todos estos antecedentes, los PTM se enfrentan a una disyuntiva en sus relaciones con las UE: mantenimiento de las preferencias o liberalización comercial, En la actualidad disfrutan de acceso preferente para una serie de productos de gran relevancia económica en términos de divisas, de empleo generado, de articulación de un sistema productivo moderno y competitivo dentro de los relativamente protegidos mercados agrarios europeos, obteniendo unas rentas

¹Argelia, Marruecos, Túnez, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Siria, la Autoridad Palestina y Turquía.

preferenciales, mientras que por otra parte es posible que un menor nivel de protección en los mercados europeos pueda significar un aumento de los flujos comerciales a la UE. De manera que en algunos casos sería preferible para los PTM mantener el régimen actual previsiblemente en aquéllos en que no sean competitivos a nivel internacional mientras que en otros, las ganancias derivadas de la mayor liberalización sí compensen por la pérdida de preferencias comerciales.

En esta dinámica de liberalización bilateral generada a partir de la mencionada “Declaración de Barcelona”, a principios de 2012 se ratificó un nuevo acuerdo agrícola entre Marruecos y la UE en el cual aumentan las preferencias recíprocas otorgadas en la mayoría de productos agrícolas.

Este acuerdo viene para implementar el “estatuto avanzado” otorgado a Marruecos en 2008, en calidad de socio privilegiado de la cuenca mediterránea, por las reformas económicas, políticas² y sociales realizadas durante la última década y teniendo en cuenta su posición geoestratégica tanto a nivel mediterráneo como a nivel transatlántico.

Dados estos antecedentes, en la presente Tesis se realiza una aportación cuantitativa para evaluar los efectos de diferentes tipos de liberalización sobre las exportaciones marroquíes de frutas y hortalizas, mediante la utilización de modelos de programación matemática y de indicadores basados en los flujos comerciales.

Así, la presente Tesis se centra en los flujos comerciales exportados por Marruecos y otros socios comerciales a la UE y en cómo se pueden ver afectados bajo distintos supuestos de liberalización comercial de los mismos. Asimismo, aporta indicaciones acerca del alcance de las preferencias comerciales otorgadas por la UE a varios productos importados desde Marruecos. Con este trabajo se pretende aportar información de interés tanto para los operadores y administración marroquíes como para los agentes europeos.

La Tesis enlaza con trabajos anteriores del Grupo de Economía Internacional (GEI) de la Universidad Politécnica de Valencia, al cual pertenecen los Directores de la misma, tanto Tesis Doctorales previas como artículos de investigación y proyectos competitivos con participación de los miembros del grupo y del doctorando.

²En el marco de las revoluciones afectando al Norte de África y Oriente Medio, la monarquía marroquí anunció una nueva constitución que prevé un cierto recorte de sus poderes y un incremento de los del Gobierno y del Parlamento.

1.2. Justificación

La presente investigación nace del interés de evaluar y analizar los acuerdos de libre comercio firmados por Marruecos, con especial interés en los acuerdos agrícolas dentro del acuerdo de asociación euro-marroquí. Específicamente se interesa en el estudio la evaluación del impacto de la liberalización, con distintos escenarios que se definen más adelante, sobre los flujos comerciales de algunos productos de frutas y hortalizas exportados por Marruecos al mercado europeo y que disfrutaran de preferencias de acceso. También se mide el alcance de dichas preferencias en estos productos.

La investigación se plantea en un momento crucial, dado que el parlamento europeo ratificó el nuevo acuerdo agrícola el pasado febrero de 2012. El nuevo texto liberalizará con efecto inmediato el 55 por ciento de los aranceles de productos agrícolas y de la pesca de Marruecos y el 70 por ciento de los aranceles de productos agrícolas y de la pesca de la UE en un plazo de diez años. Este acuerdo ha generado polémica especialmente entre las asociaciones de productores, sobre todo del Sur de Europa, tradicionalmente en alerta ante cualquier acuerdo agrícola con Marruecos en el sector de las frutas y hortalizas. Para estas asociaciones, se trata de un sector sensible que sufre graves problemas a nivel de los precios percibidos por los agricultores, sin olvidar la baja tasa de organización de los productores, que no supera el 35% en España (Ouabouch *et al.*, 2011). Aportar desde el ámbito científico datos y estimaciones de impacto puede contribuir a arrojar luz en esta controversia.

Con estos elementos justificativos, conviene sin embargo enmarcar las preferencias comerciales agrarias concedidas a Marruecos en un contexto más amplio. En la década anterior, Marruecos como el resto de PTM ha abierto su mercado agrícola a diferentes socios económicos, a nivel de acuerdos regionales y multilaterales para promover el desarrollo y sus exportaciones comerciales agrícolas; García Álvarez Coque (2006) destacó el progreso de los acuerdos regionales como estrategias alternativas a la reforma comercial, y añade, que el libre comercio será probablemente el resultado del regionalismo abierto más que de la liberalización multilateral.

El acuerdo de asociación firmado entre Marruecos y la UE en el marco del proceso de Barcelona, se inscribe en la lógica de promover el comercio recíproco entre ambos mercados y, desde la óptica marroquí, permite fortalecer la presencia de productos agrícolas marroquíes en el mercado comunitario. Jaïdi (2011) ha señalado que la liberalización agrícola no puede ser

considerada como un fin en sí misma, sino como un instrumento para lograr hacer de la región una zona de prosperidad compartida. Abundando en esta idea de prosperidad, el informe de Femise (2010) mencionó que el proceso de Barcelona ha promovido la inserción de los países mediterráneos dentro del comercio mundial, en el periodo 1995-2009. De acuerdo con este informe, los PTM en general han mejorado ligeramente sus exportaciones al mercado mundial, y en particular la estructura de las exportaciones de Marruecos se acerca a la estructura media del mundo.

A lo largo del proceso, algunos autores como García Álvarez Coque (2002) han prevenido del peligro de que el proceso de Barcelona perdiera impulso mientras la UE se centraba en otras regiones del mundo; posteriores evidencias *ex post*, como la de Belhaj Hassine y Kandil (2009) subrayan los beneficios del proceso en términos de crecimiento agrícola y en la reducción de la pobreza en los PTM.

De acuerdo con una óptica de reciprocidad, para la creación de una zona de libre comercio Euro-Mediterránea, se debe incorporar la liberalización de los intercambios agrícolas, ya que si los países europeos tienen ventajas competitivas en el sector industrial y en la agricultura continental, los socios mediterráneos tienen la misma ventaja en determinadas producciones agrarias, como algunas frutas y hortalizas. Por lo tanto, no sería razonable restringir la apertura solo a los sectores industriales (García Álvarez Coque *et al.*, (2012a); García Álvarez Coque y Jordán Galduf (2006).

Jordán Galduf *et al.*, (2011), señalaron que una apertura comercial gradual y asimétrica con los PTM también debe ser acompañada con ayudas al desarrollo, el apoyo a la sociedad civil y una política migratoria con una visión a medio plazo; sobre todo cuando se trata del sector agrícola que se enfrenta a varios retos y que necesita un planteamiento multilateral. También Abis (2010) señala que el sector agrícola Euro-Mediterráneo no debe limitarse solo al ámbito comercial; por ejemplo, Martínez-Gómez y Arrieta (2009) mencionan los problemas de tipo ambiental compartidos por las producciones agrarias en ambas riberas del Mediterráneo.

De acuerdo con el informe de Ismaili Idrissi (2009), para satisfacer los requisitos y afrontar los desafíos del acuerdo de libre comercio con la UE, Marruecos debe acelerar la integración en los circuitos de financiación europeos para promocionar sus exportaciones agrícolas. Las exportaciones agrícolas de Marruecos y del resto de PTM se enfrentan a otros retos, a nivel de

la modernización de la producción y de la comercialización y adaptar la producción a los requisitos y normas privadas y públicas del mercado comunitario (Jacquet, 2010).

Otros estudios empíricos que se han hecho sobre la liberalización agrícola entre la Unión Europea y los PTM destacan los posibles impactos negativos que puede generar este tipo de acuerdos, como en el caso del euro-marroquí. Impactos en términos de precios internos europeos que se hundan a causa de bajos precios de importación sobre todo en el caso del tomate procedente de Marruecos, en términos de volúmenes ya que en algunas ocasiones no se respetan las cuotas ni el precio de entrada. Los impactos se podrían dar en algunos productos sensibles para el productor europeo: tomates, naranjas, limones, o clementinas (Cioffi y Santeramo, 2012; Cardamone, 2011).

1.3. Objetivos de la investigación

La liberalización comercial entre Marruecos y la Unión Europea fue iniciada desde la entrada en vigor del acuerdo de asociación en marzo de 2000, para alcanzar una liberalización total para el sector industrial en 2012. Así, debido a su sensibilidad, el sector agrícola llevaba un ritmo lento de liberalización, en especial en los productos más sensibles para los agricultores europeos, sobre todo del sur de Europa. Diversos estudios empíricos confirman la existencia de impactos (a nivel del consumidor, productor, bienestar global) debidos a la liberalización comercial agraria Euro-Mediterránea. La presente Tesis se enmarca pues dentro de este grupo de trabajos y sus objetivos son:

- a-** Evaluar el impacto de la liberalización comercial agrícola de frutas y hortalizas exportadas desde Marruecos, midiendo los impactos en términos de volumen de ventas, precios internos europeos y precios de exportación en frontera. Además, calcular las ganancias o pérdidas en el bienestar del productor y consumidor marroquí. Se utiliza un modelo de equilibrio parcial que permite representar con precisión los aspectos específicos de las políticas comerciales que afectan a Marruecos en su acceso al mercado europeo de varios productos agrícolas:

- Precios de entrada
- Contingentes arancelarios
- Preferencias comerciales

- Estacionalidad

- b-** Calcular los valores del margen de preferencias arancelarias otorgadas a Marruecos para cada uno de los productos estudiados bajo el acuerdo vigente, preferencias derivadas del precio de entrada reducido en comparación el NMF en periodos mensuales muy concretos por cada producto; y también calculando los valores del margen de preferencias para el nuevo acuerdo agrícola.

Otros objetivos de menor impacto en la Tesis pero que merecen ser destacados por su relación con la temática general son los siguientes:

- c-** Analizar la situación de la balanza comercial agrícola de Marruecos con sus socios comerciales.
- d-** Explicar las oportunidades y desafíos de una apertura comercial agrícola y agroalimentaria para Marruecos.

1.4. Estructura de la tesis

Para responder a los objetivos anteriormente citados, la Tesis tiene una estructura definida en seis capítulos. En este **primer capítulo** se plantea el contexto general de la investigación, con referencia a los acuerdos agrícolas Euro-Mediterráneos dentro del marco del proceso de Barcelona y la política comercial de Marruecos con sus socios del Norte y del Sur. El **segundo capítulo** está orientado a la descripción y análisis global de los flujos comerciales y la balanza comercial agrícola y agroalimentaria en el marco de los diferentes acuerdos de libre comercio firmados por Marruecos con los siguientes socios: la Unión Europea, Estados Unidos, Turquía, Agadir...etc. La gran parte de análisis en este capítulo se focaliza sobre el acuerdo de asociación entre Marruecos y la UE, en términos de flujos comerciales entre ambos socios, preferencias arancelarias otorgadas a los productos agrícolas procedentes desde Marruecos además de los posibles desafíos y oportunidades que presenta la liberalización comercial agrícola para la economía marroquí.

Posteriormente, en el **tercer capítulo**, en su primera parte se desarrolla la metodología del modelo de equilibrio parcial usado en esta Tesis, mencionando algunos trabajos empíricos relacionados con la evaluación de los impactos de una liberalización comercial agrícola a nivel de zona mediterránea. En la segunda parte de este capítulo se hace la descripción de la

metodología aplicada para el cálculo del valor del margen de preferencia de algunos productos agrícolas importados desde Marruecos.

Seguidamente, el **cuarto y el quinto capítulo** abordan los diferentes resultados obtenidos, el cuarto presenta los cálculos de los valores del margen de preferencias (VMP) obtenidos por Marruecos dado su estatuto del socio preferente. Mientras el capítulo quinto es el correspondiente a los resultados de las simulaciones del modelo de equilibrio parcial, resultados sobre los impactos tanto a nivel de las variaciones de los volúmenes de ventas, precios tanto a nivel del mercado local europeo y en las fronteras de exportación. Los impactos están calculados para todos los socios de la UE incluidos en esta investigación a base de los siguientes escenarios:

- a) La eliminación del sistema de precio de entrada para Marruecos
- b) La eliminación de los contingentes y el precio de entrada para Marruecos
- c) La eliminación de los contingentes y el precio de entrada para todos los socios

La última parte de este mismo capítulo, se encuadra sobre el cálculo del bienestar del consumidor y del productor marroquí bajo los diferentes escenarios de liberalización mencionados arriba.

Finalmente, el **capítulo sexto**, reúne las principales conclusiones que hemos extraído de esta investigación, y que pretenden dar respuesta a los objetivos planteados inicialmente.

CAPÍTULO 2

**LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO Y
EL SECTOR AGROALIMENTARIO MARROQUI**

2.1. Introducción

El proceso de apertura comercial de Marruecos supone una opción estratégica a largo plazo para la transformación de su economía y su integración en las redes comerciales globales. Esta apertura tiene un carácter prácticamente irreversible, ya que los compromisos internacionales adquiridos con la OMC y los diferentes socios comerciales hacen que el país se encamine hacia una paulatina liberalización de los intercambios exteriores (MEFM³, 2010).

El resultado de esta apertura comercial ha sido una notable liberalización de los intercambios comerciales. El tejido económico marroquí, acostumbrado a producir amparado por altos aranceles, siente cada vez más la competencia del producto foráneo y en los últimos años las importaciones han crecido a mayor ritmo que las exportaciones, por lo que Marruecos soporta hoy en día un saldo negativo en la balanza comercial.

La integración global se desarrolla en paralelo a una integración regional Euro-Mediterránea. La firma del “Estatuto Avanzado” con la Unión Europea sobrepasa lo meramente comercial para establecer acuerdos en lo político y lo social, estrechando lazos para la creación de una futura zona de libre comercio en el Mediterráneo.

En el marco del acuerdo de asociación entre Marruecos y la Unión Europea, los dos socios han manifestado el interés de ir fortaleciendo este espacio Euro-Mediterráneo a través de la firma del recién ratificado acuerdo agrícola y agroalimentario. Marruecos ha tenido y sigue teniendo el objetivo de aumentar su producción agrícola y promover la integración de su pequeña agricultura en el comercio internacional, en particular con Europa.

El desafío consiste en permitir el desarrollo de dinámicas locales de colaboración que valoren las fortalezas territoriales, y que mejoren el acceso a los mercados internacionales, incluyéndolas en cadenas generadoras de alto valor añadido y calidad (Akesbi *et al.*, 2008).

Así que, para Marruecos, los Tratados de Libre Comercio (TLC) tienen una importancia fundamental en la estrategia seguida por el gobierno para encontrar los mercados a sus productos más competitivos, y al mismo tiempo reducir los cultivos menos rentables.

En esta línea, Marruecos está modernizando su agricultura, con el fin de asegurar su competitividad aplicando una serie de medidas (Ouayach, 2011). En los últimos años, esta

³Ministerio de Economía y Finanzas de Marruecos.

estrategia ha venido acompañada de una serie de medidas, tomadas en el marco del Plan Marruecos Verde, y que pretenden mejorar el papel desempeñado por la agricultura marroquí. Las medidas que se están implementando con este plan son:

- Una buena gobernanza central y regional;
- El desarrollo de alianzas estratégicas con el sector privado;
- Un enfoque proactivo para la recaudación de fondos internacionales;
- El desarrollo de un enfoque de asociación con oficio del agricultor innovador;
- Desarrollo de un plan para la creación de capacidades y la formación;
- Establecer una estrategia eficaz de comunicación a favor de los agricultores pequeños;
- Establecimiento de un sistema de seguimiento y evaluación del Plan Verde integrado y participativo;

Con este marco de análisis como punto de partida, en este capítulo se pretende mostrar una panorámica global del acuerdo agrícola euro-marroquí y sus preferencias de acceso, además de las perspectivas y desafíos que presenta el nuevo acuerdo agrícola entre Marruecos y la Unión Europea. También se analizan el resto de acuerdos firmados por Marruecos (con Estados Unidos, Turquía y el acuerdo de Agadir), y mostrar las oportunidades y desafíos que representan estos acuerdos para la economía marroquí. Al final de este capítulo se muestra la evolución de los flujos comerciales globales y agroalimentarios marroquíes, con especial mención a los socios comerciales preferentes.

2.2. Apertura comercial de Marruecos

La economía marroquí se encuentra cada vez más expuesta a la competencia internacional; esta tendencia comenzó con la aplicación del Plan de Ajuste Estructural (PAE) en los años ochenta del siglo pasado. Este proceso de apertura se reforzó en 1987 con la adhesión al GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, Acuerdo General sobre aranceles y Comercio), y posteriormente a la OMC (Organización Mundial de Comercio) en 1995, recordando que el acuerdo de Marrakech en el que se constituyó la misma fue firmado en esta ciudad marroquí en 1994. Los diferentes acuerdos firmados por Marruecos desde entonces con distintas áreas y

países han ido gradualmente disminuyendo el tradicional proteccionismo de este país, si bien todavía se mantiene relativamente elevado en sectores como el agrícola y los servicios.

Tras la Declaración de Barcelona, en 1996, Marruecos firmó un acuerdo de asociación con la UE, que preveía establecer de manera gradual una zona de libre comercio para los bienes industriales, comenzando el desmantelamiento aduanero en 2000 y finalizando en 2012. Las negociaciones para liberalizar los intercambios agrícolas se iniciaron a principios de 2002, culminando en octubre de 2003, con la firma de un protocolo agrícola entre Marruecos y la Comisión Europea. El último hito en el ámbito agroalimentario fue la ratificación del nuevo acuerdo agrícola en febrero de 2012; por otro lado, la apertura comercial para los servicios queda todavía pendiente de ulteriores negociaciones.

A finales de 2008 la UE otorgó a Marruecos el “estatuto avanzado” de relaciones bilaterales. Gracias a él, disfruta de acceso a determinados programas comunitarios y disfruta de un marco privilegiado de relaciones políticas, económicas y sociales, además de reforzar el acuerdo de asociación. Dicho estatuto fue revisado en la cumbre euro-marroquí celebrada en Granada los días 6 y 7 de marzo del 2010.

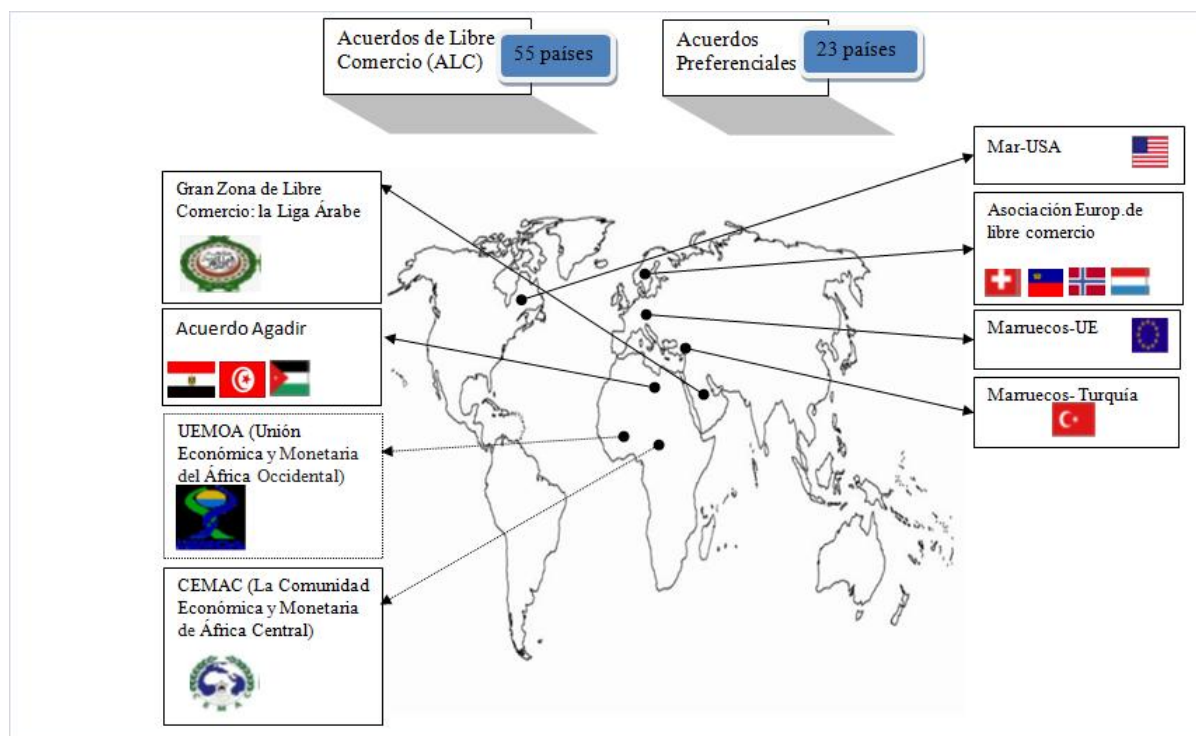
Dentro del marco de la Política Europea de Vecindad (PEV⁴), y el Plan de Acción de Vecindad UE-Marruecos, se propuso la creación de un acuerdo de libre comercio global que integre la agricultura y los servicios y no solo los productos industriales, y además se contempla la libre circulación de capitales e incluso “la presencia temporal de personas físicas con fines profesionales” (Jaïdi y Martín, 2010a).

Por otro lado, y en el marco de este proceso de apertura al exterior, Marruecos firmó a lo largo del año 2004 acuerdos con Estados Unidos, Turquía, y también el acuerdo de Agadir. Asimismo Marruecos tiene vigente otros acuerdos preferenciales que corresponden a ventajas arancelarias mutuas para los productos originarios de los países firmantes. Se trata de acuerdos con varios países árabes: Argelia, Libia, Mauritania, Túnez, Arabia Saudita, Egipto, Irak, Jordania, y también con algunos países africanos como Guinea, Senegal y Sudan, además de países de otras áreas geográficas como Corea del Sur, China, Malasia y Colombia.

⁴En el marco de la Política Europea de Vecindad, Marruecos se ha convertido en el principal beneficiario del programa Meda, por un total de 6.004 millones de euros para 2000–2010, de los que 5.350 millones de euros han sido otorgados bajo Meda I (2000–2006) y 654 millones de euros bajo Meda II (2007–2010).

Según el Ministerio de Economía y Finanzas marroquí (2010), el conjunto de acuerdos firmados ha llevado grado de apertura de la economía hasta el 34 por ciento, mientras que la tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones se sitúa en 49,8 por ciento. La tasa media de cobertura de la balanza agroalimentaria se ha deteriorado pasando de un valor medio de 119,2 por ciento durante el periodo 1998-2002 al 105,8 por ciento en el periodo 2003-2010.

Figura 2.1. Una apertura a la vez Norte-Sur y Sur-Sur



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos del Ministerio de Comercio Exterior, Marruecos.

2.3. El marco multilateral de los acuerdos Euro-Mediterráneos

En la historia reciente, la zona Euro-Mediterránea es testigo de acuerdos preferenciales Norte-Norte y Norte-Sur desde 1957, con el Tratado de Roma que inició la línea de la integración de Europa; en 1976 comenzó el diseño y aplicación de la política mediterránea de las Comunidades Europeas, que dio lugar a múltiples acuerdos preferenciales no recíprocos a favor de los países del Sur y Este del Mediterráneo. Tras una dinámica más tímida, estos acuerdos empezaron desde 1995 a entrar en una lógica de libre comercio recíproco.

Como se mostrará más adelante, las cifras indican que el comercio propiciado por esta estrategia sigue el paradigma *hub and spokes* (la UE actúa como modo *hub* y cada uno de los socios Euro-Mediterráneos es un radio *spokes*), sin haberse potenciado los intercambios Sur-

Sur. De hecho, el comercio intra regional en el Magreb y el Mashreq es sólo el 5 y 7 por ciento del comercio total de cada una de las dos zonas, a pesar del acuerdo de Agadir en 2004 (un acuerdo de libre comercio entre Egipto, Jordania, Túnez y Marruecos, ver apartados siguientes) y la Zona Árabe de Libre Comercio de 1997 (dirigido a una creación de un libre zona de libre comercio para todos los estados árabes). Ambas áreas comerciales fueron diseñadas para promover el comercio entre los socios mediterráneos de la UE (Woolcock, 2007).

Otra consecuencia de la inclusión de estos países en los esquemas preferenciales europeos, es que puede ser que mejore su inserción e integración dentro del comercio internacional a través de mecanismos “*learning by doing*”. Los beneficiados de estas preferencias podrían utilizarlas como un instrumento de aprendizaje para afrontar y participar en los mercados exteriores. También pueden ayudar a la atracción de las inversiones y a la estructuración sectorial en países beneficiarios.

El acuerdo Euro-Mediterráneo se enmarca en la lista de los acuerdos regionales entre diferentes regiones del mundo, según la OMC (OMC, 2012). También es un acuerdo de tipo preferencial, ya que se entiende un pacto entre dos o más partes mediante el cual se conceden privilegios especiales en materia comercial, aduanera o de otro tipo, implicando excepciones al principio de Nación Más Favorecida (NMF) que rige la OMC (Candau y Jean, 2008). Por este motivo la OMC regula este tipo de acuerdos entre países.

Conviene recordar que los acuerdos comerciales preferenciales existían mucho antes de la aparición del sistema multilateral de comercio. En 1860, el Tratado de *Cobden-Chevalier* introdujo una relación comercial más estrecha entre Francia y Gran Bretaña, lo que ayudaba a activar una red de tratados de comercio recíproco y global, quizás es uno de los primeros prototipos del sistema GATT / OMC. Esto demuestra que no hay una división simple entre el "regionalismo" y el "multilateralismo", y el establecimiento del GATT y su sucesora, la OMC, no ha disminuido el atractivo de los enfoques bilaterales y regionales.

Después de la segunda guerra mundial, el “regionalismo” pasó por tres olas⁵ (Gratius, 2012), todas tuvieron el propósito de ir más lejos y más rápido de lo que se estaba produciendo en el ámbito multilateral. En los últimos años, los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) se han convertido en un elemento muy destacado del sistema multilateral de comercio. El número de ACR no ha dejado de aumentar desde principios de 1990. Hasta el 20 de mayo de 2012 se han

⁵1. Regionalismo cerrado; 2.Regionalismo abierto; 3.Regionalismo político-social.

notificado al GATT/OMC unos 511 ACR, contabilizando por separado las notificaciones relativas a mercancías y las relativas a servicios. De éstos, 370 fueron notificados de conformidad con el artículo XXIV⁶ del GATT de 1947 o el GATT de 1994; 36 de conformidad con la Cláusula de Habilitación⁷; y 105 de conformidad con el artículo V⁸ del AGCS. En esa misma fecha, estaban en vigor 319 acuerdos. Las cifras de la OMC corresponden a un número de 390 ACR reales (contabilizando conjuntamente mercancías y servicios), de los cuales 211 están actualmente en vigor.

El número total de ACR en vigor ha aumentado constantemente, una tendencia que probablemente se agudizará con los numerosos acuerdos de este tipo que se están negociando actualmente, de los cuales el 90 por ciento son Acuerdos de Libre Comercio (ALC) y acuerdos de alcance parcial y el 10 por ciento son uniones aduaneras.

Según Newfarmer (2006), las preferencias comerciales pueden promover el desarrollo proporcionando los márgenes temporales de preferencia que permitan a las industrias adaptarse y competir más eficazmente en los mercados globales. Ello unido a que la liberalización comercial multilateral contribuye a este resultado de competencia.

Newfarmer señaló además la importancia de la liberalización multilateral para limitar el impacto de la erosión de las preferencias en otros países (países en desarrollo). Como se verá con el caso de las preferencias comerciales otorgadas por la UE en frutas y hortalizas, en términos generales sólo un pequeño número de países se apropian de la mayoría de las preferencias en los mercados de países desarrollados.

En el caso agrario, como resultado del acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la agricultura (1995), todas las medidas no arancelarias agrícolas se convirtieron en aranceles (“arancelización”). En algunos casos, el equivalente arancelario calculado, al igual que las medidas iniciales objeto de arancelización, era demasiado elevado para permitir oportunidades reales de acceso para las importaciones; sin embargo, conviene indicar que además de la

⁶El artículo XXIV del GATT permite la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, como excepción a los principios de “nación más favorecida” y “trato más favorable”.

⁷Consiste en la Decisión de las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), adoptada en ocasión de la Ronda Tokio (1979), mediante la cual se permite concertar acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente las trabas a su comercio recíproco, exceptuándose de la aplicación del Principio consagrado en el Artículo I del GATT, sobre el Trato de la Nación Más Favorecida.

⁸El artículo V del AGCS establece las normas pertinentes de la OMC en materia de acuerdos de integración económica que abarcan la esfera del comercio de servicios.

mencionada arancelización, se acordó una reducción gradual de los aranceles, del 36 por ciento en el periodo 1995-2000 para los países desarrollados y del 24 por ciento para los países en desarrollo en el periodo 1995-2004 (Compés *et al.*, 2002). Además, en general los países no suelen aplicar ese arancel calculado (arancel consolidado) sino que el nivel aplicado en la práctica es inferior. De hecho, todos los PTM han aplicado el acuerdo sobre la Agricultura y redujeron los aranceles sobre productos agrícolas.

La revisión de los diferentes trabajos relacionados con las dificultades arancelarias a las que se enfrentan las exportaciones de los países vías de desarrollo muestra la existencia de indicadores que miden las condiciones de acceso al mercado, y que cada vez son más influyentes. Además, la ventaja relativa proporcionada por la estructura de las preferencias afecta a la magnitud de los flujos comerciales (Nicita y Hoekman, 2008 y 2009).

En términos generales, la revisión de literatura existente sobre los efectos de la liberalización del comercio destaca que el acceso preferencial tiene un gran impacto en los flujos comerciales (Agostino *et al.*, 2009). Además, Fugazza y Nicita (2010), mediante su modelo de gravedad, demostraron que las restricciones al comercio varían mucho según el país, dependiendo de la composición del producto y del acceso preferencial.

La Unión Europea dispone de una red amplia de tratados comerciales preferenciales con casi cualquier miembro de la OMC. Los acuerdos de acceso preferencial en el sector agrícola permiten un acceso más fácil a las importaciones agrícolas y agroalimentarias al mercado europeo. Los acuerdos comerciales de la Unión Europea se pueden clasificar, según la ubicación geográfica y determinadas circunstancias de los países que los suscriben, de la siguiente forma:

- Países Mediterráneos
- Países de la Comunidad Andina
- Países de África, Caribe y Pacífico (ACP)
- Balcanes
- Países Candidatos
- Países de América Latina y Caribe

- Asia
- Asia Central
- Chile
- Sudáfrica
- México

Además, el caso de Mercosur, con quien la UE sigue en fase de negociación desde hace varios años.

Pasando específicamente al caso de Marruecos, ya se ha mencionado que el acuerdo es el reflejo bilateral de la Declaración de Barcelona, un proyecto de diálogo con los socios mediterráneos de la Unión, que no solo contiene resoluciones en materia económica y financiera, sino también en política y seguridad y social, cultural y humana. Este proceso está reforzado por el lanzamiento de la Unión Para el Mediterráneo en 2008, que supone una nueva vuelta de tuerca para la creación de una zona de libre comercio en el Mediterráneo. En este sentido, las negociaciones de la Unión Europea con sus socios mediterráneos contemplan este proyecto como objetivo a largo plazo y apoyan a estos países en el establecimiento de relaciones comerciales Sur-Sur.

Para dar el dinamismo al proceso de Barcelona y desarrollar el comercio entre los países del Sur y del Norte del Mediterráneo, la UE estableció una política comercial preferencial a favor de los PTM tanto en productos industriales y agrícolas. Como veremos, Marruecos es uno de los socios que se benefician más de las preferencias agrícolas, especialmente en los productos con ventajas comparativas altas. A modo de una primera valoración de las consecuencias de los acuerdos Euro-Mediterráneos, cabe indicar que, según los cálculos de Emlinger (2010), cerca de la mitad de las preferencias ofrecidas por la UE en las frutas y hortalizas (41,6 por ciento) son captadas por los países mediterráneos, mientras que estos países sólo representan el 22,4 por ciento de sus importaciones totales.

Desde el punto de vista marroquí, el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CNCE)⁹ (2010) señaló que los intercambios en el marco de los acuerdos de libre comercio siguen siendo

⁹Consejo Nacional de Comercio Exterior, organismo público-privado marroquí para el fomento de las exportaciones.

relativamente bajos y en general no son ventajosos para Marruecos. Ello queda demostrado por el estado deficitario de las diferentes balanzas comerciales preferenciales, y puede explicarse por el desequilibrio entre las ventajas concedidas por Marruecos a las importaciones preferenciales y los recibidos por el Reino para sus exportaciones. Para enfrentar a este déficit estructural, el gobierno movilizó en 2010 los medios financieros de las organizaciones de promociones económicas y comerciales de Marruecos en el extranjero, además del desarrollo de nuevas formas jurídicas para fortalecer la capacidad de ejecución y aplicar medidas de defensa comercial previstas por los acuerdos de la OMC.

Como se ha indicado, las balanzas comerciales preferenciales aparecen casi todas deficitarias para Marruecos. De acuerdo con los datos del informe del CNCE (2010) el valor global de los intercambios de los bienes en el marco preferencial ha sido 1,15 mil millones de euros en el año 2010 con un aumento del 14,5 por ciento, mientras que en el periodo 2005-2009 el aumento medio era del 20,7 por ciento. La mayor parte de dichas preferencias son las que otorga Marruecos por sus importaciones con un 73,7 por ciento, frente al 26,3 por ciento de preferencias por sus exportaciones al extranjero.

Se destaca un desequilibrio en los márgenes preferenciales globales otorgados por Marruecos a favor de las importaciones procedentes de sus socios en los acuerdos de libre comercio, que son importantes y que toman una tendencia cada vez más ascendente, y las que reciben el país. Esto ocurre ya que el desmantelamiento arancelario previsto en los acuerdos de libre comercio ha generado un promedio de márgenes preferenciales¹⁰ de acceso al mercado marroquí del 10,4 por ciento a favor de los Estados Unidos y la Unión Europea en 2010, mientras que las ventajas preferenciales a favor de las exportaciones marroquíes son de menor entidad; los márgenes preferenciales a favor de las exportaciones marroquíes se situaron en el 4 por ciento en el marco de los intercambios con los Estados Unidos, un 3,8 por ciento con la Unión Europea y 3,1 por ciento con Turquía (CNCE, 2010). Estos valores bajos son el resultado del arancel común relativamente bajo aplicado por esos países.

Según el CNCE, se observan algunos síntomas de agotamiento del modelo agrario del acuerdo preferencial: en el marco del acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, las exportaciones preferenciales aumentaron con un 8,5 por ciento en 2010, frente a una tasa media de 16,9 por ciento en el periodo 2005-2009. Sector a sector, las exportaciones del sector agro

¹⁰El margen preferencial es la diferencia porcentual entre los aranceles NMF y los preferenciales que afectan a un determinado país en su acceso a otro mercado.

industrial para el año 2010 representaban un 29,6 por ciento de las exportaciones globales al mercado europeo, mientras durante el periodo 2005-2009, esta tasa era de 21 por ciento.

El déficit comercial con la Unión Europea disminuyó el 11,4 por ciento en 2010, frente al 25 por ciento en el periodo de 2005 y 2009. Las exportaciones cubren sólo el 36 por ciento de las importaciones realizadas bajo el régimen preferencial en 2010, frente a 27 por ciento el año de 2009.

Los diferentes acuerdos firmados por Marruecos presentan algunas debilidades para las empresas marroquíes, es decir que varios países como Túnez, Jordania, Egipto, Turquía y México están también presentes y tienen acceso a los mismos mercados que Marruecos, incluyendo las preferencias de acceso. Esto limita los beneficios de esta ventaja comercial.

Otra cuestión a contemplar, desde el punto de vista marroquí, es el de la competencia de terceros países, como los del acuerdo de Agadir (ver más adelante) con costes de los factores de producción (especialmente la mano de obra) inferiores a los de Marruecos.

Por otro lado, los tratados de libre comercio representan ciertas ventajas para la economía marroquí, las empresas marroquíes están dotadas de recursos humanos cualificados y menos caros que otros países, además del poder adquisitivo del consumidor marroquí que toma una tendencia creciente en los últimos años.

Finalmente, las oportunidades que ofrecen los acuerdos de libre comercio para Marruecos son muchas y variadas, la primera es el acceso preferencial a los mercados más importantes del mundo (Estados Unidos, la Unión Europea), por casi todos los productos industriales y la mayoría de listas de productos agrícolas, estas ventajas arancelarias refuerzan la competitividad de Marruecos respecto a muchos países (China, países latinoamericanos...), sin olvidar las perspectivas que ofrecen los mercados del Magreb.

2.4. Tipos de preferencias en los acuerdos Euro-Mediterráneos

Dentro de los acuerdos Euro-Mediterráneos, la Unión Europea ha concedido preferencias comerciales a las importaciones de frutas y hortalizas procedentes de los PTM. Como se verá más adelante, Marruecos es el país que se beneficia más de estas preferencias de acceso al mercado europeo respecto al resto de países; se trata en conjunto de ventajas a nivel del precio de entrada y a nivel del arancel *ad valorem*.

Pero estas ventajas preferenciales están condicionadas por algunas barreras que limitan el nivel de comercio de varios productos sensibles para la producción comunitaria. Las barreras arancelarias varían en el rango temporal (estacional), ya que difieren por periodos mensuales o incluso más cortos según el producto y su grado de sensibilidad para la producción local. Además algunas preferencias están sujetas a cuotas mensuales o anuales. También, a pesar de la importancia de estas preferencias para los exportadores del Sur del Mediterráneo, en algunos casos la UE se ha reservado el derecho de crear cuotas, por los productos de libre acceso y con solo el arancel *ad valorem* si el aumento de importaciones que produzca la liberalización provoca distorsiones en el mercado (Delich, 2009).

Las preferencias otorgadas por la Unión Europea en las frutas y hortalizas son, en casi todos los casos, una reducción o una exención total de derechos *ad valorem*, aplicada a los productos que no están sujetos al Sistema de Precio de Entrada (SPE). Estas concesiones se aplican a todos los flujos, o en algunos casos se restringen a una parte del volumen del comercio, al establecer un contingente arancelario. El período de aplicación de las preferencias puede variar: puede ser que las concesiones se limitan a ciertas épocas del año, lo que se llama "ventanas" de preferencias. Un ejemplo de la casuística preferencial es el caso del tomate procedente de Marruecos. Este producto se beneficia del precio de entrada reducido, desde el 1 de octubre hasta el 31 de mayo, además los aranceles *ad valorem* son eliminados por los contingentes establecidos en el acuerdo, y en el resto del año se da una reducción parcial del arancel *ad valorem* sin reducir el precio de entrada.

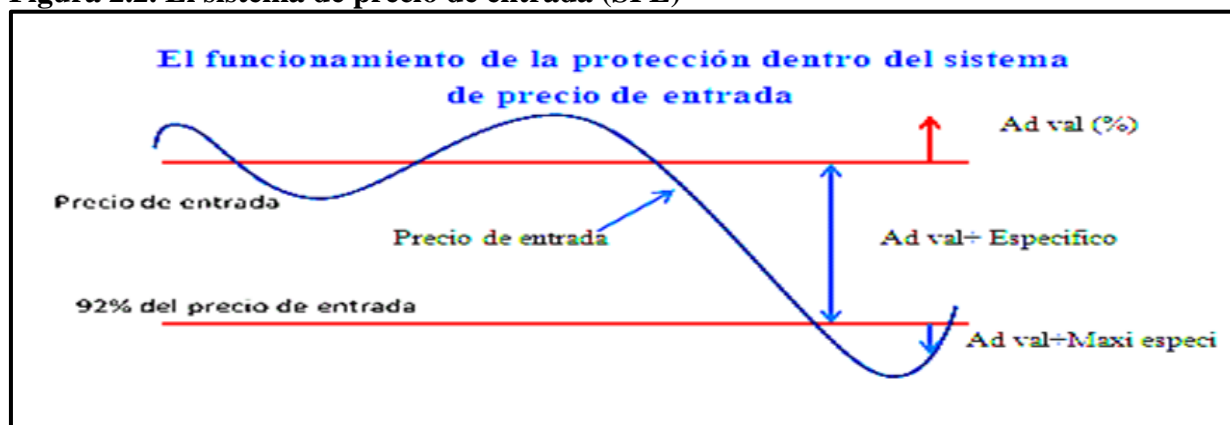
A. Preferencias a nivel del precio de entrada

El sistema de precios de entrada es un instrumento de política comercial aplicado por la UE a una serie¹¹ de frutas y hortalizas, que la UE considera sensibles y por ello les aplica ese sistema especial de protección. Consiste en dos aranceles combinados con un precio umbral definido por la UE (llamado precio de entrada convencional). Si la mercancía llega a la frontera europea por encima de ese precio umbral, se aplica únicamente el arancel *ad valorem*. Si llega por debajo de ese umbral, se aplica, además, un arancel específico cuyo importe depende de la diferencia del precio en frontera con el umbral: a mayor diferencia, mayor es el arancel específico.

¹¹Alcachofas, Naranjas, Albaricoques, Melocotones, Tomates, Clementinas, Uvas de mesa, Pepinos, Calabacines.

Se han hecho numerosos estudios recientes sobre el sistema de precio de entrada y su aplicación y efectos para diferentes productos hortofrutícolas sujetos al mismo. Citando los más recientes: Antón y Atance, 2007; Cioffi *et al.*, 2010; Cioffi y Santeramo, 2012; Cioffi *et al.*, 2011; Cioffi y Dell'aquilla (2004); García Álvarez Coque *et al.*, 2007, 2009 y 2010; Goetz y Grethe, 2007 y 2009; Martínez-Gómez 2007. La figura siguiente ilustra el funcionamiento del sistema.

Figura 2.2. El sistema de precio de entrada (SPE)



Fuente: elaboración propia.

Si el precio en frontera de la mercancía es un 2, 4, 6 u 8 por ciento por debajo del precio de entrada convencional, el arancel específico es igual al 2, 4, 6 u 8 por ciento de este precio de entrada convencional. Si el precio de entrada es inferior al 92 por ciento del precio de entrada convencional, se aplica el derecho de aduana específico máximo consolidado en la OMC, que se denomina Arancel Equivalente Máximo o MTE por sus siglas en inglés. De acuerdo con Cioffi y Dell'aquilla (2004), el sistema del precio de entrada no promueve las oportunidades de venta de frutas y hortalizas entre la UE y sus socios, además las concesiones comerciales han sido incapaces de impulsar las exportaciones de frutas y hortalizas al mercado europeo. También encuentran indicios de que el SPE ha “segmentado” el mercado europeo de frutas y hortalizas en dos calidades, calidad alta de productos europeos con precio de venta superior al precio de entrada, y algunos productos importados con una calidad menor.

Según Goetz y Grethe (2009), el SPE es una herramienta de protección ante la competencia internacional en el sector de frutas y hortalizas, aunque la relevancia del SPE difiere según el país y el tipo de producto; por ejemplo en el caso de Marruecos, el SPE es un mecanismo determinante por la exportación de los siguientes productos: pepinos, calabacines y tomates a pesar de que el país disfruta de las preferencias en el precio de entrada.

En el caso de algunos PTM, la UE les ha concedido un precio de entrada preferencial, es decir, ha situado el umbral por debajo del nivel NMF. Además, para ciertos productos, esta concesión en el precio de entrada se añade a las reducciones de los aranceles *ad valorem*. Para las frutas y hortalizas frescas que incluyen el Precio de Entrada Preferencial (PEP), las cantidades que disfrutaban de esta concesión están generalmente limitadas cuantitativamente por contingentes acordados entre las partes.

Tabla 2.1. Elementos básicos del sistema de precio de entrada NMF y preferencial

	P _E NMF		P _E Pref. Nivel (€/t)	Arancel específico	
	Nivel (€/t)	Periodo de aplicación		% de PE _{NMF}	MTE(€/t)
Tomates	526-1.126	01.01/31.12	461	26,5/56,7	298
Uvas de mesa	476/546	21.07/20.11	-	17,6/20,2	96
Ciruelas	696	11.06/30.09	-	14,8	103
Peras	388/510	01.07/30.04	-	46,7/61,3	238
Melocotones o nectarinas	600/883	11.06/30.09	-	14,7/21,7	130
Naranjas	358	01.12/31.05	264	20,1	71
Mandarinas	286	01.11/28.02	-	37,1	106
Limonos	462/558	01.01/31.12	-	45,9/55,4	256
Pepinos	481/1.105	01.01/31.12	449	34,2/78,6	378
Calabacines	413/692	01.01/31.12	413/424	22,0/36,8	152
Clementinas	649	01.11/28.02	484	16,3	106
Cerezas	916/1.494	21.05/10.08	-	18,3/29,9	274
Alcachofa	654/826	01.11/30.06	571	27,7/35,0	229
Albaricoque	771/1.071	01.06/31.07	-	21,2/29,4	227
Manzanas	457/568	01.01/31.12	-	41,9/52,1	238

Nota: El PE preferencial es el aplicado a los países que disfrutaban de las preferencias en precio de entrada. Esta información corresponde a la situación antes de la última revisión del acuerdo de Asociación para Marruecos (ver unos apartados más adelante).

Fuente: Comisión Europea (2012).

Hasta la revisión del acuerdo con Marruecos, esta preferencia se concedía exclusivamente a Marruecos y Jordania para determinados productos: alcachofas, calabacines, pepinos, tomates, naranjas y clementinas, mientras que el PE preferencial para las naranjas también se extiende a Egipto e Israel. El precio de entrada preferencial para otros productos marroquíes ha comenzado a aplicarse tras la entrada en vigor del nuevo acuerdo de asociación.

Tabla 2.2. Países y productos que se benefician del PE preferencial en el mercado europeo

País	Producto	Periodo de aplicación del PE preferencial	PE _{NMF} (€/100 kg)	Precio de entrada preferencial (€/100 kg)	Reducción del PE _{NMF} (%)
Marruecos y Jordania	Tomates	Enero	84,6	46,1	46%
		Febrero	84,6	46,1	46%
		Marzo	84,6	46,1	46%
		Abril	112,6	46,1	59%
		Mayo	72,6	46,1	37%
		Octubre	62,6	46,1	26%
		Noviembre	62,6	46,1	26%
		Diciembre	63,7	46,1	28%
	Pepinos	Enero	67,5	44,9	33%
		Febrero	67,5	44,9	33%
		Marzo	110,5	44,9	59%
		Abril	110,5	44,9	59%
		Mayo	48,1	44,9	7%
		Noviembre	62,6	44,9	28%
		Diciembre	60,5	44,9	26%
	Calabacines	Enero	48,8	42,4	13%
		Abril	69,2	42,4	39%
		Octubre	48,8	42,4	13%
		Noviembre	48,8	42,4	13%
		Diciembre	48,8	42,4	13%
	Naranjas	Diciembre-Mayo	35,4	26,4	25%
Clementinas	Noviembre-Febrero	64,9	48,4	25%	
Egipto	Naranjas	Diciembre-Mayo	35,4	26,4	25%
Israel	Naranjas	Diciembre-Mayo	35,4	26,4	25%

Nota: Esta información corresponde a la situación antes de la última revisión del acuerdo de asociación para Marruecos (ver unos apartados más adelante).

Fuente: Taric.

Para el caso de las hortalizas como los tomates, calabacines y pepinos el SPE se aplica durante todo el año, pero el período de aplicación de las preferencias se limita al período de no producción europea (producción local). La preferencia es variable dependiendo del producto y el periodo del año. En el caso de Marruecos, la reducción es elevada en el caso de los tomates en abril y los pepinos en los meses de marzo y abril (59 por ciento de reducción), periodos que coinciden con precios de entrada NMF altos. Las preferencias en los precios de entrada son menores para los pepinos (7 por ciento durante el mes de mayo) y para los calabacines, el 13 por ciento durante todos los meses con precio de entrada reducido (excepto abril).

Igual ocurre para las naranjas y clementinas procedentes desde Marruecos, que entran al mercado comunitario con una reducción media del 25 por ciento en cada producto respecto al precio de entrada NMF, durante el periodo de diciembre hasta mayo para las naranjas y noviembre hasta febrero para las clementinas.

B. Preferencias a nivel de los contingentes arancelarios

Según el informe de la OMC (2011), la UE tenía 1.998 líneas arancelarias para los productos agrícolas y alrededor de 114 contingentes arancelarios que estaban en vigor desde el año de 2009. La utilización de los contingentes arancelarios por la Unión Europea es complicada, con varios contingentes arancelarios en algunos sectores.

Por la temática de esta Tesis, nos centraremos en describir sólo los aplicados a las frutas y hortalizas. Lógicamente, los aranceles aplicados dentro de los contingentes arancelarios son inferiores respecto a los aranceles fuera de los contingentes. Marruecos, Egipto e Israel son los países que tienen un mayor número de contingentes arancelarios. En el caso de Marruecos, en los 25 contingentes arancelarios definidos por la Unión Europea tienen una reducción que alcanza hasta el 99 por ciento dentro de cuota.

Además, esta preferencia se combina con la anterior, de modo que los precios de entrada preferenciales son aplicados dentro de los contingentes preferenciales. Tomamos el ejemplo de tomates exportados desde Marruecos al mercado europeo, con una cuota anual de 233.000 toneladas en el marco del anterior acuerdo. Para esta cantidad, Marruecos se beneficia de un precio de entrada preferencial de 46,1 euros por cada 100 kg a la vez de un arancel *ad valorem* reducido a cero en el periodo octubre hasta mayo, mientras por el mismo periodo el arancel *ad valorem* NMF está entre 14,4 y 8,8 por ciento. Además, se aplica una reducción del 60 por ciento del arancel *ad valorem* fuera de contingente.

Tabla 2.3. Contingentes arancelarios por algunos productos agrarios

Producto	Periodo contingentario	Volumen contingentario (en toneladas)
Tomate	Del 1.10 al 31.10.2012	13.350
	Del 1.11 al 30.11.2012	34.900
	Del 1.12 al 31.12.2012	39.450
	Del 1.1 al 31.1.2013	39.450
	Del 1.2 al 28.2.2013	39.450
	Del 1.3 al 31.3.2013	39.450
	Del 1.3 al 31.3.2013	39.450
	Del 1.4 al 30.4.2013	20.700
	Del 1.5 al 31.5.2013	6.250
	Del 1.10 al 31.5.2013 y en cada periodo posterior del 1.11 al 31.5	28.000
Ajos	Del 1.10 al 31.12.2012	375
	Del 1.1 al 31.12.2013 y en cada año posterior	1.500
Pepinos	Del 1.11.2012 al 31.5.2013	15.000
Calabacines	Del 1.10.2012 al 20.4.2013	50.000
Clementinas	Del 1.11.2012 al 28.2.2013 y en cada periodo posterior del 1.10 al 20.4	175.000
Fresas	Del 1.4 al 30.4.2013 y en cada periodo posterior del 1.4 al 30.4	3.600
	Del 1.5 al 31.5.2013 y en cada periodo posterior del 1.5 al 31.5	1.000

Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea.

2.5. El nuevo acuerdo agrícola entre Marruecos y la Unión Europea

2.5.1. Nuevas condiciones preferenciales

La liberalización comercial en el sector agrícola entre Marruecos y la Unión Europea ha iniciado una nueva etapa con la ratificación del nuevo acuerdo agrícola en febrero de 2012.

Este nuevo acuerdo prevé que Marruecos liberalice el 45 por ciento de las importaciones procedentes de la Unión Europea (UE), con un período de transición para completar la

liberalización de determinados productos. Tres grupos¹² de productos se pueden distinguir. El primero está constituido por los productos que tendrán liberalización inmediata a la firma del acuerdo. En este grupo están las partidas arancelarias “animales vivos reproductores” o “semillas, incluso semillas de patatas”, y otras partidas.

Un segundo grupo, contiene una lista de productos con o sin contingentes por los cuales los aranceles bajarán progresivamente (20 por ciento de reducción por año) hasta la desaparición total en el quinto año, como el caso de los siguientes productos (mantequilla, aguacate, maíz, queso rallado aceites refinados).

En el tercer grupo, la liberalización será gradual, hasta completarse dentro de más de 10 años. Este último grupo está constituido por los productos que a priori requieren un largo período de ajuste. Se trata de algunos productos lácteos, los huevos, algunas legumbres o productos de repostería, chocolatería y confitería.

Adicionalmente, se ha establecido una lista de productos que no serán liberalizados siguiendo estos esquemas, sino que son objeto de condiciones particulares de acceso. En conjunto, dentro de 5 años, el 61 por ciento de los productos importados por Marruecos desde la UE estarán liberalizados y casi el 70 por ciento dentro de 10 años. La mayoría de los productos lácteos, semillas oleaginosas y algunos cereales europeos se beneficiarán, por ejemplo, de una liberalización inmediata y total. Los productos agrícolas transformados serán liberalizados gradualmente dentro de 10 años, con la excepción de las pastas alimenticias, en las cuales se aplicará una restricción cuantitativa. El sector de frutas y hortalizas y el de alimentos enlatados serán también totalmente liberalizados a lo largo de los próximos 10 años.

Algunos productos sensibles que no están sujetos a una liberalización total, como la carne, embutidos, el trigo, aceite de oliva, las manzanas y el concentrado de tomate, sin embargo, se beneficiarán de mejores condiciones de acceso al mercado marroquí, comparadas con las condiciones anteriores al acuerdo.

Por parte de la UE, los aranceles serán eliminados para el 55 por ciento de las importaciones agrícolas procedentes desde Marruecos; también se establece un aumento de los contingentes arancelarios para seis productos hortofrutícolas entre los más importados por la UE (tomates, fresas, calabacines, pepinos, ajos y clementinas). Con ello, Marruecos podrá aumentar sus

¹²Ver anexos.

exportaciones del tomate de un 22 por ciento inmediatamente y hasta un 40 por ciento dentro de 4 años. Igualmente las importaciones de calabacín y pepino al mercado comunitario van a poder doblarse (ver cifras en la tabla 2.4).

Tabla 2.4. Los productos para los cuales aumenta el contingente en el nuevo acuerdo agrícola

Productos	Contingente anterior	en la entrada en vigor del nuevo acuerdo		dentro de 4 años	
		Toneladas	Incremento (%)	toneladas	Incremento (%)
Tomates	185.000	225.000	22	257.000	40
Calabacines	20.000	50.000	150	56.000	180
Pepinos	6.200	15.000	140	16.800	170
Clementinas	143.700	175.000	22	175.000	22
Ajos	1.000	1.500	50	1.500	50
Fresas	100	4.600	3.500	4.600	3.500

Fuente: Elaboración propia a base de datos del Ministerio de Agricultura de Marruecos, 2012.

En el caso de otros productos como las alcachofas, uvas de mesa, albaricoques, naranjas, melocotones y nectarinas, disfrutarán de libre acceso, es decir, sin contingentes, además de un precio de entrada preferencial con respecto al nivel NMF para diversos periodos del año.

Tabla 2.5. Productos sin contingentes en el nuevo acuerdo agrícola con la UE

Producto	Periodo	PE para Marruecos euros/100 kg	PE NMF euros /100 kg	Contingentes
Albaricoque	01/06 – 31/07	64,5	107,10/77,10	Ilimitado
Uvas de mesa	21/07 – 20/11	35,8	54,6/47,6	Ilimitado
Melocotón incluso Nectarina	11/06 – 30/09	49,1	88,3/77,6-60	Ilimitado
Naranjas	01/12-31/05	26,4	35,4	Ilimitado

Fuente: Elaboración propia a base de datos del Ministerio de Agricultura de Marruecos, 2012.

2.5.2. Las perspectivas y los desafíos

Ante cualquier acuerdo agrícola entre la UE y Marruecos, los productores europeos, sobre todo del Sur de Europa, manifiestan su preocupación y rechazo. Esto es así ya que en todos los acuerdos de libre comercio hay ganadores y perdedores, el nuevo acuerdo agrícola firmado entre la UE y Marruecos ofrece un horizonte de cooperación en términos de comercio, de hecho Marruecos exporta alrededor de 2 mil millones de euros en productos agrícolas cada año al

mercado europeo (Abis, 2012) y es precisamente el potencial incremento de esta cifra, si se hace a costa de los productores del Sur de la UE, lo que provoca el rechazo de los mismos.

También los acuerdos agrícolas firmados por Marruecos pueden tener graves repercusiones en las zonas campesinas marroquíes menos preparadas para la apertura de los mercados (Jaïdi, y Martín 2010b), Además, Marruecos cuenta con dificultades profundas que parecen relativamente duras, al menos a medio plazo: la falta de inversión privada, los fondos públicos insuficientes, falta de mercados de tierra, la mala organización de las cadenas de producción, la antigüedad de los equipos, o el proceso lento de las reformas...etc. son algunas de las dificultades que pueden atenuar a parte de la economía campesina tras la liberalización agraria.

Las experiencias observadas a nivel global confirman el beneficio global de la liberalización comercial en términos de desarrollo económico. De igual forma, en el caso de Marruecos los acuerdos de libre comercio serán beneficiosos para su economía marroquí si son acompañados de estrategias de desarrollo de la oferta y la promoción comercial. Por lo tanto, la importancia de la aplicación efectiva de diferentes planes de desarrollo sectorial como; *Emergence*, *Azur*, *Plan Maroc Vert*¹³, *Halieutis*,...etc, y la investigación de una nueva estrategia para la promoción de las exportaciones es algo imprescindible. Como anotaron Akesbi *et al.*, (2008) Marruecos está afrontado múltiples grandes problemáticas como el proceso de transición de una agricultura mayoritariamente extensiva poco productiva y muy protegida hacia una agricultura intensiva, competitiva y abierta al mercado mundial, todo esto con un coste político, social y ecológico aceptable.

Respecto a las perspectivas del nuevo acuerdo agrícola, se puede decir que este acuerdo aumentará los flujos comerciales entre ambos socios, de acuerdo con algunas estimaciones (Abis, 2012). García Álvarez Coque *et al.*, (2012b) analizan, para determinadas frutas y hortalizas, los cambios previsibles en las exportaciones marroquíes a la UE a la vista de las nuevas concesiones y del histórico de flujos comerciales y de precios de entrada (para los productos a los que se aplican). De acuerdo a estas primeras estimaciones, la presión marroquí en los mercados europeos aumentará a corto plazo sobre todo para determinados productos como los tomates, los calabacines o, quizá, las fresas.

¹³El Plan Marruecos Verde (PMV), es una nueva estrategia del gobierno marroquí a través la cual se pretende desarrollar una agricultura moderna de gran valor añadido y que se destina a la exportación a la vez que se fomentan los productos tradicionales.

Según el ministerio de agricultura marroquí (2012), las consecuencias directas de la liberalización del nuevo acuerdo agrícola en términos de ingresos fiscales serán positivas para Marruecos, de hecho el gobierno estima ganancias fiscales a favor de los exportadores marroquíes de 36,2 millones de euros desde la entrada en vigor del acuerdo, frente a 7,73 millones de euros de ganancias para los operadores y exportadores de la Unión Europea, debido a la ampliación de los contingentes y la aplicación de aranceles preferenciales. Ello resultarían unos beneficios netos a favor de Marruecos de 28,5 millones de euros. Estas diferencias son debidas al trato asimétrico a favor de Marruecos, además se beneficia del aumento de los contingentes de algunos productos agrícolas y la extensión de la lista de productos que tienen acceso al mercado comunitario.

Sin embargo, Marruecos se enfrenta a diversos retos y desafíos debido a su participación en el comercio agrícola mundial en general y el nuevo acuerdo agrícola con la UE en especial. Los acuerdos presentan nuevos retos al sector agrícola en términos de competitividad, bienestar del agricultor marroquí, desarrollo rural sostenible además de la pobreza en el mundo rural que no para de aumentar (Jaïdi y Martín, 2010a).

Un estudio del gobierno marroquí (HCP¹⁴ 2007) destaca un número de desafíos¹⁵ económicos y sociales en un contexto marcado por una transición demográfica, además del déficit de políticas, de instituciones y de gobernanza.

En particular, este acuerdo pone en peligro la soberanía alimentaria de Marruecos, de hecho los alimentos básicos de la población son los cereales, sobre todo el trigo que el gobierno importa cada vez más desde otros países. El gobierno marroquí ha preferido, al menos aparentemente, asegurarse un abastecimiento a precios razonables (no incrementados por aranceles) de estos productos, antes que blindar la producción doméstica de los mismos. El nuevo acuerdo pretende un aumento significativo de los cupos de diferentes productos hortofrutícolas con los que el estado marroquí piensa compensar las importaciones masivas de los alimentos básicos, en particular los cereales.

¹⁴HCP: Alto Comisionado para la Planificación.

¹⁵La pobreza y desigualdad, éxodo rural, falta de gobernanza, la ineficiencia administrativa...

2.6. Otros acuerdos

Además del acuerdo de asociación con la Unión Europea, Marruecos ha firmado otros acuerdos de libre comercio con otros socios comerciales de la región y de otras áreas. Se describen someramente a continuación.

2.6.1. Marruecos-Estados Unidos

El acuerdo de libre comercio firmado entre Marruecos y los Estados Unidos, firmado el 2 de marzo de 2004 y que entró en vigor el 1 de enero de 2006, se inscribe como otros acuerdos firmados por el país en la estrategia global de apertura de la economía nacional abordada desde la puesta en marcha del Programa de Ajuste Estructural en los años ochenta. Este acuerdo se considera como global, ya que contiene disposiciones de acceso a los mercados de los productos agrícolas, industriales y servicios. Además incluye disposiciones relacionadas con la inversión, la propiedad intelectual, el acceso a los mercados públicos, y de otros tipos (transparencia, protección del medio ambiente, cultura, legislación laboral...); es importante notar, por otra parte, que el sector de los servicios fue inscrito por primera vez en la agenda de las negociaciones de Marruecos en el marco de sus acuerdos bilaterales, que propuso una oferta de liberalización mucho más amplia que sus compromisos en el marco de OMC (Boubrahimi, 2008).

En el ámbito agrario, ha sido considerado por Akesbi (2006) como de graves consecuencias por el sector agrícola marroquí; dado que este acuerdo acentúa la dependencia alimenticia de Marruecos, porque la agricultura marroquí no está todavía preparada a una apertura como en este caso en comparación con agricultura norte americana muy competitiva y muy subvencionada por las autoridades públicas, además este acuerdo afectaría sin duda al socio estratégico de Marruecos que es la UE. Con otra óptica, existen autores como Regnault (2008), que tienen un análisis amplio que va más allá de una pura lectura económica sobre el acuerdo Marruecos-Estados Unidos. De acuerdo con esta visión el acuerdo tiene otro enfoque político y geopolítico, ya que permite a Marruecos salir de la dependencia con la Unión Europea.

El acuerdo con Estados Unidos ha supuesto desde su entrada en vigor la eliminación inmediata de los aranceles que gravan el 95 por ciento del comercio bilateral de bienes industriales y de consumo. Por lo que respecta a las exportaciones marroquíes, el sector más beneficiado es el de bienes industriales, que ve como el 99 por ciento de sus productos están exentos de derechos de

aduana tras la entrada en vigor del acuerdo. La inclusión de un componente agrícola ambicioso en el tratado de libre comercio es un caso especial en este sector, y que representa un capital importante para Marruecos.

El modelo americano de desmantelamiento de sus aranceles presenta hasta doce tipos de desmantelamiento arancelario cuyos períodos de transición varían desde el inmediato hasta 18 años. La liberalización es rápida desde el inicio, ya que el 56 por ciento de las líneas arancelarias agrícolas recibirán desmantelamiento total a la entrada en vigor del acuerdo. Para determinados productos sensibles, los Estados Unidos han mantenido contingentes arancelarios con derecho cero. Además, los períodos de transición y los contingentes, el acuerdo prevé para 35 líneas arancelarias la posibilidad de establecer una cláusula de salvaguardia de forma que si el precio de importación de un producto está por debajo del nivel establecido en el acuerdo, se aplica un arancel adicional.

Un análisis de las listas muestra que el desmantelamiento arancelario es más lento para algunas de las principales exportaciones marroquíes hacia los Estados Unidos, es decir, las preparaciones de pescado (la eliminación de aranceles será en 9 años), zumo de cítricos (15 años) las preparaciones y la salsa de tomate (15 años y contingentes arancelarios de 300 y 200 toneladas, respectivamente).

Sin embargo, el esquema del desmantelamiento permite de ampliar las oportunidades de acceso al mercado americano de forma inmediata para muchos productos (floricultura, frutas y hortalizas, aceitunas en conserva, aceite de oliva), sectores en los cuales Marruecos tiene un gran potencial para la exportación. La industria marroquí, sin embargo, debe hacer un esfuerzo importante para cumplir las normas sanitarias y fitosanitarias y para acceder a las cadenas de distribución estadounidenses (Akesbi, 2010).

Las concesiones de Marruecos son más restrictivas que las estadounidenses. El calendario marroquí de eliminación de aranceles aduaneros tiene 22 tipos específicos de desmantelamiento arancelario que van desde la liberalización total a la entrada en vigor hasta un plazo de 25 años para alcanzarla. Un 44 por ciento de las líneas arancelarias se liberalizaron a la entrada en vigor del acuerdo.

El acuerdo prevé también contingentes arancelarios para 13 productos (entre ellos el trigo candeal, el trigo duro y carne de vacuno, pollo y manzanas). Estas cuotas se eliminarán con el tiempo con la excepción de algunos productos en los cuales se mantendrá el contingente: carne

de vacuno de calidad estándar, el trigo candeal, los productos derivados del trigo candeal y duro que se consideran sensibles para Marruecos. En ellos, las importaciones seguirán restringidas a cuotas tras el período del desmantelamiento.

A corto plazo, el principal resultado de este acuerdo es la apertura del mercado marroquí para el trigo candeal estadounidense, que disfruta de un contingente como el caso del trigo procedente de la UE, cuota determinada en función de la producción marroquí. Esta cuota inicialmente era del orden de 280.000 toneladas y que alcanzaría las 400.000 toneladas después de 10 años de la entrada en vigor del acuerdo. A modo de comparación, en el caso de la Unión Europea, el contingente anual se ha mantenido en la revisión del acuerdo de asociación: 400.000 toneladas anualmente con una reducción del arancel del 38 por ciento (entre agosto y mayo) y 62 por ciento de reducción por el trigo estadounidense.

Más de seis años después de la firma de este acuerdo, a la luz de las cifras del comercio entre ambos países, se ve claramente que Marruecos no ha podido aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado estadounidense y sigue con una balanza cada vez más deficitaria (ver figura 2.1)¹⁶.

Por otra parte, Hufbauer y Brunel (2009) constatan que las empresas estadounidenses que venden en Marruecos bajo el acuerdo de libre comercio se han beneficiado mucho de las preferencias comerciales y de una eficiente red de organizaciones para promover sus exportaciones. Mientras, las empresas marroquíes se han enfrentado a una serie de obstáculos a la hora de exportar al mercado estadounidense: la exploración sistemática de la carga en la frontera de los EEUU, los altos costes de mano de obra respecto en comparación con la competencia asiática, la debilidad de los sistemas logísticos (aéreo y marítimo), la promoción de marcas débiles, y las exigencias que superan la capacidad de las empresas marroquíes. Entre estas exigencias destacan las barreras sanitarias, fitosanitarias, técnicas y los requerimientos de los operadores privados estadounidenses han dificultado que los productos marroquíes hayan aprovechado el potencial anunciado por el acuerdo (Akesbi, 2010; Aloui, 2009).

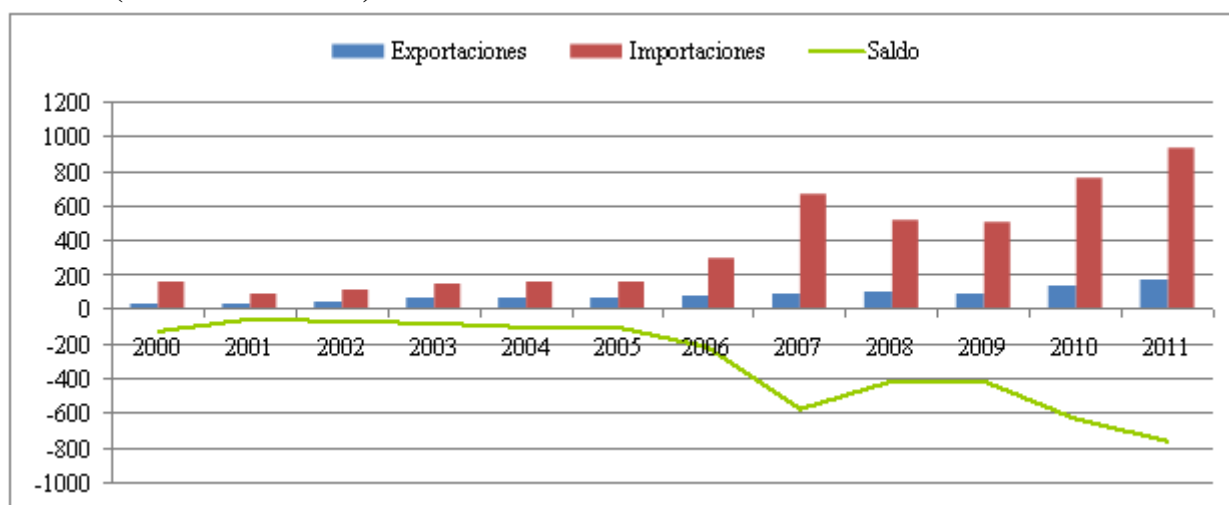
A modo de balance, dos grandes preocupaciones deben abordarse en el sector agroalimentario. La primera es que el ALC con Estados Unidos ha generado fuertes incentivos para la producción de carnes rojas y el trigo blando en el mercado marroquí por los niveles altos de

¹⁶En un apartado posterior de este mismo capítulo se ofrece más detalle de los intercambios comerciales entre EEUU y Marruecos.

protección de estos sectores clave, al mismo tiempo de la liberalización del comercio de materias primas de origen animal. Esta situación es favorable para los Estados Unidos para establecer en Marruecos las mismas distorsiones creadas por la política agrícola común europea en términos de subsidios a la producción a la comercialización antes de la reforma de los años noventa (Aloui, 2009). Los líderes marroquíes rechazaron las reformas de los sectores citados anteriormente durante las negociaciones que condujeron al ALC.

El segundo motivo de preocupación es importante, y que se puede abordar en rondas de seguimiento de la aplicación del acuerdo, es el mencionado acceso limitado del sector agroalimentario marroquí al mercado americano. Los Estados Unidos deberían acelerar la liberalización de sus listas en agricultura, especialmente en frutas y hortalizas, para abrir nuevos mercados a Marruecos. A la vez, las autoridades marroquíes deberían realizar esfuerzos encaminados a modernizar sus cadenas de valor agro exportadoras, para superar las dificultades encontradas en el acceso al mercado estadounidense.

Figura 2.3. Evolución de la balanza comercial agrícola de Marruecos con los Estados Unidos (Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a base de datos de USDA¹⁷.

2.6.2. Marruecos –Turquía

El acuerdo de libre comercio entre Marruecos y Turquía entró en vigor en enero de 2006; en cuanto a los productos agrícolas frescos, no hay liberalización total, ya que sólo se concedieron a ambos lados concesiones arancelarias en el marco de contingentes. Sin embargo, el acuerdo en vigor prevé la mejora paulatina de estas concesiones. Las concesiones otorgadas por

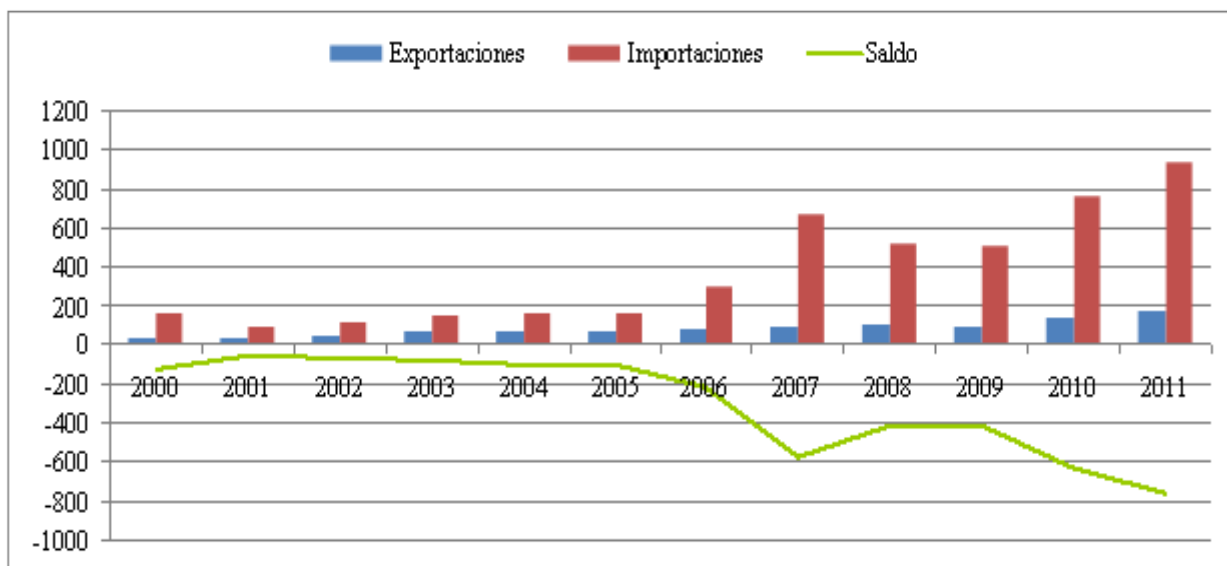
¹⁷United States Department of Agriculture.

Marruecos a Turquía se dan principalmente en el acceso de quesos, semillas de cebolla, legumbres, higos secos y especias. Por la parte turca, las concesiones arancelarias a los productos agrícolas originarios de Marruecos son principalmente para las orquídeas, espárragos, setas, maíz, alcaparras, pepinillos y pepinos.

Los resultados del marco de liberalización comercial son poco satisfactorios para Marruecos, de hecho la presencia de los productos marroquíes en el mercado turco sigue siendo limitada, representando solo el 0,4 por ciento de las importaciones turcas. Además, las exportaciones agrícolas de Marruecos al mercado turco en el año 2010 representan 1,3 por ciento en valor del total de las exportaciones marroquíes a este mercado (Trade Map, 2012).

A pesar de las concesiones arancelarias recíprocas en el sector agrícola, la balanza comercial agrícola entre Marruecos y Turquía fue deficitaria para Marruecos con 8,3 millones de euros durante el periodo 2006-2010. En la siguiente figura se muestra esta situación de balanza global deficitaria de manera continuada para Marruecos. Esta situación podría requerir una revisión del acuerdo en general y del capítulo agrícola en especial, con especial énfasis en analizar los posibles impactos de dicha revisión.

Figura 2.4. La balanza comercial de Marruecos con Turquía (Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a base de datos de *office de change*, Marruecos.

2.6.3. Acuerdo de Agadir

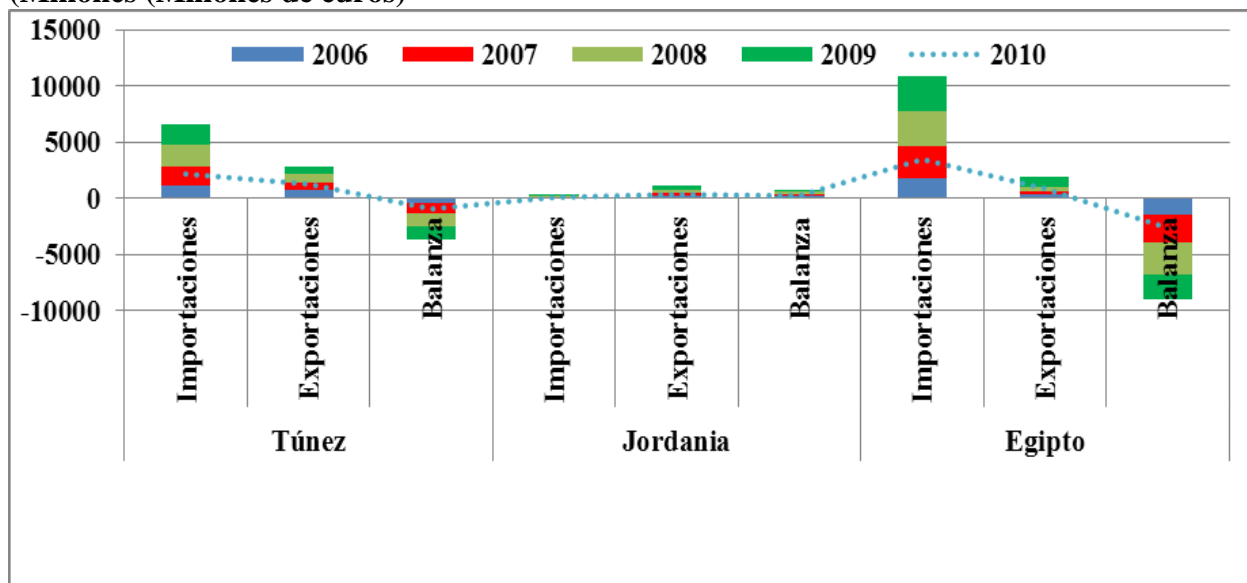
Fue aprobado el 25 de febrero de 2004 basándose en la declaración de Agadir firmada entre los gobiernos de Egipto, Jordania, Túnez y Marruecos en mayo de 2001. Entró en vigor en el mes

de abril de 2007, tras superar las reticencias del sector industrial marroquí. En virtud del mismo, se ha creado una zona de libre cambio entre estos países árabes del Mediterráneo con el fin de incrementar y liberalizar los intercambios comerciales, de generar una zona atractiva para los flujos de inversión extranjera, partiendo de los acuerdos de asociación firmados por cada parte con la Unión Europea, y de alcanzar los objetivos de la “declaración de Barcelona” para la creación de la zona Euro-Mediterránea de libre comercio. También, el hecho de unificar y armonizar las reglas de origen es un factor favorable para la integración económica entre estos cuatro países.

A diferencia de los acuerdos negociados con la Unión Europea y los Estados Unidos, en el acuerdo entre estos países árabes el componente agrícola no se detalla de forma clara y específica. Sin embargo, estos países cuentan con un gran nivel competitivo en la cadena de valor alimenticia (materia prima, moneda local, costes de producción...etc.).

Los intercambios comerciales entre los países que forman parte del acuerdo de Agadir son limitados y siguen con ritmo bajo desde su entrada en vigor. De hecho, el comercio entre estos cuatro países apenas representa alrededor de 4 por ciento de su comercio exterior total (Ben Hussein, 2011). Este nivel tan bajo de los intercambios tal vez sea consecuencia conjunta de los compromisos de estos países con otros países en virtud del resto de acuerdos firmados, y de la relativa debilidad de la demanda local de cada uno de estos mercados. Por otra parte, han aparecido obstáculos políticos, legales y de logística, dado que estos cuatro países no tienen frontera común, su legislación sobre los derechos de aduanas y la normalización son obsoletas y sus costes de transporte entre ellos son muy altos. En la figura 2.5, se puede observar que este acuerdo no ha tenido apenas repercusiones debido a los flujos comerciales escasos entre los firmantes.

**Figura 2.5. Los intercambios de Marruecos con los socios del acuerdo de Agadir
(Millones (Millones de euros))**



Fuente: Elaboración propia a base de datos de *office de change*, Marruecos.

Sin embargo existen diferencias en cuanto a los países participantes. Egipto saca la mayor balanza comercial que el resto de países, mientras Marruecos tiene una balanza deficitaria con todos los socios excepto con Jordania. El comercio agrícola no ha tenido mucho éxito entre los firmantes debido a sus características agro climáticas similares entre todos los socios. Las estadísticas detalladas sobre las exportaciones agroalimentarias de Marruecos hacia los países firmantes se encuentran en apartados siguientes.

2.7. El comercio agrícola y agroalimentario entre Marruecos y el mundo

Los subapartados siguientes detallan las estadísticas del comercio agroalimentario marroquí con sus diferentes socios comerciales mundiales.

Marruecos tiene una posición geográfica ventajosa debido a su proximidad con algunos de los mercados de mayor crecimiento. El mercado europeo ha sido siempre un mercado de gran importancia para las exportaciones agrícolas procedentes de Marruecos, ya que dicho mercado absorbe más del 70 por ciento de las exportaciones marroquíes de diferentes productos agrícolas, por ejemplo las importaciones europeas en el año 2004 fueron 86.856,6 millones de euros, y alcanzaron 116.515,9 millones de euros en 2008, es decir con un aumento del 34 por ciento.

A pesar de que una en promedio el 68,2 por ciento (2003-2010) de las exportaciones marroquíes se destinan al mercado europeo por causas históricas, por la cercanía geográfica y

por los acuerdos bilaterales entre ambos socios, está desarrollándose una nueva estrategia comercial de Marruecos en la búsqueda de nuevos mercados como Europa del Este, Asia y América. Se puede constatar con la caída del porcentaje anterior, ya que era del 74.2 por ciento en el periodo 1998-2002. A esto no es ajeno que la mayoría de las economías en la ribera Sur del Mediterráneo tienen unas economías más competitivas entre sí que complementarias, sobre todo en producciones agrícolas, y Marruecos intenta encontrar otros destinos con menor competencia de sus vecinos competidores.

Tabla 2.6. Los principales países clientes de frutas (miles de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Rusia	121,559	134,325	200,24	130,023	149,259	735,406
Francia	74,936	97,092	157,862	136,789	141,95	608,629
Países Bajos	49,6	39,751	61,725	68,786	86,487	306,349
Canadá	23,746	30,601	nd	37,161	nd	91,508
España	nd	42,681	60,178	35,326	35,148	173,333
Mundo	373,277	444,734	642,999	514,56	572,022	2.547,59

Fuente: elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

Sin agregar los países de la UE, el principal cliente de las frutas marroquíes es Rusia con un total de importación de 735,41 millones de dólares durante el periodo de 2006-2010, lo que representa el 29 por ciento del valor total de frutas exportado por Marruecos, seguido por Francia, Países Bajos y España con valores respectivamente del orden de 608,63 millones de dólares para Francia, 306,35 millones de dólares para los Países Bajos y 173,33 miles de dólares para España. El valor acumulado total de las frutas exportadas al mundo durante dicho periodo se estima en 2.549,592 mil millones de dólares, lo que destaca la importancia de este sector en las exportaciones marroquíes.

Tabla 2.7. Los principales países proveedores de frutas (miles de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	Total
España	3,86	nd	nd	4,461	5,502	13,823
Túnez	20,317	31,051	50,3	45,727	58,21	205,605
Estados Unidos	2,284	2,417	4,796	7,666	6,168	23,331
Mundo	43,006	59,099	87,877	102,665	113,686	406,333

Fuente: elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

También Marruecos importa frutas, sus principales proveedores durante el periodo indicado en la tabla anterior son básicamente Túnez con un valor total de 205,61 millones de dólares y los

Estados Unidos con 23,33 millones de dólares, frente a un total importado desde el mundo del orden de 406,33 millones de dólares.

Tabla 2.8. Los principales países clientes de hortalizas (miles de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Francia	189,65	271,27	316,744	343,593	324,909	1.446,16
España	62,135	100,72	118,423	124,963	127,742	533,984
Italia	11,054	nd	13,693	16,723	13,218	54,688
Países Bajos	nd	15,737	37,26	nd	43,141	96,138
Reino Unido	3,815	nd	35,112	13,066	13,712	65,705
Mundo	289,94	454,02	552,889	587,932	590,366	2.475,15

Fuente: elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

La mayoría de los clientes de las hortalizas exportadas por Marruecos son los países de la Unión Europea, el primer y el segundo socio comercial de Marruecos son Francia con 1.446 millones de dólares, es decir el 58 por ciento del valor total exportado al mundo, mientras el valor de las exportaciones desde Marruecos a España asciende a 533,98 millones de dólares, es decir el 21 por ciento del valor total exportado durante el periodo de 2006-2010.

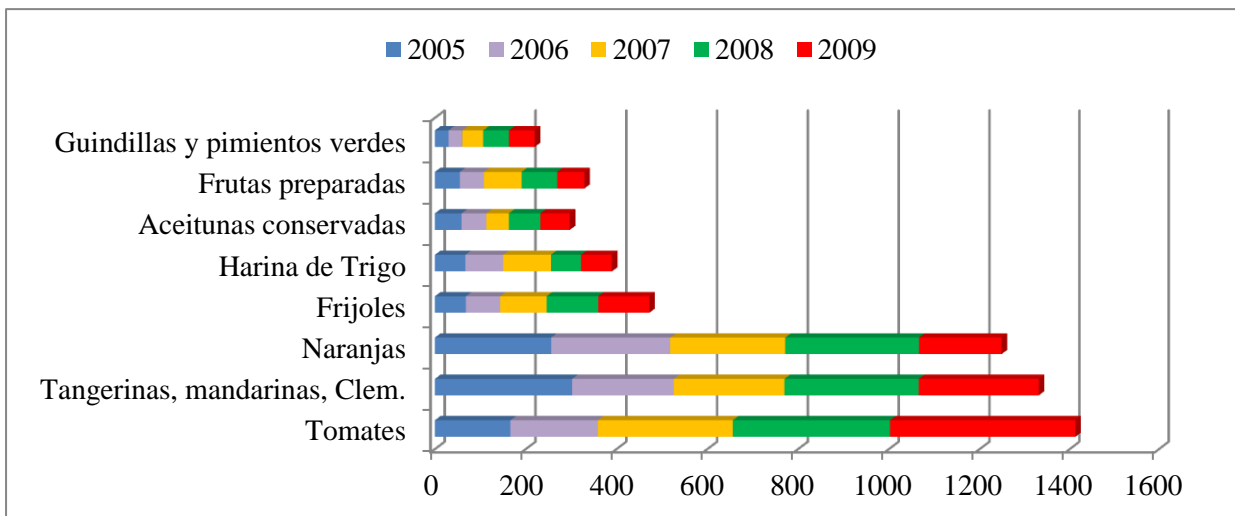
Tabla 2.9. Los principales países proveedores de hortalizas (miles de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Francia	3,339	3,009	nd	nd	6,493	12,841
España	2,485	3,275	4,229	6,097	6,054	22,14
Países Bajos	11,98	20,482	20,347	17,141	14,278	84,228
Canadá	9,192	17,823	20,352	18,313	14,998	80,678
Reino Unido	6,136	6,499	9,496	8,853	4,802	35,786
Mundo	39,533	60,707	68,093	77,76	58,054	304,147

Fuente: elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

El 54 por ciento de las importaciones de Marruecos en hortalizas viene desde los Países Bajos y Canadá, el valor total de hortalizas importadas desde el mundo entero se estima a los 304 millones de dólares por el periodo de 2006 hasta 2010.

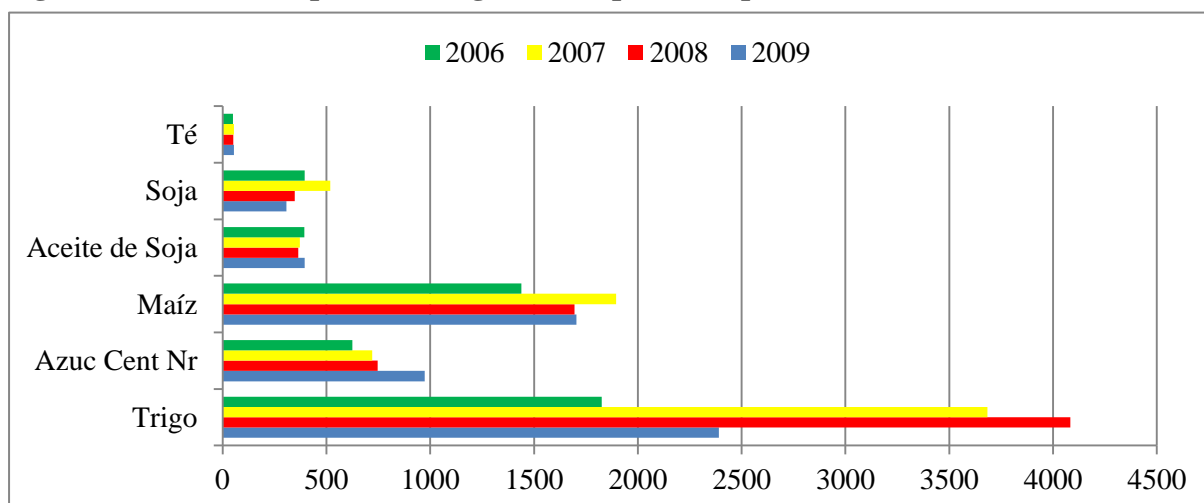
Figura 2.6. Exportaciones agroalimentarias de Marruecos al mercado mundial (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de FAOSTAT.

Analizando producto a producto, las exportaciones agroalimentarias marroquíes al mercado mundial son en su mayoría de determinadas frutas y hortalizas, en particular los cítricos (naranjas, clementinas...) y hortalizas como los tomates o los pimientos. Entre los productos transformados destacan productos como aceitunas y frutas conservadas. Se puede decir que todos los productos mencionados en la figura anterior aumentan cada año durante el quinquenio pasado.

Figura 2.7. Diferentes productos agrarios importados por Marruecos (1000 t)



Fuente: Elaboración propia a partir de FAOSTAT.

Marruecos importa del mercado mundial los productos alimenticios básicos, dado el precario equilibrio alimentario del país, que tradicionalmente ha basado sus estrategias de seguridad

alimentaria en aprovisionamientos del exterior. Predominan las compras de cereales (trigo y maíz), las importaciones del trigo llegaron hasta más 4 millones de toneladas en 2008 y casi 2 millones de toneladas de maíz en 2007; además de azúcar o aceites como el de soja.

2.7.1. El comercio agrícola Euro-Mediterráneo

La cuestión agrícola ha sido siempre una barrera en las relaciones Euro-Mediterráneas y el ritmo de la liberalización comercial es más lento que en otros sectores, y diferenciado según cada país. Las dinámicas comerciales muestran situaciones contrastadas y el enfoque bilateral en las negociaciones refleja también las realidades de la intensidad las relaciones agrícolas entre Europa y cada país en la cuenca Sur mediterránea. Los intereses de Marruecos no son los mismos que los de Jordania y esto nos explica parcialmente por qué la sensibilidad varía mucho de un país a otro (Abis y Tamliiti, 2011). Como se muestra a continuación, también la dinámica comercial sobre los productos agrícolas muestra que los equilibrios para la UE son muy diferentes según cada país de la cuenca mediterránea.

Los epígrafes siguientes, realizados a partir de datos de Eurostat, consideran los intercambios de todos los productos y las materias primas agrícolas y de pesca. La lista no incluye los intercambios de fertilizantes o el material técnico agrícola.

El comercio agrario con los países del Sur del Mediterráneo representa una proporción menor de las importaciones agrícolas de la Unión Europea; por ejemplo, en 2010, esta cifra fue del 6,7 por ciento del total importado por la UE. A nivel del valor de las importaciones, en el periodo 2006-2010, no se destacaron diferencias significativas, ya que el valor fue de 7.863 millones de euros para el año 2006, de 7.938,5 millones de euros en 2008, y de 7.950,7 millones de euros en 2010.

En términos comparativos, Turquía tiene la cuota mayoritaria del mercado europeo, con casi el 44 por ciento de las exportaciones agrícolas de los países del Sur del Mediterráneo. Marruecos, que exporta al mercado comunitario un promedio de 1.950 millones de euros anuales, representa alrededor de 25 por ciento del total de importaciones europeas de productos agrícolas procedentes del Sur del Mediterráneo. Como síntesis, las ventas al mercado europeo están muy concentradas en pocos orígenes del Sur del Mediterráneo: solo Marruecos, Turquía e Israel exportan grandes cantidades de productos agrícolas a Europa. Además, es importante mencionar que la cota de los productos agrícolas dentro de las exportaciones totales al mercado

europeo es muy variable, ya que puede alcanzar hasta el 62,6 por ciento en el caso de Palestina, el 24,3 por ciento para Marruecos y únicamente un exiguo 0,2 por ciento para Argelia.

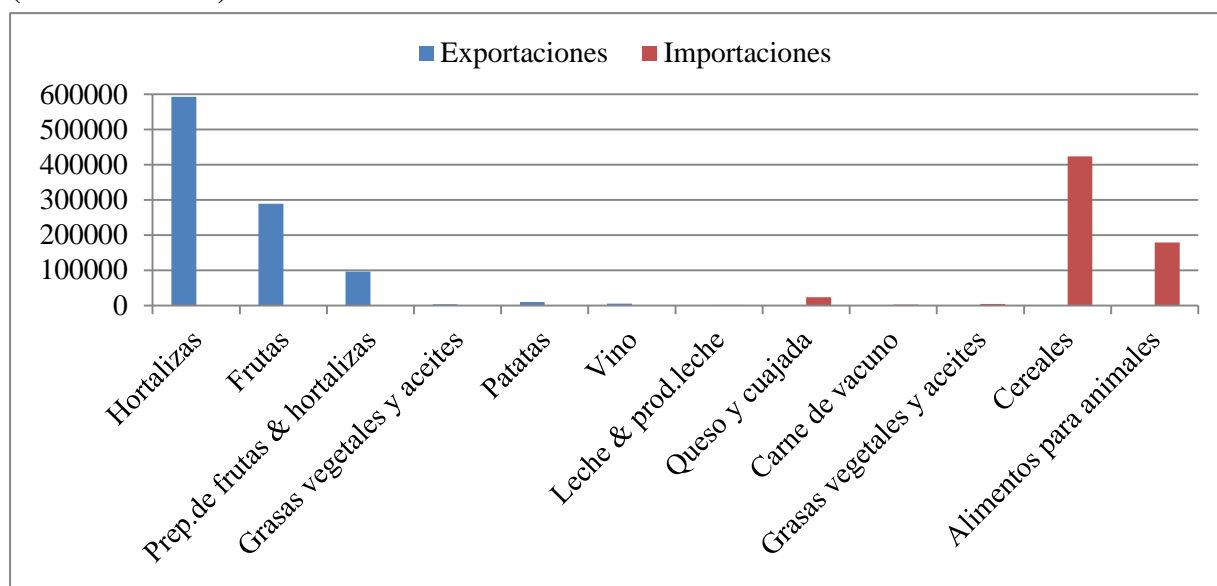
Tabla 2.10. Las importaciones agrícolas de la UE procedentes de los países mediterráneos

Países	2006		2008		2010		Participación en el total de importaciones agrícolas de UE (2010)
	Valor (M €)	Peso en las exports. del país (%)	Valor (M €)	Peso en las exports. del país (%)	Valor (M €)	Peso en las exports. del país (%)	
Argelia	56,7	0,20%	48	0,20%	35,4	0,20%	0,00%
Egipto	512,5	6,70%	567,1	6,90%	612,2	0,50%	0,50%
Israel	1.086,70	10,90%	1040	9,30%	1.045,10	9,40%	0,90%
Jordania	16,7	7,20%	17	5,70%	18,6	7,50%	0,00%
Líbano	40	17,80%	55	15,40%	56,4	17,10%	0,00%
Marruecos	1.792,80	24,80%	2.040,80	24,30%	2.014,50	26,00%	1,70%
Palestina	6,9	54,00%	4,5	62,60%	5,6	16,00%	0,00%
Siria	174,7	5,00%	73,5	2,00%	80,7	2,20%	0,10%
Túnez	745,4	9,80%	645,3	6,80%	444,4	4,70%	0,40%
Turquía	3.430,60	8,20%	3.448,10	7,50%	3.637,80	8,60%	3,10%
Total	7.863,00		7.938,50		7.950,70		6,70%

Fuente: Eurostat – Comext.

A. Los flujos comerciales agrícolas entre Marruecos y la UE

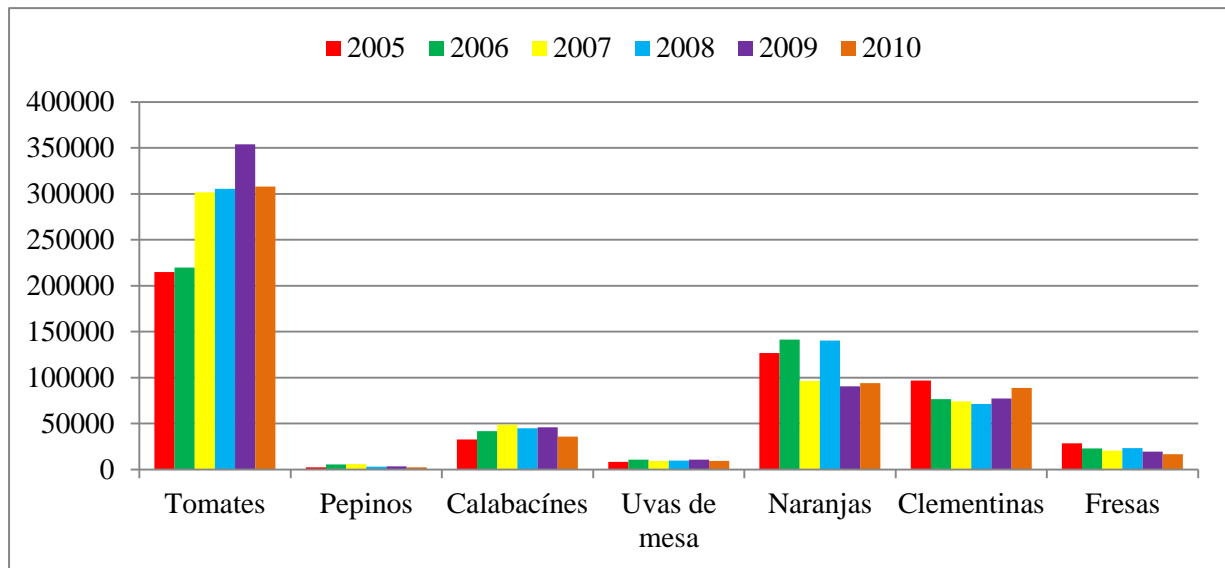
Las exportaciones de la UE en los sectores agrícolas agroalimentario y de pesca alcanzaron un total de 1.034 millones de euros en el período 2007-2009. Es destacable que el tipo de productos europeos que Marruecos consume se corresponden más con los producidos en el centro y norte de Europa (cereales, lácteos) típicos de la agricultura continental, mientras que los productos marroquíes consumidos por los europeos (hortalizas y frutas mayoritariamente) suponen en su mayoría una fuerte competencia para los pequeños agricultores del Sur de Europa, al ser típicos de la agricultura mediterránea, de ahí la controversia mencionada al inicio de la Tesis. Como se ha indicado con anterioridad, en virtud del nuevo acuerdo, las exportaciones europeas se beneficiarán de un mejor acceso al mercado local marcado por un fuerte crecimiento demográfico.

Figura 2.8. Marruecos: exportaciones e importaciones a y desde la UE-27 en 2010
(Miles de euros)

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Comext de Eurostat.

De acuerdo con las ventajas comparativas y oportunidades comerciales otorgadas al sector de frutas y hortalizas marroquí, la mayoría de las exportaciones marroquíes al mercado comunitario son hortofrutícolas (ver figura 2.8), mientras que las importaciones agrícolas de Marruecos son en gran medida cereales. Según cálculos de la Comisión Europea (2012), el promedio de las exportaciones de Marruecos en frutas y hortalizas preparadas por el periodo 2006-2010 al mercado comunitario eran 913,23 miles de toneladas, es decir el 8,2 por ciento del total, después de Turquía que tenía en volumen el 11,3 por ciento y Sudáfrica con el 10,3 por ciento. Ello destaca la competitividad del sector de frutas y hortalizas de Marruecos y su papel en el mercado comunitario.

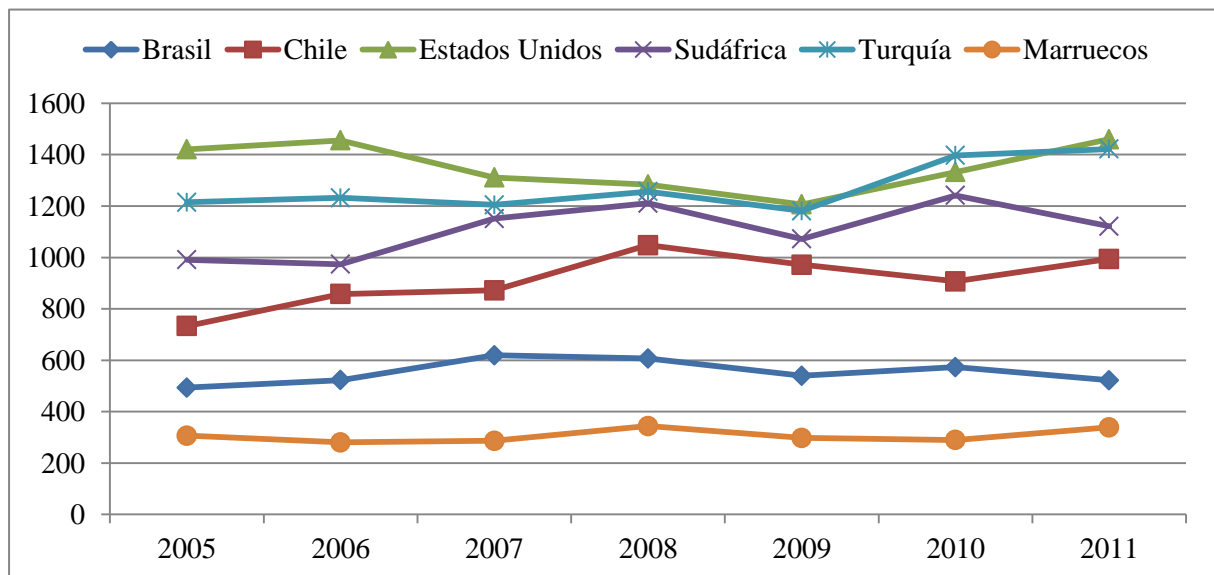
Figura 2.9. Exportaciones marroquíes de hortalúctolas al mercado europeo (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Comext de Eurostat.

Según la figura (2.9), se observa que las exportaciones agrícolas de Marruecos al mercado comunitario se centran en algunos productos, sobre todo el tomate que a lo largo del periodo 2005-2009 sigue una tendencia creciente para alcanzar su pico de 350.000 toneladas en 2009; después siguen las exportaciones de cítricos, especialmente las naranjas y clementinas, y después otras hortalúctas como los calabacines y las fresas.

Figura 2.10. Principales proveedores de la Unión Europea en frutas (Millones de euros)



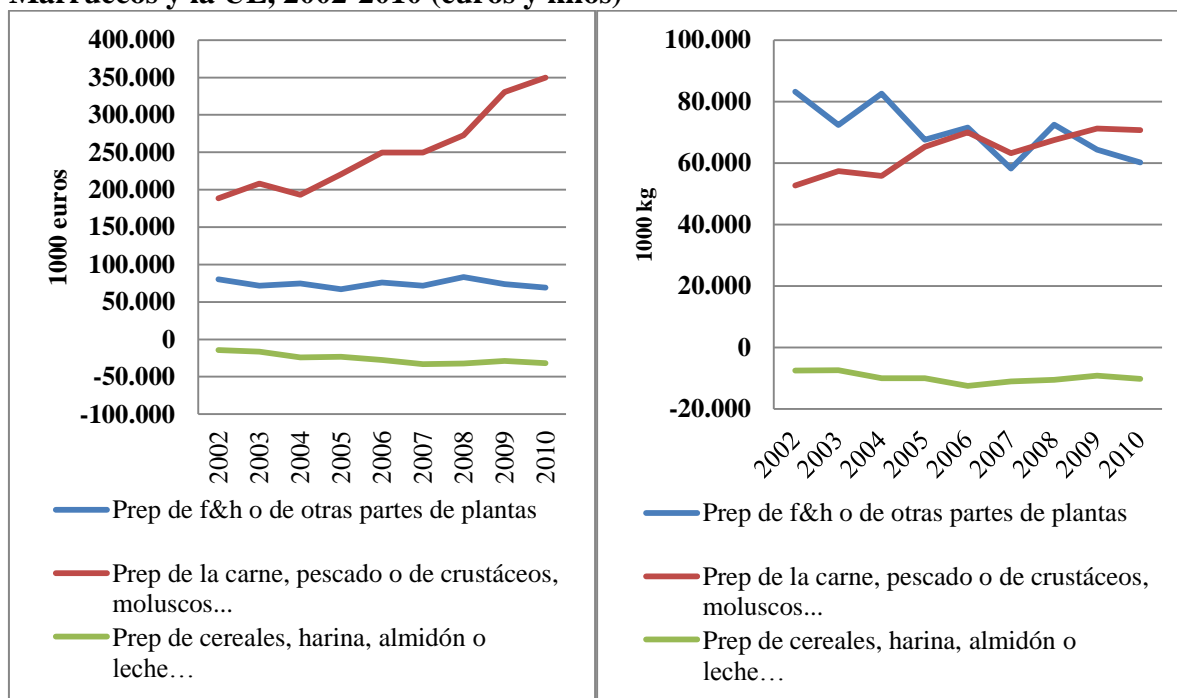
Fuente: Eurostat - Comext.

Entre los principales proveedores de frutas de la Unión Europea, como muestra la figura 2.6, los Estados Unidos, Chile y Sudáfrica son los países que exportan más las frutas al mercado europeo, el valor de exportación supero los 1.400 millones de euros en 2005, 2006 y 2011 para los Estados Unidos. En el caso de Marruecos, el valor exportado en frutas al mercado comunitario sigue una tendencia bastante estable a lo largo de los años, entre los 300 y 400 millones de euros anuales.

B. La Balanza agroalimentaria entre Marruecos y la Unión Europea

Como se ha indicado antes, las principales exportaciones de Marruecos a la UE son los tomates, las naranjas y las mandarinas. Todos estos productos pueden entrar en la UE a través de las condiciones arancelarias favorables en el marco del acuerdo de asociación UE-Marruecos. Estos cinco productos básicos generan un ingreso promedio de exportación de 430 millones de euros al año. En general, las tendencias a la exportación de tomates y las judías verdes han ido en aumento, mientras que para las naranjas y mandarinas se están reduciendo. Los niveles de exportación de las aceitunas se han mantenido estables, con una tendencia de crecimiento leve que aparece a partir de 2005.

Figura 2.11. La balanza comercial agroalimentaria de determinados productos entre Marruecos y la UE, 2002-2010 (euros y kilos)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Comext de Eurostat.

Como se puede observar en las figuras anteriores, Marruecos logra resultados positivos en sus intercambios de productos agroalimentarios procesados en casi todos los productos excepto en las preparaciones de cereales, almidón y leche donde presenta balanza deficitaria desde el año 2002 hasta 2010, con los valores mostrando una tendencia a la baja tanto en volumen como en valor. Mientras, en el resto de productos agroalimentarios Marruecos presenta superávit en el mismo periodo, muy especialmente en el pescado, crustáceos y moluscos transformados, donde las ganancias siguen una tendencia creciente, para llegar a 350 millones de euros en 2010. Otros productos con superávit para Marruecos en su comercio con la UE son las preparaciones de frutas y hortalizas con valores anuales entre 50 y 100 millones de euros.

2.7.2. Los intercambios comerciales entre Marruecos y los Estados Unidos

Las relaciones comerciales entre Marruecos y los Estados Unidos han evolucionado en los últimos años, sobre todo después de la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio en 2007, de hecho los intercambios comerciales entre los dos socios llegaron a los 3,65 mil millones de euros en 2011. Es decir 6,9 por ciento del comercio exterior total de Marruecos. El déficit comercial con los Estados Unidos llegó a 2,14 mil millones de euros, la tasa de cobertura sigue una tendencia descendente que estaba a 26,1 por ciento en 2011.

El volumen del comercio aumentó cerca del 150 por ciento, desde 970 millones en 2005 a 2,4 mil millones en 2008. Las exportaciones marroquíes hacia los Estados Unidos aumentaron en un 99 por ciento durante el período de 2005 hasta 2008, es decir pasando de 442 millones a 879 millones de dólares, mientras que las exportaciones de Estados Unidos a Marruecos, que fueron del orden de 521 millones en 2005 aumentaron a su vez con un 188 por ciento, alcanzando cerca de 1,5 mil millones de dólares.

Se ha indicado que en el marco del ALC, Marruecos ofrece a los exportadores estadounidenses un acceso preferencial a través de reducciones o exoneraciones arancelarias, graduales desde la entrada en vigor hasta 25 años después, según productos. En aquéllos que son particularmente sensibles para Marruecos, el ALC establece el acceso al mercado de Marruecos para los exportadores agrícolas de Estados Unidos a través de contingentes arancelarios, incluida la carne de vacuno, aves de corral, trigo, las almendras y las manzanas.

A. Las exportaciones a los Estados Unidos

A diferencia del comercio con la UE, las ventas marroquíes a EEUU se concentran en productos transformados, como muestra la tabla siguiente.

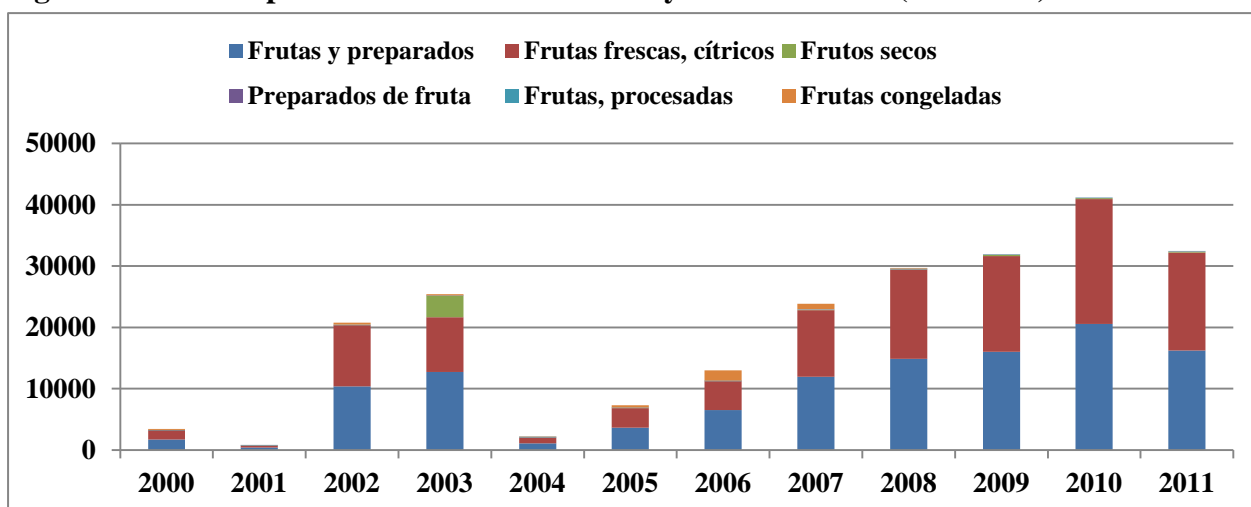
Tabla 2.11. Evolución de las exportaciones agroalimentarias a EEUU (Millones de euros)

	2007	2008	2009	2010	2011	Total	Variación: 2007-2011 en %
Hortalizas y conservas de hortalizas	37,52	41,83	29,65	35,08	36,8	180,9	-1,91
Frutas y conservas de frutas	15,34	20,96	20,92	30,28	22,48	110	46,54
Cítricos	14,14	20,57	18,13	27,79	19,28	99,91	36,35
Productos de pesca	20,45	23,86	22,38	25,54	23,46	115,7	14,72
Aceite de oliva	5,92	7,52	3,01	22,46	50,28	89,19	749,32

Fuente: USDA, 2012.

De acuerdo con las cifras anteriores, prácticamente todos los productos siguen una tendencia creciente a lo largo de los años, desde 2007 hasta 2011. El producto protagonista era el aceite de oliva que registró el mayor valor de exportación en 2011 con 50,28 millones de euros frente a 5,92 millones de euros al inicio, es decir con un aumento del 750 por ciento. También las hortalizas y productos de pesca tienen un peso importante en las exportaciones, que registraron un total de ventas de 180 millones de euros de las hortalizas y sus conservas, para los productos de pesca el valor total de exportación era del orden 115,69 millones de euros, entre los años 2007 hasta 2011.

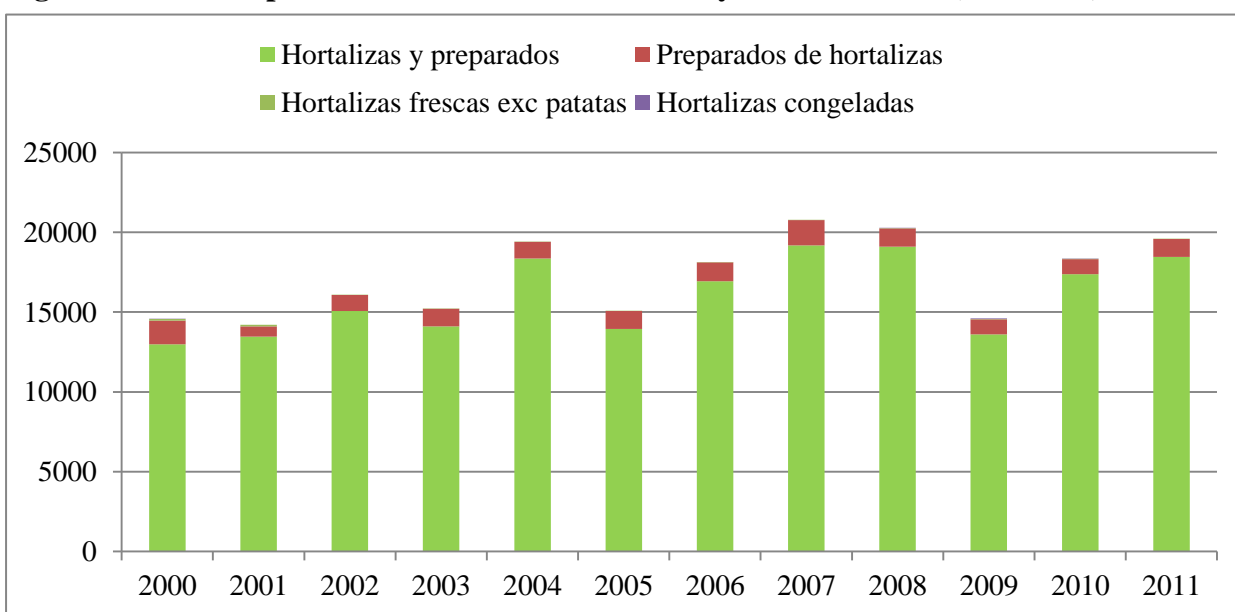
Figura 2.12. Las exportaciones de frutas frescas y transformadas (toneladas)



Fuente: Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics.

Para las importaciones estadounidenses de frutas procedentes de Marruecos, se destacan dos grupos de productos que predominan, son las frutas preparadas que siguen una tendencia creciente desde 2004 hasta 2010 con más 20 mil toneladas y luego las frutas frescas sobre todo los cítricos que a su vez siguieron la misma senda de aumento desde 2004; el resto de frutas no representan un volumen significativo en el total de las frutas exportado por Marruecos al mercado de Estados Unidos.

Figura 2.13. Las exportaciones de hortalizas frescas y transformadas (toneladas)



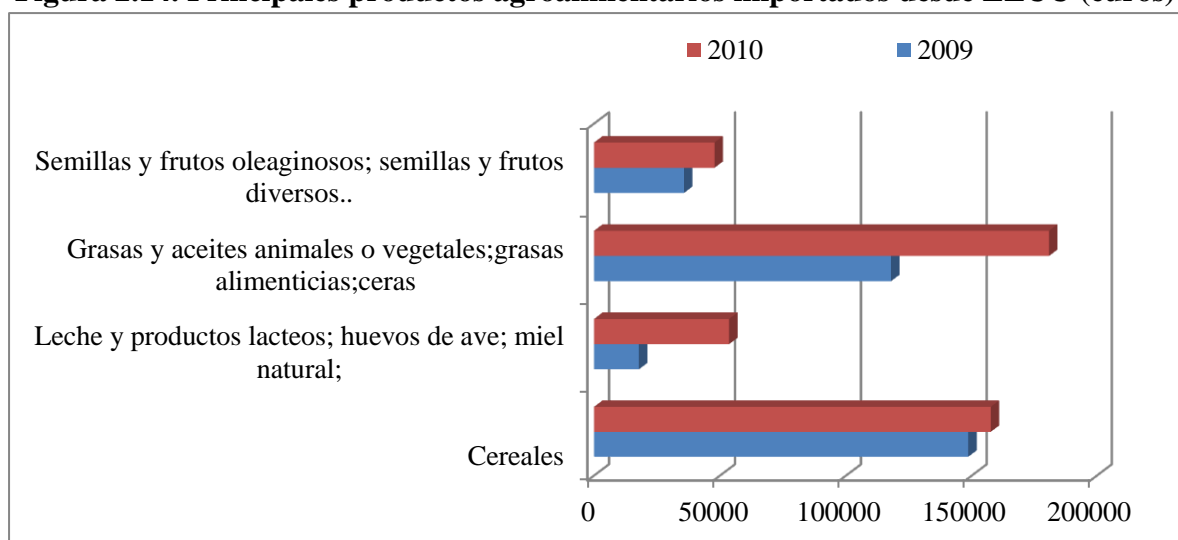
Fuente: Elaboración propia, Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics.

Para las hortalizas frescas y transformadas, entre los años 2000 y 2011, igual que en el caso de frutas, destacan las hortalizas preparadas, que varían casi entre 15 mil y 20 mil toneladas. A diferencia del comercio con la UE, los productos frescos tienen escasa importancia, ya que las distancias hacen menos factible su venta en EEUU dado el carácter perecedero de los mismos.

B. Las importaciones desde los Estados Unidos

Marruecos importa diferentes productos agrarios y agroalimentarios, sobre todo cereales (trigo, maíz...) con una factura alrededor de 122 millones de dólares en el año 2000, frente a 114 millones de dólares en el 2011; además de aceites de soja y de maíz con una factura alrededor de 53 millones de dólares en 2007 que pasa de los 320 millones de dólares en el 2011, es decir con un aumento de 83 por ciento. También son de importancia los flujos de otros productos como grasas alimenticias y aceites, azúcar o aceites de origen animal. Como se puede ver en la siguiente figura, la mayoría de estos productos son alimentos básicos en la dieta.

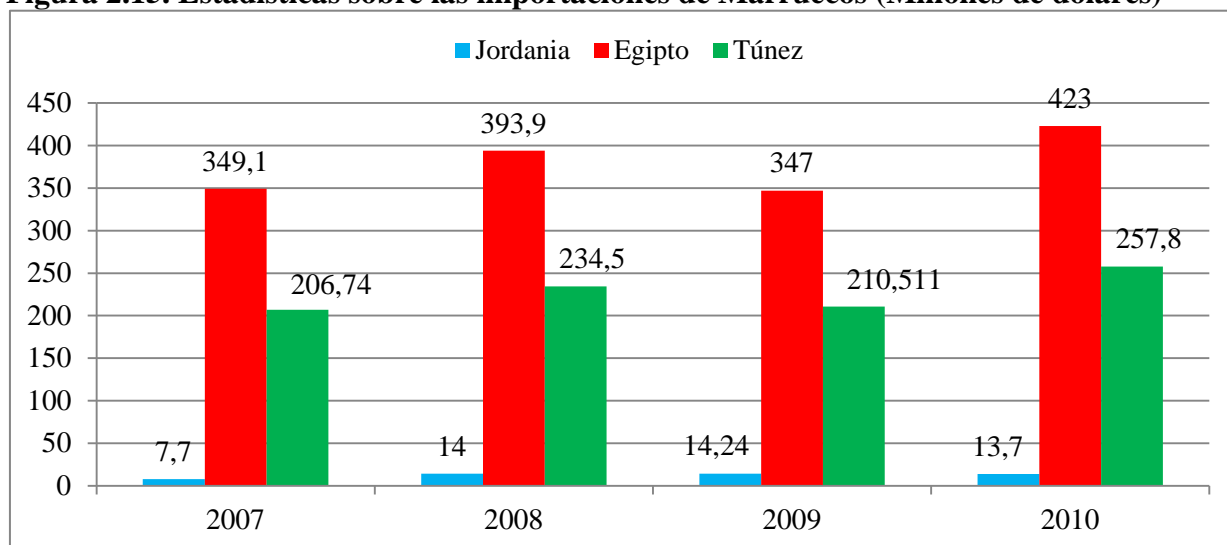
Figura 2.14. Principales productos agroalimentarios importados desde EEUU (euros)



Fuente: Elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

2.7.3. Intercambios comerciales entre los firmantes del acuerdo de Agadir

Como se ha indicado en el apartado anterior, este acuerdo de libre comercio, firmado entre Marruecos, Túnez, Jordania y Egipto, entró en vigor el 27 de marzo 2007. En el marco de este acuerdo, todos los productos comercializados entre los cuatro países están totalmente exentos de derechos de aduana y aranceles de efecto equivalente a partir de su entrada en vigor.

Figura 2.15. Estadísticas sobre las importaciones de Marruecos (Millones de dólares)

Fuente: Elaboración propia a base de agadiragreement.org.

Marruecos registró un déficit comercial de alrededor de 2,7 cien millones de euros con Egipto y 0,02 millones de euros con Túnez. La balanza comercial con Jordania presenta un superávit favorable a Marruecos de alrededor de 18,1 millones de euros. Así, la tasa de cobertura no supera el 26 por ciento respecto al resto de países del bloque (Túnez y Egipto).

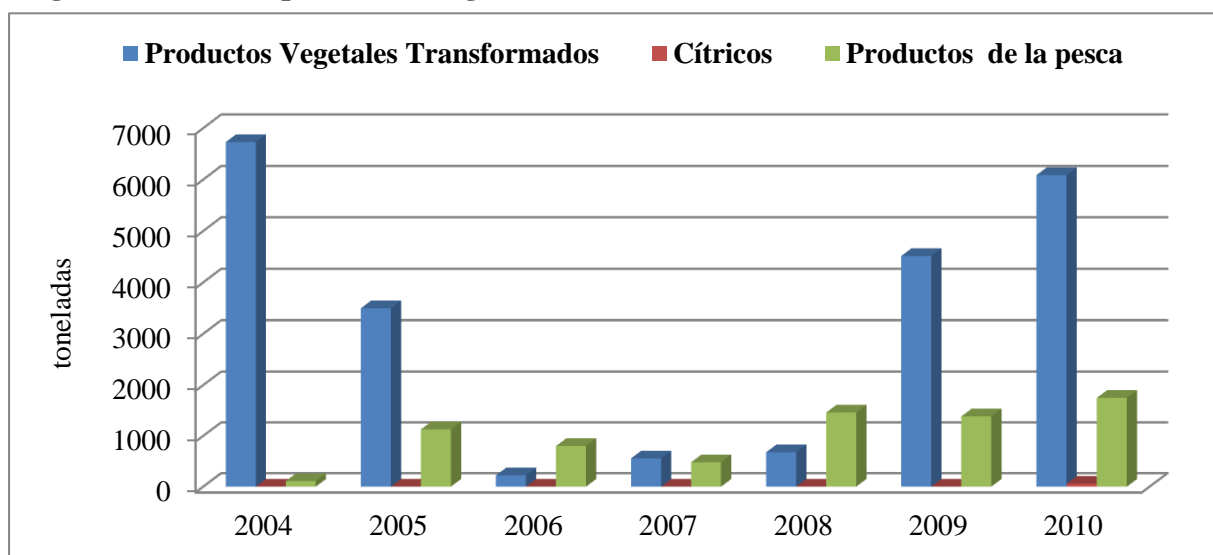
Las exportaciones de Marruecos a los otros tres países aumentaron en un 36 por ciento entre 2008 y 2009. El déficit comercial de Marruecos sigue siendo muy alto: 0,32 millones de euros. La tabla siguiente muestra los intercambios entre Marruecos y el resto de países de Agadir, además de los principales productos importados y exportados.

Tabla 2.12. Balanza comercial de Marruecos con sus socios del acuerdo de Agadir¹⁸
(Millones de euros)

Designación	2004	2005	2006	2007	2008
Productos alimenticios diversos	13,1	18,7	23,9	33,7	33,7
Productos alimenticios semiacabados	11,9	9,9	9,4	9,1	13,4
Conservas de pescado	7,2	5,8	11,2	10,3	11,3
Papel	8,1	3,8	12,4	16	10,9
Placas	8,5	5,1	3,2	15,2	9,9
Diversos productos finales de equipos industriales	16	16	259	30	97
Pescado	6	37	69	34	75
Chatarra	1	1	1	33	55
Medicamentos	18	19	35	38	43

Fuente: Elaboración propia a base de agadiragreement.org.

Conforme a la tabla, la balanza comercial de Marruecos en productos agrarios y de pesca ha sido positiva durante los años, desde 2004 hasta 2008, con un superávit de 33,7 millones de euros por los productos alimenticios diversos, y un menor superávit en productos de pesca de cien mil euros durante los años 2004 hasta 2006.

Figura 2.16. Las exportaciones agroalimentarias de Marruecos a Túnez (toneladas)

Fuente: Elaboración propia a base de CMPE¹⁹.

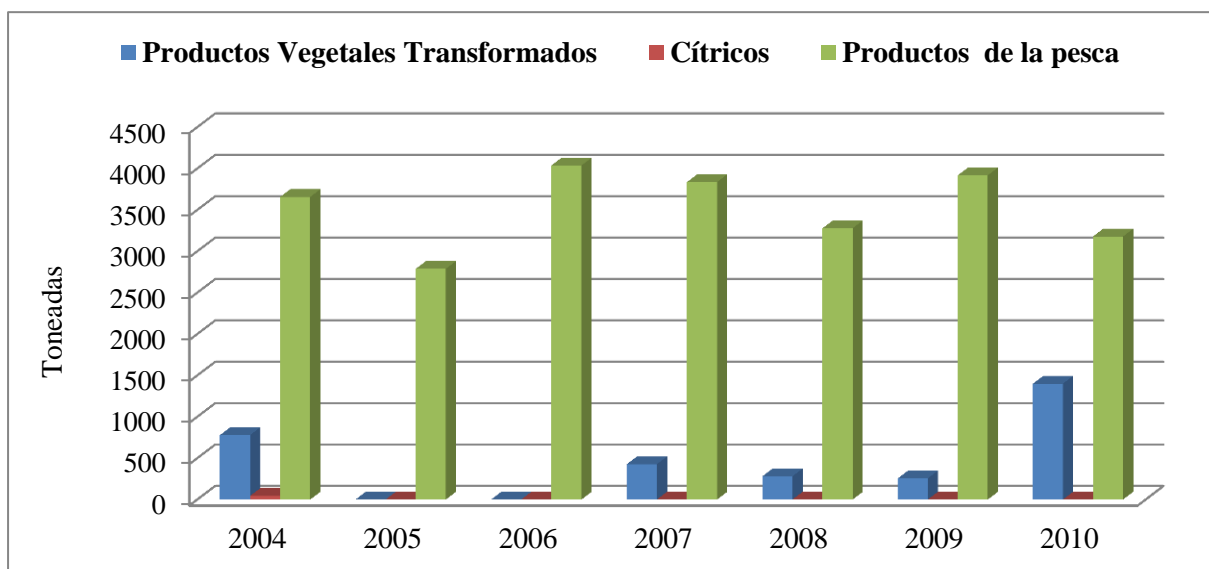
Analizando las exportaciones a cada uno de los socios de Agadir, la gran parte de las exportaciones agroalimentarias marroquíes hacia el mercado tunecino son en mayor medida los

¹⁸Por productos, la información disponible no llegaba más allá de 2008.

¹⁹Centro Marroquí de Promoción de las Exportaciones.

productos vegetales transformados que superan las 6.000 toneladas, es decir más del 75 por ciento del total de los tres sectores en promedio durante el periodo 2004-2010; en cambio las ventas de cítricos son casi inexistentes, con solo 55 toneladas en el año 2010.

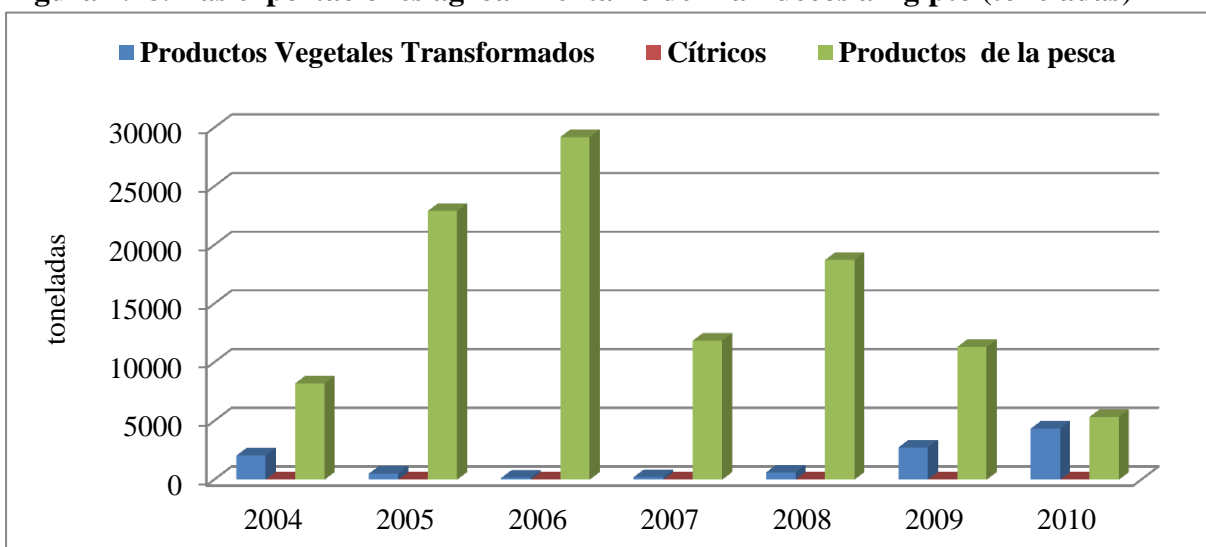
Figura 2.17. Las exportaciones agroalimentario de Marruecos a Jordania (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a base de CMPE.

Al contrario de Túnez, Jordania es el gran importador de los productos de pesca procedentes de Marruecos, 88 por ciento del total de las importaciones, seguido por los productos vegetales transformados 11 por ciento, y finalmente 43 toneladas de cítricos en el año de 2004.

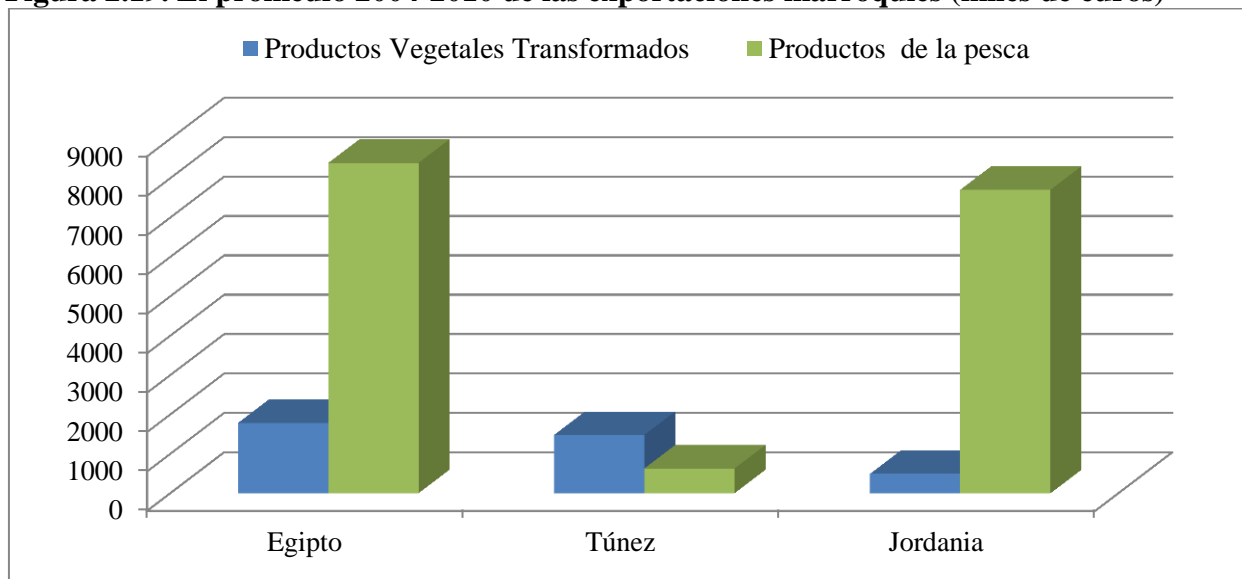
Figura 2.18. Las exportaciones agroalimentario de Marruecos a Egipto (toneladas)



Fuente: Elaboración propia a base de CMPE.

El caso de Egipto es similar al de Jordania, importa muchos productos pesqueros, cantidad casi igual al 30.000 toneladas en 2006 dentro un total de 107.561 toneladas (91 por ciento del total importado) durante el periodo indicado en la figura. También el país importa algunos productos vegetales transformados (un 9 por ciento del total), pero cabe destacar que no importa cítricos, dado que Egipto es un gran productor de estos productos.

Figura 2.19. El promedio 2004-2010 de las exportaciones marroquíes (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a base de CMPE.

En términos de valor, Egipto es el gran importador de productos pesqueros marroquíes con un promedio de más de 8,3 millones de euros, seguido por Jordania con 7,7 millones de euros, y finalmente el mercado tunecino con un factura media alrededor de 0,6 millones de euros, para el periodo 2004-2010; mientras que el valor medio importado de los productos vegetales no sobrepasa los 2,0 millones de euros para Egipto, los 1,4 millones para Túnez y casi 0,5 millones de euros para Jordania.

Durante el periodo de 2004-2010, las variaciones del valor de pescado exportado por Marruecos a Egipto sobre el total exportado a los países del bloque (Túnez y Jordania, Egipto) estaba entre un porcentaje más bajo que era del 43,16 por ciento en 2010 hasta el porcentaje más alto del orden de 64,86 por ciento en 2005.

Según Ben Hussein (2011), a pesar de estas cifras prometedoras, los expertos y empresarios creen que la aplicación del acuerdo se ha retrasado. Los países firmantes de hecho deben luchar para afrontar los desafíos de la competencia y superar los obstáculos políticos, legales y de la logística. Estos cuatro países no tienen frontera común, su legislación sobre los derechos de

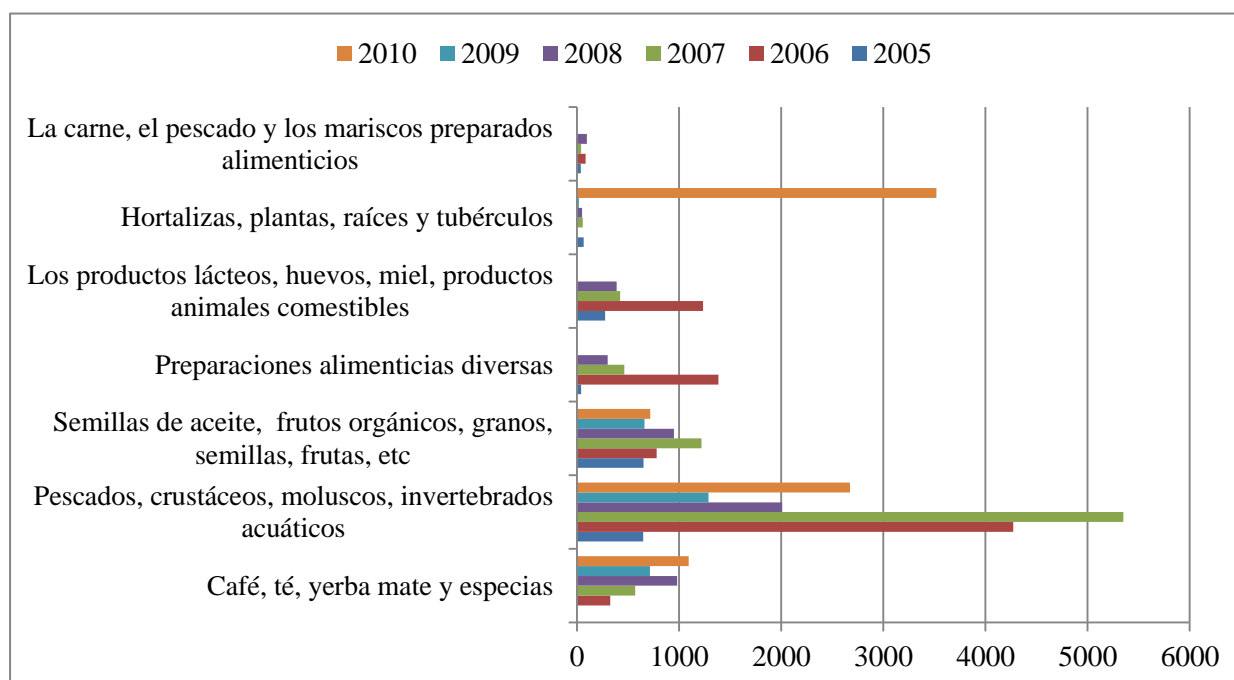
aduanas y la normalización son obsoletas y los costes de transporte entre ellos son muy altos, lo que dificulta la competitividad de las producciones en los mercados de los otros socios.

2.7.4. Flujos comerciales entre Marruecos y Turquía

Consolidado desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), el 1 de enero de 2006 por entre ambos países, el comercio total entre Marruecos y Turquía no para de desarrollarse y de crecer para alcanzar, según cifras de 2011, un volumen anual de aproximadamente 1.225 millones de euros frente a 1.058 millones de euros en 2008, con un incremento superior al 16 por ciento en los tres años. Sin embargo, si el comercio entre los dos países en los últimos años ha crecido bastante, la balanza comercial sigue siendo muy desigual en favor de Turquía, cuyo total de volumen de las exportaciones a Marruecos alcanzó 944 millones de euros en 2011, contra 279 millones de euros de las importaciones procedentes desde Marruecos.

En el caso de la balanza comercial agrícola entre ambos países, el déficit marroquí se ha reducido un 8 por ciento, pasando de 9 millones de euros durante el periodo de 2003-2005 a 8,3 millones de euros por el periodo de 2006-2010.

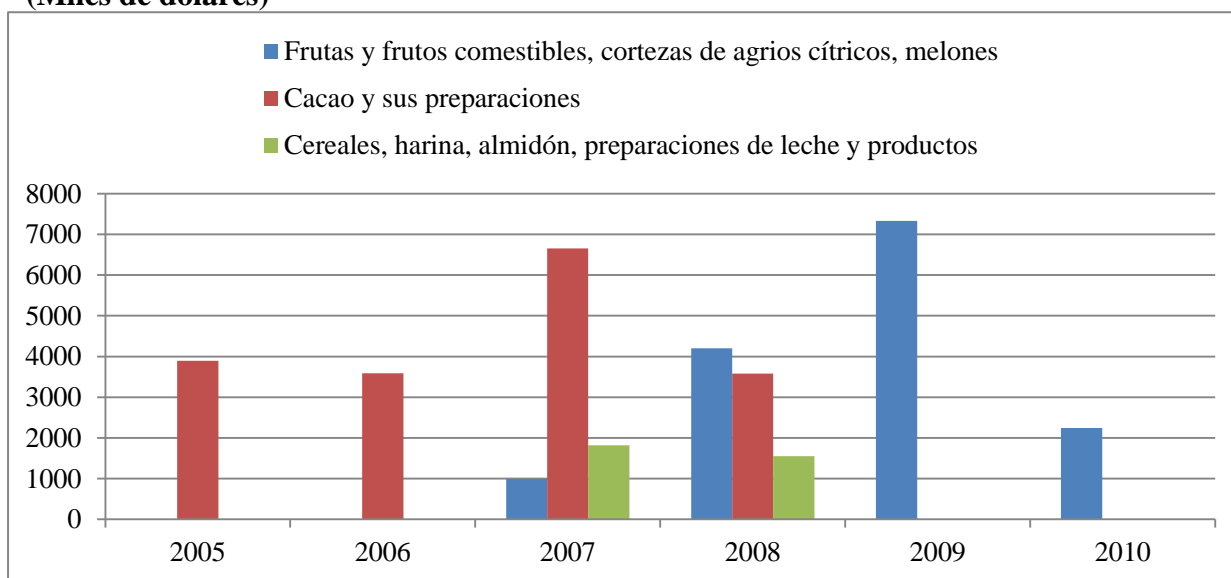
Figura 2.20. Marruecos: exportaciones agroalimentarias al mercado turco (Miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

Si comparamos los diferentes grupos de productos agroalimentarios exportados por Marruecos al mercado turco, destacamos tres grupos de productos que tienen un peso relevante, a saber el grupo de pescado que llegó a superar los 5 millones de dólares en 2007 y siempre supera el millón de dólares seguido por el grupo de semillas oleaginosas que registró a su vez el mayor valor de exportación en 2007 con 1 millón de dólares mientras que el valor exportado del tercer grupo (café, té, yerba mate y especias) era del orden de un millón de dólares en 2010.

Figura 2.21. Marruecos: importaciones agroalimentarias procedentes de Turquía (Miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia a base del Centro Internacional de Comercio.

A pesar de que la mayoría de las importaciones de Marruecos procedentes de Turquía son productos industriales o maquinaria, también destacan algunos productos agroalimentarios, sobre todo el cacao y sus preparaciones que superó un valor de importación de 600 miles de dólares en 2007 frente a menos los 400 miles de dólares en 2005. También los frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones tienen un peso bastante importante que varía a lo largo de los años, en mayor valor de importación se notó en el año 2009 con un valor que superó los 700 miles de dólares. Los cereales tienen menor importancia, ya que Marruecos los importa básicamente desde la Unión Europea y los Estados Unidos.

Dado que el resultado global de la balanza comercial agrícola marroquí con Turquía sigue negativa, el gobierno marroquí pretende reabrir las negociaciones sobre el acuerdo agrícola.

2.7.5. Balance global de la apertura comercial de Marruecos

Un balance de la situación comercial del sector agrario y agroalimentario bajo los diferentes acuerdos de libre comercio (UE, Agadir, Estados Unidos y Turquía...), muestra grandes contrastes de este sector en Marruecos; a la vez hay sectores (como el caso del sector hortofrutícola...) que están bien preparados para enfrentar la apertura del mercado y la están aprovechando, pero al mismo tiempo hay otros sectores como el caso de cereales, aceites, leche... muy relacionados con la seguridad alimentaria marroquí que están menos desarrollados y que no pueden competir en el mercado mundial ni en el interno marroquí, lo que hace que las importaciones crezcan anualmente.

Se puede destacar la elevada dependencia de las exportaciones agroalimentarias marroquíes: por productos, Marruecos exporta mucho las frutas y hortalizas frescas o transformadas, además de los productos de pesca; por destinos, el mercado europeo absorbe la gran parte de las exportaciones agroalimentarias marroquíes, existiendo potencialidades en el caso del mercado estadounidense. Sin embargo, no hay que esperar un comercio agrario y agroalimentario fuerte con los firmantes del acuerdo de Agadir y tampoco con Turquía ya que estos países son más competidores que complementarios y tienen características productivas y por tanto ventajas comparativas similares.

Por estos motivos, el gobierno y las instituciones relacionadas con la exportación deben hacer grandes esfuerzos de promoción de los productos marroquíes y sobre todo, buscar nuevos mercados más atractivos y que ofrecen oportunidades de exportaciones.

Realizando un análisis comparado de las políticas comerciales marroquíes, un primer hallazgo es que los aranceles aplicados permiten apreciar claramente cuáles son los sectores más sensibles de la economía marroquí. El arancel NMF aplicado a los productos agrícolas es más del doble del promedio general. Por su parte, los productos industriales gozan, en la mayoría de las ocasiones, de aranceles muy reducidos. Los países del Acuerdo de Agadir disfrutan en general de aranceles más reducidos.

En el caso de los bienes no agrícolas, el desarrollo del acuerdo de asociación de 1996 hace de la Unión Europea el país industrializado más competitivo. Por otro lado, el ALC firmado con Turquía garantiza a este país un acceso cómodo al mercado, ofreciendo a sus empresas la ocasión de convertirse en un futuro en una alternativa a los socios tradicionales.

Tabla 2.13. Promedio de los aranceles NMF y preferenciales aplicados por Marruecos en 2009 (%)

	NMF	Unión Europea	Estados Unidos	Turquía	Acuerdo de Agadir
Total	20,2	9,1	11,7	13,3	2,2
Productos no agrícolas (sin petróleo)	16,3	21,4	5,2	21,4	0
Agrícolas	44,5	98,3	72,5	101,5	45,8

Fuente: OMC, Examen de las políticas comerciales 2009.

En un análisis en detalle, el ALC con los Estados Unidos ofrece mejores aranceles de entrada en el sector agrícola con respecto a sus competidores. La aprobación del nuevo acuerdo Agrícola²⁰ (febrero de 2012) con la Unión Europea supone un recorte de esa ventaja en lo que concierne a los animales vivos, lácteos y frutas y hortalizas, que son las partidas que reciben mayor protección, mientras que los productos de base en los que el país es deficitario, como los cereales, el azúcar o las oleaginosas, tienen más fácil acceso.

Tabla 2.14. Promedio de los aranceles preferenciales aplicados por Marruecos a productos agrícolas (2009)

	NMF	Unión Europea	Estados Unidos	Turquía	Acuerdo Agadir
Agricultura	44,5	98,3	72,5	101,5	45,8
Animales vivos y sus productos	101,5	54,4	54,4	72,6	0,8
Productos lácteos	72,6	33,5	24,8	39,7	7
Café, té, cacao, azúcar, ...	40,2	9,1	0,4	12,1	2,5
Frutas, legumbres y hortalizas	46	32,7	18,5	43,7	7,4
Cereales	43,7	26,5	10,3	28,9	1,9
Semillas oleaginosas y materias grasas	29,9	25,2	20,9	32,8	16,6
Bebidas y licores	35,3	9,6	12,5	23,4	23,4
Tabaco	23,4	6,2	4,9	10,3	0,3
Otros productos agrícolas	14,1	4,4	9,6	8,4	1,1

Fuente: OMC, Examen de las políticas comerciales 2009.

²⁰ Comparando con el anterior acuerdo con Marruecos, vigente desde enero de 2004, el nuevo texto liberaliza con efecto inmediato el 55 por ciento de los productos agrícolas y de la pesca de Marruecos (antes era un 33 %) y el 70 por ciento de los aranceles de productos agrícolas y de la pesca de la UE en un plazo de diez años (hasta ahora era un 1 %).

CAPÍTULO 3

FUNDAMENTOS METODOLOGICOS

3.1. Introducción

Desde el inicio de los tratados de libre comercio, tanto a nivel bilateral como multilateral entre países y grupos de países, se ha atribuido a los procesos de liberalización comercial grandes potencialidades para los países participantes y también efectos sobre los países no participantes. Los estudios empíricos hechos en este ámbito han tratado de analizar los efectos económicos y sociales de la eliminación de las barreras arancelarias de los bienes y servicios (Jackson, 2011, p.13). El enfoque básico para la estimación de dichos efectos generalmente involucra diversos conceptos económicos básicos y establece una serie de supuestos a los que nos referiremos más adelante.

El punto de partida de los acuerdos comerciales entre países es la reducción de los aranceles y otras medidas de protección en frontera para una serie o un conjunto particular de los bienes. Como resultado de los aranceles más bajos para los productos importados, se supone que los precios de los bienes disminuyen, lo que producirá un aumento de la cantidad demandada por el consumidor.

Viner (1950) acuñó los conceptos de desviación y creación de comercio para evaluar los efectos netos; en este caso, partía de una unión aduanera pero los conceptos son válidos para diferentes grados de integración comercial. Cuando los cambios en la demanda implican el remplazó de las importaciones originarias del resto del mundo hacia productos producidos en los socios preferenciales, que en origen son más caras y su ventaja comercial es causada por las preferencias arancelarias, se dice que se da desviación de comercio. En otras ocasiones, los cambios desplazan la demanda desde un productor menos eficiente hacia un productor más eficiente que se ha incluido en el área de libre comercio, si es así se llama creación de comercio. Los conceptos están relacionados con las ganancias y pérdidas netas del bienestar a nivel de un acuerdo de integración regional. Según Viner, cuando en el intercambio dentro de la unión aduanera predomina la creación del comercio, los dos juntos deben tener un beneficio neto, y cuando lo que predomina es la desviación de comercio, por lo menos uno de los países miembros resultará inevitablemente perjudicado, y puede ser que ambos resultan perjudicados.

La definición de estos dos conceptos básicos parte de la hipótesis de que los consumidores son totalmente indiferentes por el mismo tipo de bienes; de este modo, se da sustituibilidad perfecta entre los productos independientemente de su origen, sea éste uno de los países que forman parte del acuerdo comercial o del resto del mundo. Otro elemento que entra en juego y que

conviene mencionar es el hecho de que los cambios en los aranceles dan lugar a cambios en los precios de los bienes, que pueden afectar los gastos de los consumidores y provocarían cambios en el consumo de todos los bienes.

También es de interés indicar que la evaluación de los impactos de un acuerdo comercial requiere un cuidadoso análisis de las repercusiones, especialmente en determinados sectores. Según Trejos (2009), uno de los retos más comunes para los países en desarrollo inmersos en procesos de liberalización es la evaluación de los impactos sobre actividades productivas específicas de los cambios en los aranceles como resultado de la liberalización comercial. Trupiano (2007) añade la dificultad de evaluar de impactos de una forma sistemática en los acuerdos comerciales regionales.

Así pues, uno de los conceptos básicos en la evaluación de este tipo de acuerdos es la variación del bienestar de los agentes involucrados en el mismo. Los cambios en el excedente del consumidor y del productor se suelen utilizar como aproximaciones de esta variación del bienestar. A continuación se hace un somero repaso a estos conceptos.

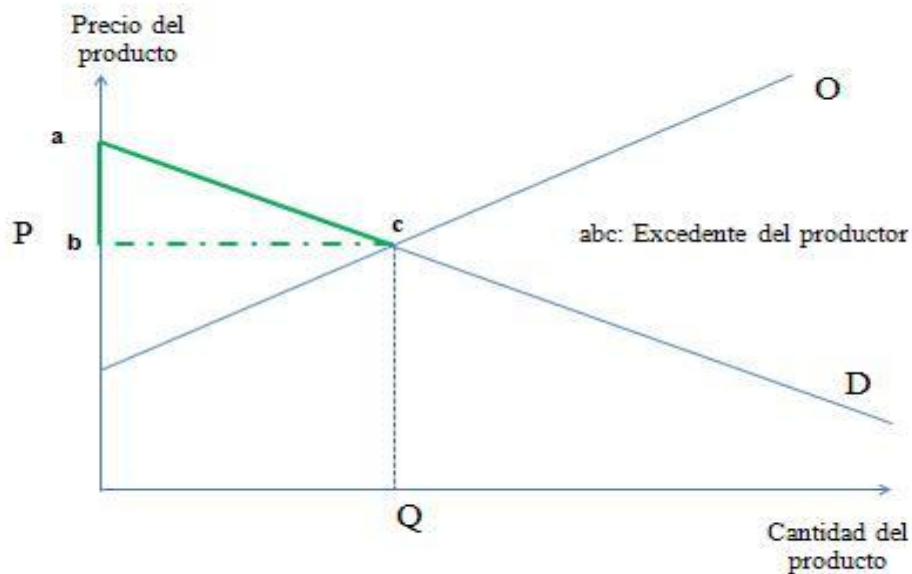
3.2. La noción del excedente del consumidor y del productor

Reed (2001) ha dado una buena descripción del excedente del consumidor y del productor y destaca su importancia en la medición del bienestar en situaciones estáticas comparativas, tales como el modelo de equilibrio parcial que se utiliza en esta Tesis. Además hizo las siguientes definiciones:

3.2.1. Excedente del consumidor

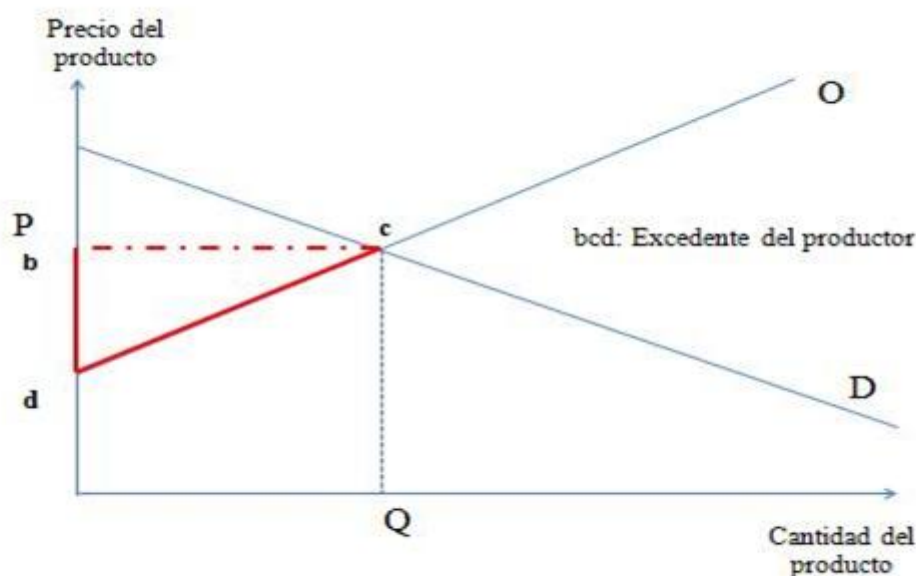
Un instrumento para medir las mejoras en el bienestar que los consumidores realizan en la compra de bienes a precios que están por debajo de lo que son valorados por los consumidores. Teniendo en cuenta que la curva de la demanda tiene una pendiente negativa, esto significa que los consumidores están dispuestos a pagar más por un producto que el precio de mercado. Esta ganancia neta que se acumula al consumidor se define como un excedente del consumidor.

La figura 3.1 muestra el área **abc** que está por debajo de la curva de demanda y por encima del precio de mercado como el excedente del consumidor. Esa área es la suma de los beneficios que los consumidores obtienen.

Figura 3.1. Excedente del consumidor

3.2.2. Excedente del productor

Del mismo modo, el excedente del productor mide las ganancias en el bienestar que los productores obtienen de la venta de bienes a un precio que está por encima de su coste de producción. Dado que la curva de oferta tiene pendiente positiva, la ganancia neta acumulada es el excedente del productor. La figura 3.2 utiliza el ejemplo anterior y representa el área **bcd** excedente que está por encima de la curva del coste marginal y por debajo del precio de mercado.

Figura 3.2. Excedente del productor

3.3. Antecedentes teóricos para la modelización agroalimentaria

Para estudiar los efectos de los cambios en las políticas comerciales, se pueden establecer, de entrada, dos categorías de “herramientas” de modelización. Por un lado, están los modelos ex post, que permiten analizar los efectos de distintas variables o cambios en las mismas como la firma de un acuerdo bilateral en los flujos comerciales observados. Por otro lado, están los modelos de programación ex ante que permiten simular los efectos posibles de los cambios en las regulaciones. Ambos tipos de herramientas se han utilizado en el ámbito mediterráneo y a continuación se describen algunos de los trabajos existentes en la literatura.

Entre los métodos ex post, en los últimos años se han desarrollado muchos trabajos de investigación en los modelos econométricos que miden el impacto de los instrumentos comerciales. Entre ellas, destacamos el modelo de gravedad que ha tenido un amplio desarrollo en los últimos años y que fue desarrollado en los años 60 del siglo pasado (Tinbergen, 1962; Pöyhönen, 1963), y que permite añadir los acuerdos bilaterales a las variables explicativas habituales en estos modelos. Se han utilizado ampliamente en la evaluación del comercio Euro-Mediterráneo, con ejemplos recientes como Benssasi *et al.*, (2012), Blanes y Milgram (2010) o Kepaptsoglou *et al.*, (2009).

También hay trabajos basados sobre el modelo de gravedad que han estudiado específicamente el impacto de las políticas comerciales en el sector hortofrutícola (Emlinger, 2008; Emlinger *et al.*, 2006; Erdem y Nazlioglu (2008); García Álvarez Coque y Martí Selva, 2007; M'barek *et al.*, 2006; Pishbahar, 2008).

Los modelos de equilibrio se utilizan como herramientas *ex ante*, útiles para analizar el orden de magnitud ante cambios de las políticas comerciales (Anania, 2001; Bouët, 2008). Existen múltiples trabajos destinados a evaluar los impactos de la liberalización comercial, especialmente acuerdos regionales, mediante Modelos de Equilibrio Parcial (MEP) (ver tabla 3.1); y también con el Modelo de Equilibrio General (MEG).

Numerosos estudios empíricos existentes se centran en análisis de los impactos del futuro de la liberalización comercial entre la UE y los PTM. La gran parte de ellos se han hecho utilizando MEG y sólo unos pocos con los MEP. El MEG ha sido ampliamente utilizado para analizar el impacto de los acuerdos Euro-Mediterráneos, ya que ofrece la ventaja de analizar todas las relaciones existentes en una economía y ofrece resultados globales. Sin embargo, debido a la amplia base de datos necesaria para soportar el modelo, la mayoría de los estudios se basan en un solo país, sea éste Marruecos, Egipto o Túnez.

Por ejemplo, en un modelo de equilibrio general, Kuiper (2006) analizó los diferentes escenarios de la eliminación de los aranceles por los países del Mediterráneo como el caso de Marruecos. Su principal hallazgo fue cuantificar la bajada de los ingresos fiscales del estado, lo que provocaría el desequilibrio a nivel de las finanzas públicas, y por lo tanto requeriría un aumento de los impuestos al consumo para mantener la recaudación fiscal. En coherencia con estos hallazgos, según Brun *et al.*, (2007), los ingresos arancelarios de Marruecos representaban el 19,3 por ciento del total de los ingresos fiscales en el año 2000, mientras en el año 2006, representaron solo el 10,4 por ciento.

El MEP es una herramienta metodológica muy importante para evaluar el impacto de la liberalización comercial, ya que se pueden aplicar los efectos directos de las modificaciones derivadas de diversas simulaciones en un mercado concreto. En comparación con los MEG, los MEP tienen dos ventajas evidentes: son menos complejos y más transparentes. Los MEG suelen omitir, al analizar el comercio agrícola, detalles sobre flujos comerciales y las políticas que pueden ser relevantes, como consecuencia de que no consideran la información sobre mercados y políticas.

Milner *et al.*, (2002) proporcionaron un marco analítico simple que explica la teoría detrás de los MEP. A pesar de sus carencias en comparación con el equilibrio general, un marco de equilibrio parcial es adecuado ya que permite la utilización de los datos comerciales ampliamente disponibles en el nivel de detalle apropiado para capturar el principio de trato especial y diferenciado en el análisis de la simulación. Los MEP tienen la ventaja de trabajar a niveles muy finos de detalles. Si bien no existe superioridad de un enfoque sobre otro, sí se puede indicar que los equilibrios parciales permiten representar mejor los mercados, los instrumentos de regulación y en general requieren hipótesis menos restrictivas (Paris *et al.*, 2011).

Con estas premisas, se concluye que cuando el objetivo es el estudio de un mercado único con un nivel detallado, el modelo de equilibrio parcial es a menudo la única manera factible de análisis. Con este tipo de modelos se pueden evaluar los impactos sobre actividades productivas específicas de los cambios en los aranceles tanto en el marco de una liberalización multilateral, unilateral y regional. Un modelo de equilibrio parcial básico supone que existen dos países que consumen y producen un mismo bien; así, una diferencia en el precio de un bien entre ambos países generará un intercambio comercial. Con este tipo de modelos es habitual estimar cambios en los precios, producción y volúmenes comercializados de un bien para distintos escenarios que suponen cambios en las políticas comerciales.

Además, es posible dentro de un MEP analizar los efectos de las políticas comerciales en materia de creación y desviación del comercio, el bienestar e ingresos arancelarios. Por otra parte, los modelos de equilibrio parcial permiten ofrecer resultados a un nivel muy desagregado, a nivel de 6 dígitos o más del sistema armonizado, Lang (2006).

Por todos estos motivos, en el ámbito agroalimentario Euro-Mediterráneo la complejidad de las políticas comerciales europeas hace aconsejable el uso de los equilibrios parciales (García *et al.*, 2009) y ese será el enfoque adoptado en esta Tesis. Se pueden citar los ejemplos en la última década de Kavallari y Schmitz (2010), García *et al.*, (2010, 2009 y 2007), Britz *et al.*, (2006), Bunte (2005), Augier y Gasoriek (2003) o Grethe (2003). En algunos de estos artículos, la forma de introducir en el modelo las barreras no arancelarias existentes en los sectores es a través de un “*Price wedge*” (Laird, 1997).

El arancel equivalente o “*Price wedge*” es un método que se basa en la idea de que el efecto comercial de las barreras no arancelarias (Non-tariff barriers) se puede medir en términos de su

impacto sobre los precios internos en comparación con los precios de referencia. El uso principal este método es proporcionar un arancel equivalente además de medir el impacto comercial de las barreras no arancelarias. Sin embargo, la estimación del arancel equivalente se puede utilizar como “input” en un MEP o MEG, y se centra más en el impacto de las barreras no arancelarias sobre el bienestar. La desventaja de este método es el hecho de que la mayoría de los productos no son homogéneos y no distorsionan los precios en el mercado mundial (Kaditi y Swinnen, 2006).

Un método común para derivar los equivalentes arancelarios es utilizar las estimaciones de apoyo al productor, que comprende las distorsiones de precios, apoyos de precios de mercado (transferencias de los consumidores a los productores) y transferencias de los gobiernos a los productores (Kaditi y Swinnen, 2006).

En esta Tesis se ha elegido el equilibrio parcial incorporando los “*Price wedge*” con el fin de representar con detalle las distintas herramientas de política comercial que concurren en el comercio Euro-Mediterráneo de frutas y hortalizas, ya que tanto los contingentes arancelarios como el precio de entrada se pueden representar a través de este “*Price wedge*”. Con todo ello, el modelo nos permitirá simular cambios en distintos tipos de preferencias y políticas comerciales para los países NMF, obteniendo estimaciones de los cambios en precios y en volúmenes comercializados, además de estimar también los efectos sobre el bienestar.

El modelo de equilibrio parcial en esta investigación permite:

- Trabajar con líneas arancelarias por cada producto;
- Cuantificar los efectos sobre el bienestar de la liberalización agrícola;

Además, el MEP permite combinar la información de flujos comerciales y simular escenarios de cambios en la política comercial por producto. Una vez finalizada la simulación, el programa ofrece resultados referentes a volúmenes de comercio, aranceles y cuotas, precios domésticos y en frontera, y cambios en excedentes de consumidores y productores.

Este modelo de equilibrio parcial se realizó mediante el software GAMS (*General Algebraic Modeling System*), desarrollado por A. Brooke, D. Kendrick y A. Meeraus. Se utilizó el programa GAMS versión 22.7.2., con el solver CONOPT 2.

En la siguiente tabla, se resumen algunas importantes aportaciones y conclusiones de diversos trabajos enfocados a la utilización del modelo de equilibrio parcial.

Tabla 3.1. Algunos estudios del modelo de equilibrio parcial en el ámbito mediterráneo

Modelo	Autores	Artículo
MODELO DE EQUILIBRIO PARCIAL		
Estático	García Álvarez Coque <i>et al.</i> , (2010)	<i>Seasonal protection of Fruits and Vegetables imports in the EU: impacts of the entry price system</i>
	García Álvarez Coque <i>et al.</i> , (2009)	<i>A trade model to evaluate the impact of trade liberalization on EU tomato imports</i>
	Kavallari (2008)	<i>Agricultural Policy Reforms and Trade Liberalisation in the Mediterranean Basin</i>
	García Álvarez Coque <i>et al.</i> , (2007)	<i>Trade Model to Assess Euro-Med Agreements</i>
	Britz <i>et al.</i> , (2006)	<i>Quantitative Assessment of the EU Mediterranean Trade Liberalisation using the CAPRI Modelling System</i>
	Bunte (2005)	<i>Liberalising EU Imports for Fruits and Vegetables</i>
	Grethe (2003)	<i>Effects of Including Agricultural Products in the Customs Union between Turkey and the EU</i>
	Augier y Gasiorek (2003)	<i>Partial Equilibrium Modelling of the EU-Med Agreements: The Case of Morocco</i>
Espacial	Kavallari y Schmitz (2010)	<i>Preference erosion effects on the agricultural sector of the EU's Mediterranean Partner Countries</i>
	M'barek (2002)	<i>Euro-Med Agreements on Morocco and Tunisia</i>

Fuente: Elaboración propia.

García Álvarez Coque *et al.*, (2009, 2010), utilizaron modelos de equilibrio parcial para medir el impacto de la eliminación o de una reducción del precio de entrada sobre las importaciones de frutas y hortalizas (tomates, clementinas, pepinos y uvas de mesa en el estudio de 2010, y sólo tomates en el de 2009) procedentes de diversos orígenes, con énfasis en los países mediterráneos, especialmente Marruecos, para ciertas temporadas del año. En ambos casos, la afección sobre los flujos comerciales y precios al productor europeo sería de entidad menor.

En otro trabajo de los mismos autores, (García Álvarez Coque *et al.*, 2007), se modelaron los efectos estacionales del mercado de tomate entre la Unión Europea y Marruecos; según los escenarios aplicados en este estudio, la liberalización podría afectar negativamente al mercado de la UE (reducción de las ventas de la UE en aproximadamente un 5 por ciento, en el caso de la eliminación del sistema de precios de entrada, podría ser hasta el 20 por ciento en algunos meses) además, los efectos serían positivos para Marruecos, especialmente cuando la liberalización es multilateral y las reducciones arancelarias se aplican a los proveedores NMF.

Kavallari y Schmitz (2010), en su MEP de múltiples productos agrícolas con y distintas regiones del mundo, incluyen los países del Mediterráneo. Las simulaciones para Marruecos sobre los tomates y naranjas, pasando de un escenario de una liberalización unilateral a multilateral, proyectan un aumento de la oferta del tomate y de naranja del 7 y 5 por ciento respectivamente, y un aumento del ingreso de los agricultores marroquíes de estos productos debido a la liberalización en torno al 8 por ciento, frente al 15 por ciento de mejora de ingresos de los agricultores turcos.

Kavallari (2008) examina las reformas de política agrícola que pueden tener lugar en la cuenca Sur del Mediterráneo y sus posibles efectos en los mercados agrícolas de la UE y los PTM. En este trabajo se planteaban diferentes escenarios para cada socio y cada producto, por lo cual los resultados son diferentes según el país; los efectos del proceso de Barcelona sobre los socios mediterráneos varían según los cambios en la protección de las fronteras. De acuerdo con sus conclusiones, los países europeos mediterráneos no se verían afectados por la plena integración en el proceso de Barcelona, y los productores agrícolas en estos países no se verían afectados, mientras que el efecto sobre los PTM será negativo en algunos sectores. En el caso de Marruecos, el ingreso de los productores del trigo, arroz, leche y aves de corral se reduce con un 25, 38, 30 y 45 por ciento respectivamente. Los productores de azúcar y naranja disfrutarían de un aumento de los ingresos del 85 y 26 por ciento. Los efectos sobre los productores del tomate son de menor magnitud, con un crecimiento de ingresos no superior al 7 por ciento.

Britz *et al.*, (2006), analizan la liberalización parcial bilateral del sector agrícola, incluyendo las frutas y hortalizas en el Mediterráneo; los escenarios utilizados se basan en el aumento de las cuotas de importación y aumento de los contingentes arancelarios. En coincidencia con algunos resultados ya enunciados, los resultados hallados reflejan la ausencia de impactos negativos de gran magnitud sobre los precios para los productores y sobre la cantidad producida. En cambio, con un escenario de liberalización total, las importaciones de tomates procedentes de PTM aumentarían en más del doble, además de un aumento considerable en los cítricos y aceitunas de mesa. Bajo el mismo escenario de liberalización total, las importaciones agrícolas (sobre todo los cereales) de Marruecos procedentes del mercado europeo aumentarían hasta un 60 por ciento.

Grethe (2003) analizó los impactos de los cambios de los aranceles entre Turquía y la Unión Europea. Grethe utilizó diferentes escenarios, a través de los cuales los resultados muestran que una liberalización total del comercio genera ganancias estáticas del bienestar, y los efectos

sobre el comercio son menores. Además, esta liberalización reduce las desigualdades intersectoriales y distribuye las ganancias de forma equitativa. Además Turquía ganaría aproximadamente 60 millones de euros de ingresos de exportación debido a precios de exportación por encima del nivel del mercado mundial para algunas frutas y hortalizas. Además los efectos del comercio con la UE bajo la unión aduanera serán más altos en las frutas y hortalizas exportadas y menores para los productos lácteos importados por Turquía.

Bunte (2005), estimó que la liberalización Euro-Mediterránea en los sectores de frutas y hortalizas afecta negativamente a la producción europea de frutas, más que de la de hortalizas. Marruecos es el socio que se beneficia más de esta liberalización, ya que dicha liberalización permite un aumento de producción de frutas y hortalizas marroquíes, sobre todo los tomates con 2,18 por ciento, los cítricos con 3,10 por ciento, otras frutas con 0,58 por ciento y otras hortalizas con 0,11 por ciento.

M'barek (2002), a su vez desarrolló un modelo de equilibrio espacial para analizar los acuerdos Euro-Mediterráneos y su impacto sobre Marruecos y Túnez. El estudio se hizo sobre 19 productos agrícolas incluyendo las frutas y hortalizas, siguiendo los diferentes escenarios planteados para ambos países. Se destacaron resultados positivos para los consumidores tunecinos que se benefician de las bajadas de los precios, afectando a los productores, sobre todo productores de cereales y ganaderos. Respecto al impacto sobre Marruecos, los cambios en la producción, precios y consumo son similares al caso tunecino, mientras que los productores sobre todo de cereales se enfrentan a unas pérdidas de bienestar destacables. Siguiendo con sus proyecciones, la producción de cereales y de los productos de origen animal disminuyen, pero la producción de productos típicos mediterráneos aumenta en diversos grados y distintos escenarios (por ejemplo un gran aumento de la producción de tomate del 901,3 por ciento bajo el escenario de una liberalización bilateral y con 15,7 por ciento bajo una liberalización unilateral completa).

Fuera del ámbito Mediterráneo, otro estudio reciente que emplea el equilibrio parcial ha sido el de Sánchez (2011), sobre el impacto del acuerdo TLCAN entre México, los Estados Unidos y Canadá sobre las exportaciones agroalimentarias mexicanas, especialmente en el sector de frutas y hortalizas. El estudio concluye que el impacto es escaso, y solo algunos productos con ventaja comparativa se benefician del acuerdo, mientras otros productos básicos destinados al mercado local mexicano son afectados por los precios internacionales.

A modo de resumen, la mayoría de estudios empíricos han demostrado un impacto positivo en algunos sectores de los acuerdos comerciales regionales. Se dan efectos positivos como consecuencia de las importantes preferencias que tiene en el mercado europeo para varios productos agrícolas, si bien la liberalización extendida a varios países podría causar una erosión de preferencias de Marruecos, que, de hecho, es el país que tiene el mayor margen preferencial (Emlinger, 2010).

Para sintetizar las cifras, la liberalización comercial agrícola entre Marruecos y la Unión Europea de los productos agrícolas puede dar lugar a aumentos del volumen de las importaciones europeas, sobre todo de frutas y hortalizas, con un 40 por ciento por el tomate, un 22 por ciento por las clementinas, un 170 por ciento por los pepinos y hasta del 3.500 por ciento para las fresas al horizonte del 2016. También las importaciones de Marruecos de productos agroalimentarios procedentes del mercado europeo aumentarían.

3.3.1. La hipótesis de Armington

En la presente Tesis se utiliza la hipótesis de Armington para representar la sustituibilidad entre las importaciones de distintos orígenes. De acuerdo con Armington (1969), los diferentes productos que constituyen un bien determinado son sustitutos imperfectos entre sí desde la perspectiva del consumidor que desea el bien, de tal manera que un consumidor de un determinado país enfrentará una oferta doméstica y una oferta del resto del mundo (i.e. importaciones), y su demanda dependerá del precio de estos productos.

Sin embargo, luego de establecer que existe sustitución imperfecta entre productos "similares" cuya única diferencia es el país o área de origen, Armington observa que al existir muchos posibles países o áreas de origen, el modelo sería demasiado complicado y no sería de uso práctico, por lo cual establece dos supuestos que resuelven este inconveniente simplificando el modelo: a) las elasticidades de sustitución de cada mercado son constantes y b) la elasticidad de sustitución entre dos productos que compiten en un mercado es igual a la elasticidad de otros productos que compiten en el mismo mercado. Estos supuestos permiten establecer que la oferta del bien X_i tiene por forma funcional a la función CES (Constant Elasticity of Substitution):

$$X_i = \phi_i (\alpha_i X_{i,D}^{-\rho_i} + (1 - \alpha_i) X_{i,M}^{-\rho_i})^{-\frac{1}{\rho_i}} \quad (1)$$

Donde i es el índice que señala el bien, X_i , D es el producto producido domésticamente, X_i , M es el bien producido en el resto del mundo, θ un parámetro de escala, un parámetro de distribución y un parámetro de sustitución constante.

Una función de "bien compuesto" o función de Armington, permite al agente doméstico disponer de diversas combinaciones de bienes domésticos y de bienes importados para satisfacer sus necesidades, y elige entre esas combinaciones alternativas. Así, se supone que el agente demanda cantidades de "bien compuesto", que se relacionan con las cantidades de bienes domésticos y de bienes importados mediante la función de elasticidad constante de sustitución, en la que la "elasticidad de sustitución" indica el grado de sustituibilidad posible entre importaciones y compras domésticas.

Si bien esta hipótesis y la forma funcional subsiguiente han sido objeto de críticas (sobre todo a lo que se refiere a la hipótesis de homotecia, es decir que la forma funcional de Armington es demasiado restrictiva y no homotética) existen determinados argumentos como su posibilidad de estimación lineal y su compatibilidad con la maximización de la utilidad, además de que economiza los grados de libertad en las aplicaciones empíricas (Gohin *et al.*, 2006). Estos argumentos nos han aconsejado utilizarla.

Algunas críticas inciden en que las hipótesis de sustituibilidad entre productos de diferentes orígenes son hasta cierto punto limitadas, ya que el modelo Armington asume que la elasticidad de sustitución es la misma para todas las importaciones y que las cuotas de mercado de los exportadores en el mercado importador no varían con respecto al volumen global de las importaciones.

El modelo AIDS (*Almost Ideal Demand System*) formulado inicialmente por Deaton y Muelbauer (1980), intenta paliar algunas de estas limitaciones del enfoque de Armington, que implica la aceptación a priori de ciertas hipótesis sobre los flujos comerciales con respecto al gasto total. La aplicación del modelo AIDS permite la contrastación individual de dichas hipótesis en el marco de un sistema completo. Ha sido utilizado frecuentemente en economía agraria, particularmente en los análisis de demanda. Sus principales ventajas son debidas a que se basa en la teoría de demanda del consumidor, es una forma funcional flexible, y es compatible con la agregación de los consumidores. El modelo AIDS satisface las restricciones de aditividad, homogeneidad y simetría sobre las funciones de demanda, y además se estima

para grupos de productos, lo que es congruente con el comportamiento de los consumidores que a la hora de hacer su elección la realizan con base en cestas de bienes.

El modelo AIDS se determina por las siguientes $i=1,2,\dots, n-1$.

$$W_i = \alpha_i + \sum_j \gamma_{ij} \log(p_j) + \beta_i \log(X/P) \quad (2)$$

Dónde: w_i es la participación del i -ésimo bien en el gasto del grupo de bienes; α_i son las ordenadas en el origen; P_j son los precios de los bienes en el grupo; γ son los coeficientes de los precios; β_i son los coeficientes del gasto; x es el gasto total en los bienes considerados; \log denota logaritmo natural; y P es un índice de precios Trans log, cuyo logaritmo se define como:

$$\log P = \alpha_0 + \sum_K \alpha_K \log(p_K) + 1/2 \sum_K \sum_l \gamma_{kl} \log(p_K) \log(p_l) \quad (3)$$

Dónde: P_k, P_l son los precios de los bienes en el grupo; α_0, α_k y γ_{kl} son parámetros. El modelo es considerado como una aproximación de primer orden a la relación general entre $W_i, \log(X)$ y $\log(P_j)$. Mediante las siguientes restricciones paramétricas, el modelo satisface las restricciones de aditividad, homogeneidad y simetría, de la teoría de la demanda:

La aditividad se satisface si se cumple con lo siguiente:

$$\sum_K \alpha_K = 1, \sum_{j=1}^m \beta_K = 0 \quad y \quad \sum_K \gamma_{Kj} = 0 \quad (4)$$

La homogeneidad se satisface cuando para toda J :

La simetría se satisface si:

$$\gamma_{ij} = \gamma_{ji}$$

Existen numerosos estudios que usaban el modelo de AIDS para el análisis de la demanda, citamos por ejemplo en estudio de Nzaku (2009) que analiza la demanda de las importaciones de los Estados Unidos de frutas tropicales y hortalizas. Otro estudio que usaba el modelo AIDS en un proyecto europeo sobre las frutas y hortalizas y aceite de oliva es el de (Gil y Been Kaabia, 2006). Otro estudio sobre el consumo de frutas y hortalizas en el cual se aplicó el

AIDS es el de Padilla (2000). Tinoco *et al.*, (2011) aplicaron el modelo de AIDS al sector bovino mexicano en el periodo de 1995-2008.

Otro modelo que parte de un enfoque alternativo al de Armington es el modelo de Rotterdam, que fue introducido por Barten (1964) y Theil (1965).

El modelo de Rotterdam, se obtiene a partir de la diferenciación logarítmica de la función de demanda (5) y viene dado por la función (6):

$$q_i = f_i(x, p_1, \dots, p_n) \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

La demanda del bien (q_i) depende del nivel de la renta x , y de los precios de los n bienes (p_i).

$$w_i d \ln q_i = \alpha_i + \theta_i d \ln Q + \sum_{j=1}^n \pi_{ij} d \ln p_j \quad (6)$$

Dónde: w_i representa la participación en el gasto total en alimentación del producto i :

α_i recoge el cambio de gustos relativo al producto i .

$$\theta_i = w_i \frac{\partial \ln q_i}{\partial \ln x}$$

Es la propensión marginal a consumir, considerada constante.

π_{ij} son los coeficientes de Slutsky que también se suponen constantes.

$d \ln Q$ es el índice divisa de volumen, definido por:

$$d \ln Q = \sum_{j=1}^n d \ln q_j = d \ln x - \sum_{j=1}^n w_j d \ln p_j \quad (7)$$

Los modelos tanto el AIDS como el modelo de Rotterdam se pueden estimar con restricciones teóricas para los parámetros impuestas por el investigador. Cuando se modela la demanda del consumidor en un nivel agregado, ambos modelos pueden obtener estimaciones correctas de las elasticidades de sustitución y ambos modelos funcionan bien cuando la elasticidad de sustitución entre bienes es moderadamente alta, (Tiffin *et al.*, 2011).

Sin embargo, existen limitaciones también para estos enfoques y controversia en su uso; por ejemplo, cuando la sustitución de todos los productos es muy alta, el modelo AIDS supera el modelo de Rotterdam. Además, el modelo no lineal de AIDS puede clasificar a bienes sustitutivos como complementarios o sobrestimar las elasticidades de sustitución entre bienes (Barnett y Seck, 2008). En un estudio realizado por Alston y Chalfant (1993) el modelo de AIDS es rechazado a favor del modelo de Rotterdam. Estas conclusiones son, sin embargo, refutadas por Lafrance (1998), que muestra que la prueba de los mínimos cuadrados utilizada por Alston y Chalfant es parcial. Otro estudio de Erkan (2006) sobre la demanda de los productos agrícolas de los países de la OCDE, en el cual comparó entre el modelo de AIDS y del Rotterdam, señaló que tanto los modelos de Rotterdam y el AIDS tienen superioridad frente al resto de modelos. Es decir que no es fácil decidir que el Rotterdam o el AIDS es el mejor. Parece que dependen de la especificación del modelo. En otras palabras, Rotterdam funciona mejor en una aproximación lineal mientras la no linealidad favorece el AIDS.

Con respecto a los trabajos que apoyan el uso de las hipótesis de Armington, Emlinger (2008), en su estudio sobre la liberalización agrícola de frutas y hortalizas entre los países mediterráneos, mostró que la hipótesis de Armington sobre la diferenciación del producto según su origen ha sido la más recomendable en el caso de frutas y hortalizas teniendo en cuenta las características del sector hortofrutícola, sobre todo la heterogeneidad de los productos.

Anania (2001), añade que la introducción de la hipótesis de sustitución imperfecta de Armington sin duda sirve para tener en cuenta la diferenciación de productos que puede explicarse por el país de origen. Añade que dicha hipótesis de Armington está explícitamente justificada, con la necesidad de hacer del modelo capaz de reproducir tanto a nivel del comercio intra-industrial y los flujos comerciales bilaterales, es decir, no sólo la posición comercial neta de cada país.

Britz *et al.*, (2006) en su modelo de evaluación de los impactos de una liberalización agrícola entre la UE y los PTM, utilizaron el supuesto de Armington para las sustitución entre las importaciones y la producción nacional con un enfoque donde la sustitución entre los flujos de importaciones se anida en la sustitución de la producción nacional y las importaciones utilizando la función de elasticidad constante de sustitución. En otros estudios, como Bureau y Salvatici (2005), la elasticidad Armington en el sector agrícola no se calcula directamente, pero los autores suponían un rango para la misma y asumiendo una fórmula funcional

específica CES (*Constant Elasticity of Substitution*) sobre la demanda de las importaciones. Se utilizó este procedimiento para calcular el MTRI (*Mercantilistic Trade Restrictiveness Index*), un agregado de aranceles para conjuntos de productos agrícolas.

También García Álvarez Coque *et al.*, (2010), utilizaron un proceso de decisión en dos etapas para analizar las consecuencias de la eliminación del sistema de precio de entrada para las importaciones europeas de algunos productos hortofrutícolas procedentes de PTM. En la primera etapa los consumidores reparten sus los gastos entre las importaciones intracomunitarias e extra comunitarias de los bienes y en la segunda etapa realizan la distribución de los flujos comerciales extracomunitarios.

En cambio, en un trabajo anterior de los mismos autores (García Álvarez Coque *et al.*, 2009), utilizaban el enfoque no lineal de Armington monoetápico sobre el gasto real en importación del bien en cuestión.

Existen otros estudios que vienen a aportar verosimilitud a las hipótesis de Armington, como el de Surry *et al.*, (2002), en el cual demostró que los consumidores franceses distinguen entre la producción nacional e importada de los productos alimenticios, y también entre los suministros procedentes de otras partes de la UE y desde el resto del mundo. Además, sus resultados empíricos muestran que el modelo básico lineal homogéneo de Armington es rechazado en muchos casos, mientras que las estructuras más complejas en general proporcionan una mejor especificación de los datos analizados. El marco del modelo adoptado se basa en la diferencia constante de elasticidad.

En los modelos que utilizan la hipótesis de Armington, las elasticidades de sustitución entre productos de distintos orígenes (llamadas elasticidades de Armington) desempeñan un rol clave para evaluar los impactos de los cambios de políticas comerciales, como los aranceles e impuestos. Hertel *et al.*, (2004) demostraron que la elasticidad de sustitución es un parámetro importante para determinar tanto los efectos positivos de los acuerdos comerciales regionales, así como sus implicaciones normativas. La ventaja de los modelos basados en la hipótesis de Armington es que son fáciles de estimar, con procedimientos comunes de estimación multivariante y son estimables en un marco estadístico que está teóricamente bien fundado.

La forma del modelo doble logarítmico es la siguiente.

$$\ln m_{ij} = \alpha_i + \sum \beta_{ij} \ln(p_{ij}/P_i) + \tau_i \ln(E_i/P_i) \quad (8)$$

Donde E_i es el gasto total en importaciones del bien i y P_i es un índice de Stone de los precios de las importaciones de este grupo de productos.

En la ecuación anterior podemos destacar un conjunto de restricciones en el modelo de Armington:

- Separabilidad de cada flujo comercial de los flujos comerciales, lo que implica que solamente se incluyen como precios los propios y los índices de precios del bien i , lo que se traduce en $\beta_{ij} = 0$ para todo i distinto de j .
- Homotecia de los flujos comerciales con respecto al gasto total en importaciones, lo que implica que la elasticidad del gasto en importaciones es la unidad $\tau_i = 1$ para todo i .
- Igualdad del coeficiente de precio propio para todos los flujos comerciales en el mismo bien $\beta_{ij} = \beta_{jj}$ para todos los países i y j .

Tras esta discusión acerca de la elección del equilibrio parcial basado en la hipótesis de Armington, se presenta a continuación el modelo empleado en la presente Tesis.

3.4. Modelo teórico de equilibrio parcial

3.4.1. Supuestos Teóricos

Se parte del modelo de equilibrio parcial desarrollado por Francois y Hall (1997). Se trata de un modelo que permite incluir dos o más socios comerciales (importador i , exportador 1, exportador 2...exportador n). Al tratarse de un equilibrio parcial, se analiza un solo sector económico (cada uno de los productos hortofrutícolas que se detallan más adelante).

Para tener en cuenta los posibles orígenes, se utilizan las hipótesis de Armington (1969) ya discutidas en el apartado anterior, que refieren a la sustituibilidad imperfecta entre los productos en función de su origen, mediante una elasticidad constante de sustitución (CES).

Para el cálculo de las elasticidades comerciales se usa la base de datos de la FAOSTAT, el cálculo de los valores de las elasticidades comerciales elegidas para las simulaciones se realizó sobre la base de parámetros del mercado doméstico como las elasticidades de la oferta y demanda, así como el comercio y el tamaño del mercado interno (ver McCalla y Josling, 1985, p. 40).

$$\varepsilon_d = \left(\frac{D}{E}\right) \times I + \left(\frac{D}{F}\right) \times J \quad (9)$$

$$\varepsilon_o = \left(\frac{D}{E}\right) \times I + \left(\frac{D}{E}\right) \times J \quad (10)$$

E_d: elasticidad de la demanda de importaciones;

E_o: elasticidad de la oferta de exportaciones;

D: producción doméstica;

E: exportaciones;

F: importaciones;

G: consumo doméstico;

I: elasticidad de oferta doméstica;

J: elasticidad de demanda doméstica;

El modelo está formado por un conjunto de ecuaciones de comportamiento (ecuaciones de oferta, demanda, comercio exterior, exceso de demanda, exceso de oferta y total de los gastos), de relaciones de equilibrio entre oferta y demanda y de identidades, para cada uno de los productos considerados. Además, se incluyen un conjunto de ecuaciones de los precios compuestos que relacionan los precios en las fronteras exteriores del mercado europeo y con el precio doméstico.

3.4.2. Presentación del modelo

□ **Bien compuesto Armington (con bien doméstico = 1)**

$$q = \left[\sum_{i=1}^n \alpha_i X_i^p \right]^{1/p} \quad (11)$$

q: el bien compuesto

α_i: peso de la elasticidad constante de sustitución

X: exportaciones

P_i: precio del bien i

□ Índice de precios del bien compuesto:

$$CP = \left[\sum_{i=1}^n \alpha_i^\sigma P_i^{1-\sigma} \right]^{1-1/p} \quad \text{donde: } p = 1 - (1/\sigma) \quad (12)$$

CP: precio del bien compuesto

σ : elasticidad de sustitución

□ Demanda del bien i:

$$X_i^D = \left[\frac{\alpha_i}{P_i} \right]^\sigma CP^{\sigma-1} Y \quad (13)$$

K_A : demanda constante del bien compuesto

□ Oferta del bien 1:

$$X_1^S = K_{S_1} \cdot P_1^{\varepsilon_1} \quad (14)$$

K_{S_i} : oferta constante del bien i

□ Oferta exportada:

$$X_k^S = K_{S_k} \cdot P_k^{\varepsilon_k} \quad \forall k = 2, 3, \dots \quad (15)$$

□ Relación entre precios domésticos y externos:

$$P_k = P_k^*(1 + t_k + w_k) \quad \forall k = 2, 3, \dots \quad (16)$$

t_k : arancel del bien importado desde el origen k

w_k : coste de transporte desde el origen k

□ La demanda del bien compuesto:

$$q = k_A \cdot CP^{\sigma_A} \quad (17)$$

σ_A : elasticidad compuesta de la demanda

□ Gasto total:

$$Y = CP \cdot q \quad (18)$$

□ El equilibrio en todos los mercados:

$$X_i^D = X_i^S \quad (19)$$

3.4.3. Productos, Variables y Datos

Los productos estudiados son tomate, la naranja, la clementina y el pepino. Se trata de dos frutas y dos hortalizas que, por un lado, permiten representar la casuística existente en el comercio Euro-Mediterráneo y que ha sido descrita en el capítulo anterior (precios de entrada, estacionalidad, contingentes arancelarios limitantes y no limitantes), y por otro, tienen relevancia dentro de las exportaciones marroquíes a los mercados europeos al estar entre los productos con mayor valor de exportación. Asimismo, han sido objeto de cambios en las últimas revisiones del acuerdo euro-marroquí y han estado presentes en las controversias a las que nos referíamos en los capítulos anteriores.

Las variables utilizadas en el modelo han sido los precios de importación, precios de entrada, los flujos comerciales (exportaciones a la UE en toneladas), y la política comercial aplicada por la UE, con los aranceles, contingentes aplicables y precios de entrada aplicados en cada producto.

Para cada una de estas variables se utilizan los datos diarios y mensuales entre los años 2007 y 2009. Las principales fuentes utilizadas para la obtención de los datos son el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) para los aranceles, contingentes y precios de entrada; las cifras de importaciones por orígenes intra y extra-comunitarios con el servicio Comext (EUROSTAT).

Los países que son objeto de las simulaciones hechas con el modelo de equilibrio parcial son Marruecos, Turquía, Israel, Túnez, el resto del mundo, con la Unión Europea que representa el mercado de importación. Se han elegido los países mencionados anteriormente, en primer lugar son todos PTM y socios comerciales de relevancia para la UE en el sector de frutas y hortalizas, especialmente en los productos estudiados en esta Tesis. En segundo lugar, todos estos países tienen algún tipo de acceso preferente al mercado europeo en el marco de los acuerdos bilaterales con la Unión Europea.

Los resultados de las simulaciones para cada producto están basados sobre los siguientes escenarios: **i)** eliminación del precio de entrada para Marruecos, **ii)** eliminación del precio de entrada y los contingentes para Marruecos, **iii)** eliminación del precio de entrada y los contingentes para todos los socios.

3.5. Enfoque teórico del Valor del Margen de Preferencia (VMP)

Los indicadores basados en los flujos comerciales son otro tipo de herramientas que se utilizan en el análisis de las políticas comerciales. En ocasiones se utilizan conjuntamente con los modelos de simulación, como variables a incluir (ver más adelante), mientras que en otras ocasiones aportan información por sí mismos y permiten extraer conclusiones valiosas.

Existen diferentes indicadores basados en los flujos comerciales de aplicación al caso de las preferencias comerciales, con tres grandes familias que son: **i)** los indicadores de cobertura y utilización, **ii)** los indicadores de profundidad en el recorte, y **iii)** los indicadores de transferencia económica.

Un ejemplo de uso de indicadores junto con los modelos de equilibrio es el de Cipollina y Salvatici (2008). Estos autores analizan el impacto de las preferencias otorgadas por la Unión Europea a los países en vías de desarrollo en el sector agrícola usando medidas del margen de preferencia calculado para productos a nivel de 6 dígitos. Estos autores encuentran que los esquemas preferenciales de la Unión Europea tienen un impacto significativo en las importaciones de Unión Europea, aunque con diferencias según los productos. El impacto se extiende al 1 por ciento del margen preferencial para las frutas y hortalizas hasta el 26 por ciento para los productos tropicales.

En general, los indicadores se han utilizado aislados ya que tienen significado en sí mismos. Es el caso del indicador que vamos a utilizar en nuestro estudio, el valor del margen de preferencias (VMP), que se corresponde con una evaluación del valor potencial de las preferencias comerciales otorgado por el país que concede las preferencias.

El VMP se da cuando los productores de dos países diferentes reciben precios diferentes al vender en el mismo mercado, siendo la causa los diferentes tratamientos arancelarios. Se puede aproximar a la recaudación arancelaria a la que el país oferente de las preferencias renuncia al rebajar aranceles. Básicamente el valor del margen de preferencia es igual a la diferencia entre el precio preferencial y el no preferencial multiplicado por la cantidad exportada por periodo.

$$VMP = (P_p - P_{MFN})q_p \quad (20)$$

Donde:

P_p : precio recibido por los exportadores preferenciales,

P_{NMF} : precio recibido por los exportadores NMF,

q_p : cantidad exportada por el país preferencial,

El VMP depende del margen de preferencia (que a su vez depende del arancel NMF y del recorte acordado en los acuerdos preferenciales) y del volumen de comercio entre los socios (De wulf *et al.*, 2009). Existe literatura reciente sobre el VMP en los productos agrarios (Cardamone, 2011; Martínez-Gómez, 2008; Hoekman y Nicita, 2008), y también una serie de trabajos específicos que tratan del comercio Euro-Mediterráneo como los de Grethe *et al.*, (2005 y 2006); Grethe y Tangermann (1998); Grethe (2005).

El cálculo del VMP aporta unos valores estimados que pueden ser diferentes del valor transferido realmente al país receptor de las preferencias, ya que presenta una serie de limitaciones como medida del valor de una preferencia. Una de ellas es que no toma en cuenta la cuestión de si la ventaja concedida al país preferencial le ayuda efectivamente para exportar más al país que le da preferencia. Ligado con lo anterior, se trata de un indicador estático al utilizar flujos comerciales de un año y por tanto, al variar la política comercial, la estimación ex ante del nuevo VMP no considera los cambios en los flujos inducidos por tal modificación de la protección en frontera.

Además, esta medida del valor de la preferencia no toma en consideración otro elemento importante ya que se basa en la suposición de que los precios NMF se aplican al comercio de todos los demás países que suministran al mismo mercado. En realidad, existen en todo el mundo numerosos tratados comerciales regionales, por lo cual el precio NMF no proporciona una base adecuada para el cálculo del margen de preferencia. Además el valor del margen preferencial de un país, depende de la cantidad de producto exportado por otros países que tienen acceso preferencial y compiten en el mismo mercado.

Además, existe el precio de entrada, que es una política comercial “específica”. Se ha hablado mucho sobre el impacto de la liberalización comercial de frutas y hortalizas entre la Unión Europea y los PTM de forma general, pero según Álvarez Coque y Jordan Galduf (2007), cualquier tipo de análisis cuantitativo del impacto necesita conocer el impacto del sistema de

precio de entrada de cada producto. Máxime teniendo en cuenta que el efecto del sistema de precio de entrada como instrumento de protección del mercado europeo de las frutas y hortalizas difiere según el producto (Goetz y Grethe, 2007).

Al efecto, Martínez-Gómez, 2008, propone unas modificaciones en la ecuación (20), para crear una nueva fórmula del VMP especialmente diseñada para los productos a los que se aplica el precio de entrada. La fórmula propuesta es la siguiente:

$$VMP_{EP} = (s_{MFN} - s_p)q_p + (d_{MFN} - d_p)q_p P_p - \left(\frac{t_{MFN} - t_p}{1 + t_{MFN}} \right) d_{MFN} q_p P_p \quad (21)$$

s_i : indica los aranceles específicos,

d_i : indica aranceles *ad valorem*,

t_i : arancel *ad valorem* equivalente de la medida completa (precio de entrada),

Esta especificación tiene la ventaja respecto a la inicial de que permite evaluar específicamente las ventajas de tener un precio de entrada reducido. Esto es así ya que separa la ganancia potencial debida a las preferencias en varios componentes. El primero de ellos es debido a la reducción del precio de entrada, el segundo a la reducción del arancel *ad valorem*. El tercero se trata de un término de interacción sin interpretación económica, que es numéricamente de menor entidad. Con esta fórmula, el autor anterior calcula el VMP de las exportaciones de clementinas marroquíes al mercado europeo, siendo el 18 por ciento del valor de las exportaciones totales, además, las preferencias en el precio de entrada son secundarias respecto a la reducción del arancel *ad valorem*. El VMP representa el 11 por ciento del valor comercial por las naranjas, y 40 por ciento del valor comercial para el caso de tomates.

Ya se ha mencionado la concentración del comercio de frutas y hortalizas desde los PTM a la UE. Cuatro países (Marruecos, Turquía, Israel y Egipto) exportan el 96 por ciento de frutas y hortalizas procedentes de la ribera sur del Mediterráneo, y se benefician del 95 por ciento del VMP otorgado por la UE a todos los PTM (Emlinger *et al.*, 2010a); la gran parte del VMP beneficia a las exportaciones hortofrutícolas marroquíes con el 8 por ciento, frente a 4,2 por ciento para Turquía.

Grethe *et al.*, (2006), sostienen que el VMP de todos los productos agrícolas para todos los países socios mediterráneos cubiertos por los acuerdos de mediados de los 70 estaba en torno a 130 millones de euros, mientras que en 1995 el VMP fue aproximadamente 190 millones de euros (un aumento del 48 por ciento) y después del acuerdo de Barcelona quedó reducido hasta alrededor de 165 millones de euros. De acuerdo con los autores, este cambio negativo se atribuye a la reducción de aranceles NMF de la UE, dándose por tanto, erosión de las preferencias comerciales.

Emlinger *et al.*, (2010b) añaden que el VMP que la UE otorga a los países del Mediterráneo por sus exportaciones de frutas y hortalizas alcanzó los 175 millones de euros, mientras el valor total que otorga a todos los socios se asciende a los 421 millones de euros. Entre los socios mediterráneos Marruecos, Egipto, Líbano, Argelia y Túnez se benefician de altos valores de los márgenes de preferencia en el mercado europeo; de acuerdo con estas autoras, estos altos valores se explican por la especialización de estos países en la exportación de productos con aranceles altos en el régimen NMF. De hecho, la diferencia entre el NMF y el arancel aplicado varía entre 0,2 y 7 por ciento (Kavallari y Schmitz, 2010).

En un estudio reciente de Cioffi y Santerazo (2012), sobre la situación del sistema de precio de entrada para los tomates, manzanas y cítricos procedentes del Sur del Mediterráneo, señaló que sería mejor aumentar el valor del precio de entrada y poner más restricciones para evitar la entrada masiva y el stock de dichos productos de valores de importación más bajos en el mercado europeo. Coincide en sus resultados con Antón y Atance (2007), que también señalaban que para tomates, pepinos y limones, una bajada del sistema de precio de entrada puede generar mayores reducciones en los derechos previstos de Aranceles Máximos Equivalentes.

En esta Tesis, además del modelo de equilibrio parcial para tomates, naranjas, clementinas y pepinos, se ha procedido a calcular los VMP para esos mismos productos a partir de la fórmula (21) anterior. Como aportación novedosa, se calculan las variables necesarias como los valores de importación diarios (SIVs), los flujos comerciales (importaciones procedentes desde Marruecos), los aranceles NMF y preferencial (*ad valorem* y específico) por cada producto. En todas estas variables se calcula el promedio mensual para cada año y luego se calcula el promedio inter mensual, por todos los días y meses desde el año 2007 hasta 2009.

CAPÍTULO 4

EL VALOR DEL MARGEN DE PREFERENCIAS

Tal como se ha indicado en el segundo capítulo, los países mediterráneos que han firmado los acuerdos preferenciales con la Unión Europea en el marco del proceso Euro Mediterráneo gozan de concesiones arancelarias para el acceso al mercado comunitario, especialmente en el sector de frutas y hortalizas, que son sus principales productos agrícolas exportados al mercado Europeo.

Las preferencias otorgadas por la UE a sus diferentes socios en el marco de los acuerdos preferenciales a través los diferentes instrumentos de protección utilizadas por la UE (precio de entrada, *ad valorem*, contingentes...). Por lo tanto, las preferencias pueden consistir en una reducción (o eliminación) del derecho *ad valorem*, en una reducción del precio de entrada etc.

Marruecos es uno de los PTM que más se beneficia de estas preferencias otorgadas por la Unión Europea a las importaciones hortofrutícolas procedentes de los PTM.

Se ha elegido calcular el VMP sólo por los meses donde se aplica el precio de entrada, debido la importancia del sistema de precio de entrada como mecanismo de protección, y el volumen de importaciones que se realizan durante estos periodos. Además, en ocasiones la política comercial o las preferencias varían a mitad de mes y se ha optado por calcular el VMP en esos periodos más cortos.

En esta primera parte de los resultados, presentamos los valores del margen de preferencia para Marruecos por sus exportaciones agrícolas de algunas frutas y hortalizas bajo el régimen preferencial en el marco del acuerdo agrícola vigente desde 2005, este montante del VMP se ha calculado diariamente entre los años 2007 y 2009, y luego se han calculado medias intermensuales entre los años. Después de haber calculado dichos valores, se hizo una previsión del VMP para el nuevo acuerdo agrícola euro-marroquí firmado recientemente en 2012.

Para calcular estas preferencias, se utilizan las fórmulas (20) y (21) explicadas en el capítulo anterior de metodología, en función de si existen o no precios de entrada preferenciales para el producto.

4.1. El valor del margen de preferencias con el acuerdo en vigor hasta 2012

A. Tomates

En el caso del tomate, producto estrella de las exportaciones agrícolas marroquíes, su situación es diferente respecto al resto de productos estudiados, ya que para este producto, las exportaciones marroquíes durante el periodo de estudio superaban las cuotas mensuales establecidas en el acuerdo. Por esta razón se calcula el VMP dentro y fuera de las cuotas, utilizando ambas fórmulas de cálculo del VMP, para ello se considera las diferentes medidas en frontera y preferencias dentro y fuera de contingente.

Tabla 4.1. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009)

Meses	VMP en cuota			VMP fuera de cuota
	VMP _{PE}	Del arancel específico	del arancel <i>ad valorem</i>	VMP _{PE}
Octubre	1.085.543	531.026	554.516	33.207
Noviembre	505.426	340.021	165.405	46.013
1-20 diciembre	966.040	368.995	597.045	53.068
21-31 diciembre	531.322	134.789	396.533	29.187
Enero	4.387.748	3.280.747	1.107.000	63.103
Febrero	4.756.498	3.672.115	1.084.383	30.103
Marzo	3.622.140	2.661.765	960.374	49.875
Abril	560.610	421.485	139.125	72.416
1-14 mayo	2.277.484	1.287.273	990.210	20.504
15-31 mayo	2.765.516	2.667.760	1.407.686	21.676
Subtotal	21.458.325	15.365.976	7.402.277	419.152
Total VMP (€)	21.877.477			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

Según la tabla anterior, el promedio anual del VMP para el tomate marroquí durante los años 2007, 2008 y 2009 es de casi 22 millones de euros, de los cuales más de 419.000 euros son márgenes derivados de las ventas fuera de cuota, y representan menos del 2 por ciento del VMP total para el tomate exportado al mercado europeo.

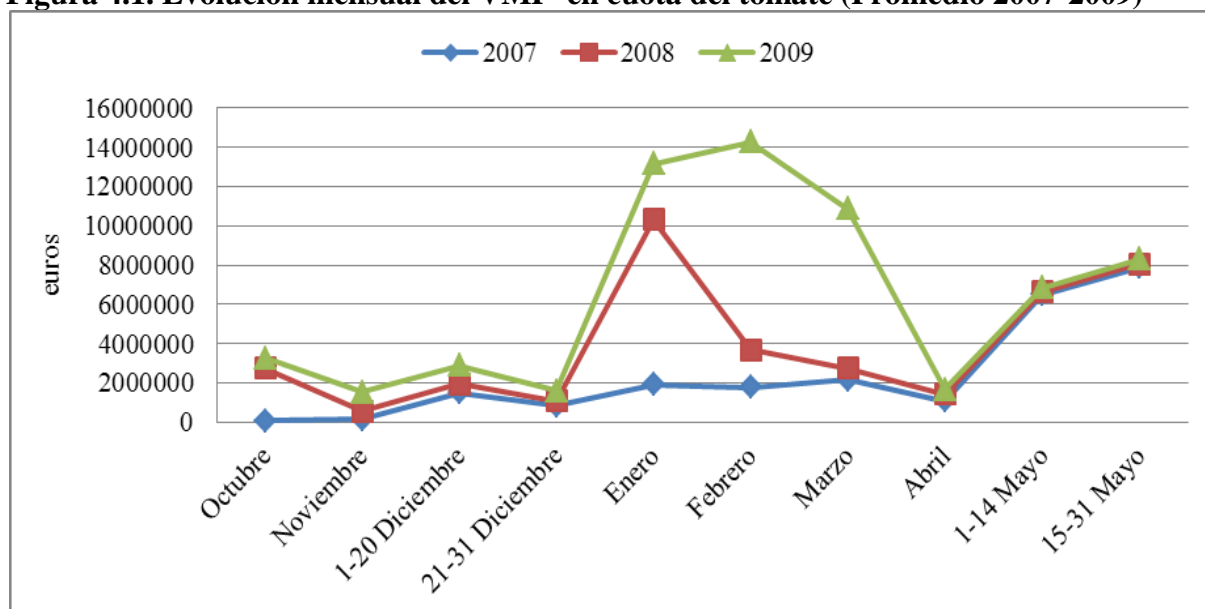
El total de valor del margen de preferencias dentro de cuota representa un 10 por ciento del valor promedio de las importaciones europeas del tomate, que ascienden a 228.064.424 euros, durante los meses octubre hasta mayo en los años de 2007 hasta 2009. Por el contrario, el VMP fuera de cuota representa solo el 0,18 por ciento del mismo valor de importaciones europeas.

Los meses con mayor VMP, son sobre todo desde enero hasta marzo y mayo, meses que concentran el 81 por ciento del VMP total dentro de los contingentes establecidos por la Unión Europea. Esta concentración se da en los meses anteriores por las siguientes razones, primero en este periodo Marruecos aprovecha del precio de entrada preferencial de 461 euros por tonelada frente al precio más alto NMF del orden de 846 euros por tonelada, segundo por el volumen alto de importaciones europeas en estos meses del año. Los mayores valores preferenciales fuera de los contingentes se registran básicamente en abril, enero y diciembre, ya que en esos meses se registran los mayores volúmenes por encima del contingente.

El 72 por ciento del total de las VMP dentro de cuota es debido al precio de entrada reducido que permite a Marruecos a exportar y vender con precios competitivos en el mercado europeo, solo 28 por ciento viene de los aranceles *ad valorem* eliminados durante el periodo indicado en la tabla.

Las dos figuras abajo demuestran con más detalle la evolución del VMP dentro y fuera de cuota durante los tres años de estudio.

Figura 4.1. Evolución mensual del VMP en cuota del tomate (Promedio 2007-2009)

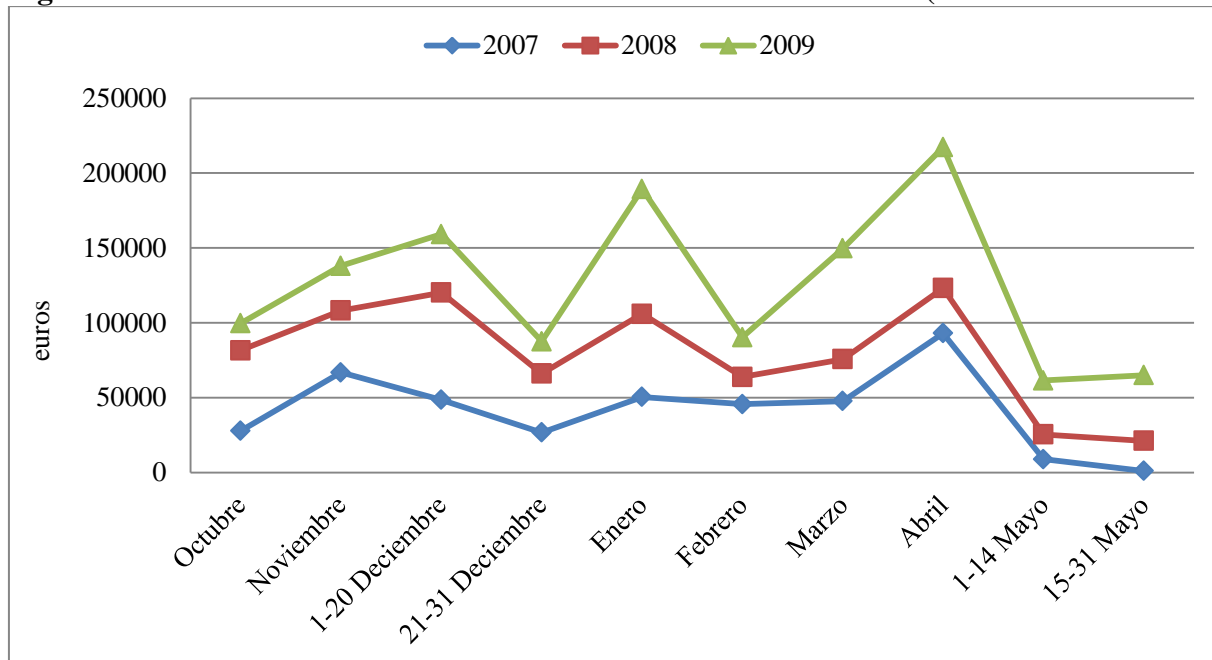


Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

Según la figura anterior, los mayores valores del margen de preferencias se notan sobre todo en año de 2009, a partir de enero hasta marzo luego baja en abril que supero los 14 millones de euros en febrero y vuelve otra vez a crecer en mayo.

En 2007, se notaba casi una estabilidad del VMP para todo los meses, excepto en mayo donde se destacó un aumento de valor, cuando el VMP alcanzó hasta los 8 millones de euros.

Figura 4.2. Evolución mensual del VMP fuera de cuota del tomate (Promedio 2007-2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

El VMP fuera de cuota del tomate sigue una tendencia similar y creciente a lo largo de los tres años, sobre todo en el 2008 y 2009 a causa del aumento significativo de las importaciones europeas con picos significativos en los meses de diciembre, enero y abril.

B. Pepinos

En este producto, que se considera también uno de los productos sensibles para los productores europeos al estar protegido con precios de entrada, Marruecos exporta al mercado comunitario un promedio del 64 por ciento del contingente establecido en el acuerdo que está en vigor (6.200 toneladas). Por tanto, sólo se utiliza la fórmula (21) del capítulo anterior (3).

Tabla 4.2. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009)

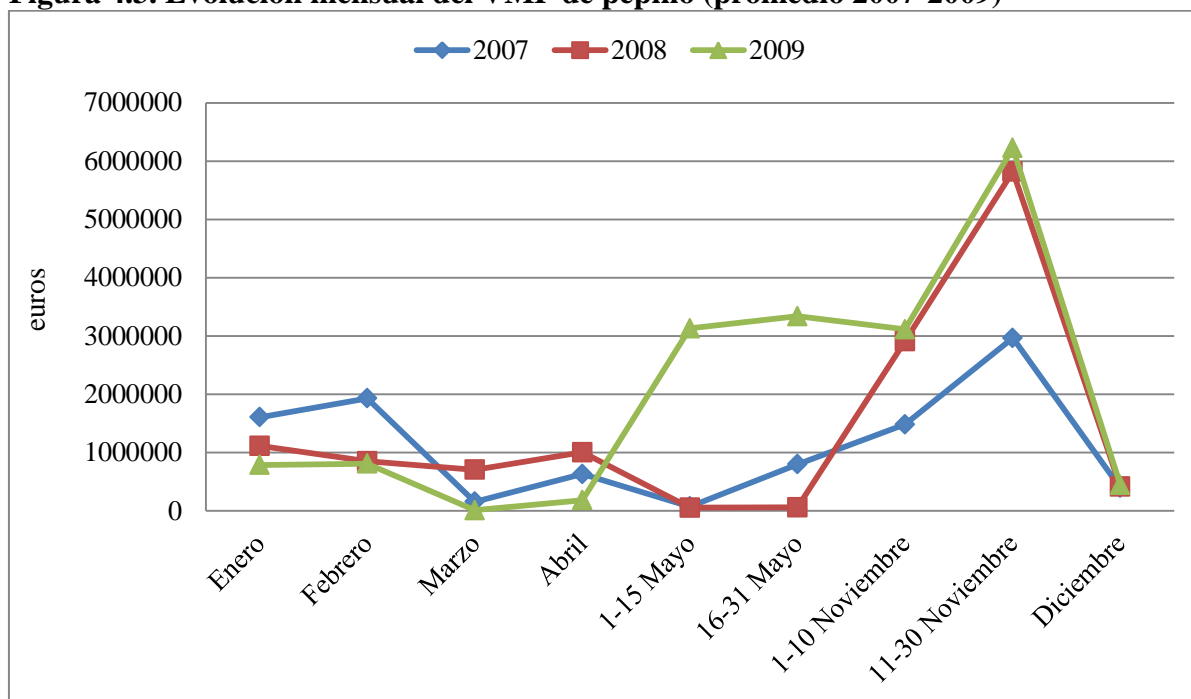
Meses	VMP _{PE}	VMP (euros)	
		del arancel específico	del arancel <i>ad valorem</i>
Enero	117.005	64.985	52.020
Febrero	119.778	34.555	85.223
Marzo	29.113	20.469	8.644
Abril	361.725	253.647	108.078
1-15 Mayo	125.296	61.119	64.177
16-31 Mayo	157.592	70.675	86.917
1-10 Noviembre	250.198	101.589	148.610
11-30 Noviembre	500.396	289.008	211.388
Diciembre	41.663	22.376	19.287
Total VMP (€)	1.702.768	918.422	784.346

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

En cuanto a los pepinos, los valores más altos en términos de VMP para las exportaciones marroquíes se dieron principalmente en los meses abril, mayo y diciembre, que coincide con los meses donde el arancel NMF es más alto.

El promedio anual del VMP es de 1,7 millones de euros, que supone un 52 por ciento del valor de las exportaciones marroquíes para este producto. Si bien es una cifra muy importante en términos relativos, hay que considerar que en términos absolutos, Marruecos generó con el pepino el menor valor del VMP de sus exportaciones al mercado europeo comparado con los tres productos restantes (tomates, naranjas y clementinas).

A continuación, se representa gráficamente la evolución de las ganancias preferenciales de Marruecos por mes y por año.

Figura 4.3. Evolución mensual del VMP de pepino (promedio 2007-2009)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

En la figura 4.2, se observa la variación del VMP mensual a lo largo de los tres años de estudio. Desde enero hasta abril, el VMP sigue casi la misma tendencia con diferencias de un año a otro; mientras a partir de la segunda mitad de mayo el VMP aumenta y registró el valor más alto finales de noviembre por todos los años, sobre todo en los años de 2008 y 2009.

C. Naranjas

Según los datos del Comext, el volumen promedio de naranjas exportadas por Marruecos al mercado comunitario dista mucho de alcanzar los contingentes anuales que se venían otorgando a Marruecos para este producto; de hecho, las exportaciones del país están en torno a un tercio del contingente anual total declarado en el acuerdo agrícola (306.800 toneladas).

Esto ocurre a pesar de que el producto disfruta de precio de entrada reducido de 264 euros por cada tonelada frente a los 354 euros por los países NMF, lo que podría ser indicativo bien de una cierta saturación del mercado europeo de naranja, bien de una cierta rigidez de la oferta marroquí para presentar precios competitivos.

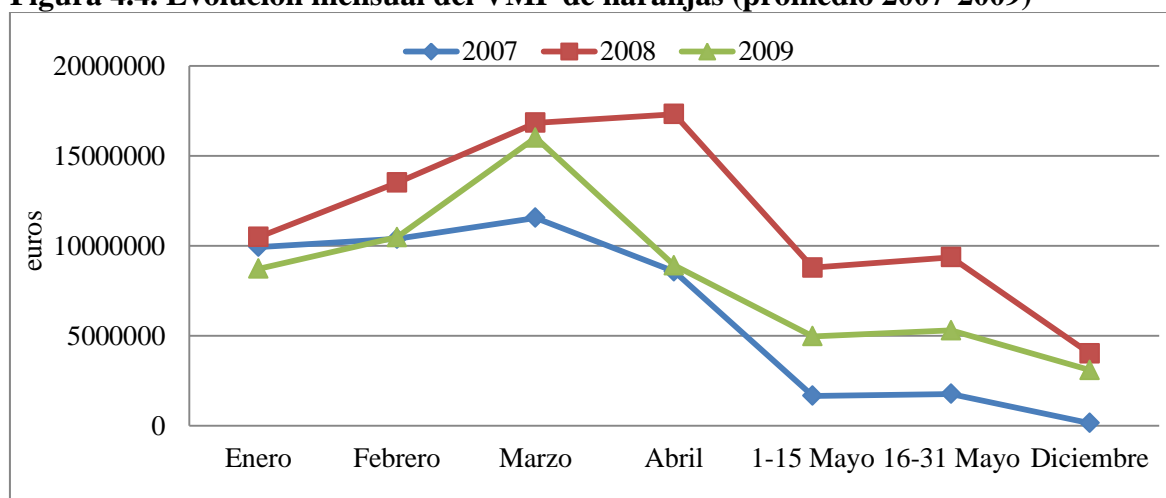
Tabla 4.3. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009)

Meses	VMP _{PE}	VMP (euros)	
		del arancel específico	del arancel <i>ad valorem</i>
Enero	970.980	0	970.980
Febrero	1.145.191	0	1.145.191
Marzo	1.479.748	0	1.479.748
Abril	1.159.572	0	1.159.572
1-15 Mayo	513.247	0	513.217
16-31 Mayo	547.463	0	513.217
Diciembre	241.421	0	241.421
Total VMP (€)	6.057.621	0	6.057.621

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

De acuerdo con estos resultados, la mayor parte del VMP generado por las naranjas exportadas al mercado europeo (110.448 toneladas), está concentrada entre los meses de febrero hasta abril, es decir casi un 62 por ciento del valor total de 6 millones de euros se genera en estos tres meses donde los aranceles *ad valorem* son más altos (16 y 10,4 por ciento).

La totalidad del VMP sobre las naranjas fue fruto de la eliminación de los aranceles *ad valorem* en los meses de diciembre hasta enero, en los cuales los aranceles NMF pueden alcanzar hasta el 16 por ciento. El valor marginal de preferencia generado por las exportaciones de naranjas representa un 13 por ciento un total de exportaciones de 47.416.272 euros en términos medias durante el periodo 2007-2009. En la figura siguiente se puede ver la distribución del VMP según el calendario mensual para las naranjas importadas desde Marruecos a la UE durante los años de 2007 hasta 2009.

Figura 4.4. Evolución mensual del VMP de naranjas (promedio 2007-2009)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

A lo largo de los tres años, el VMP mensual generado sigue una tendencia creciente desde enero hasta marzo de cada año, y luego bajando hasta la mitad de mayo, excepto en el 2008 donde la tendencia creciente continúa hasta abril, en el mismo año se notó el gran valor del VMP por todos los meses en comparación con los años de 2007 y 2009.

La dicha tendencia creciente se registró en los meses donde el arancel *ad valorem* es más alto por los países NMF.

D. Clementinas

Igual que en los productos mencionados anteriormente, las clementinas representan un peso cada vez más importante en las exportaciones de frutas marroquíes al mercado exterior y sobre todo al europeo, justo detrás de los tomates. Marruecos exporta un promedio interanual del 52 por ciento del volumen total dentro del contingente con precio de entrada reducido conforme con el acuerdo agrícola anterior del 2005 (143.700 toneladas). De nuevo se puede pensar en una cierta saturación del mercado europeo de clementinas, o/y en una dificultad de ofertar precios competitivos por la parte marroquí.

Tabla 4.4. El valor del margen de preferencias mensual (Promedio anual 2007-2009)

Meses	VMP _{PE}	VMP (euros)	
		del arancel específico	del arancel <i>ad valorem</i>
Enero	2.133.787	15.884	2.117.903
Febrero	787.892	12.599	775.294
Noviembre	1.838.514	29.398	1.809.116
Diciembre	2.792.981	41.276	2.751.706
Total VMP (€)	7.553.175	99.157	7.454.019

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

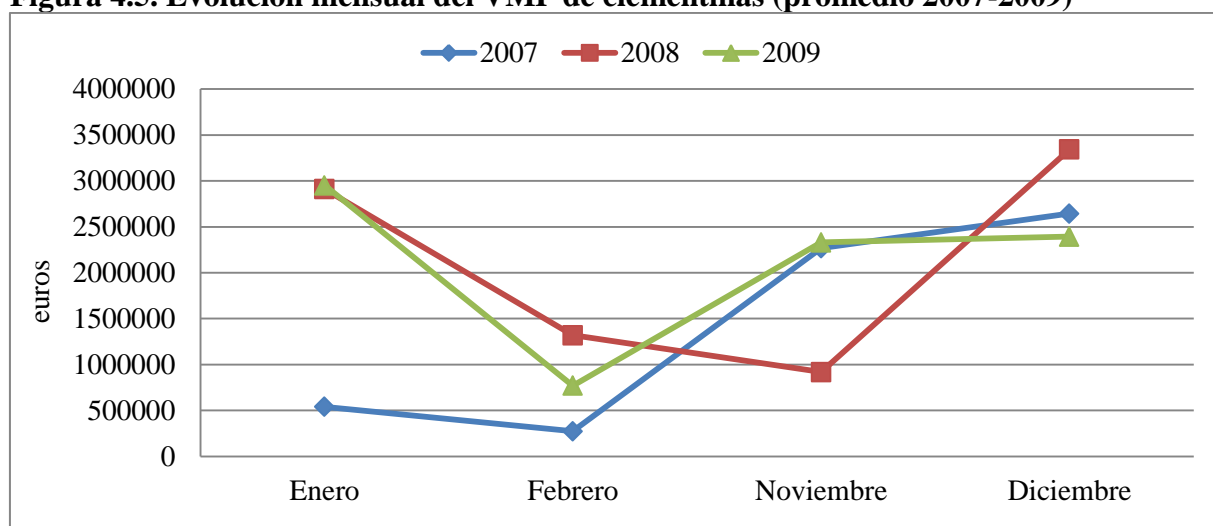
La ganancia potencial generada por las ventas de clementinas marroquíes bajo el régimen preferencial en el precio de entrada, está en torno a los 7 millones y medio de euros, que suponen un 14 por ciento del valor de sus exportaciones al mercado comunitario en este producto. Comparado con los otros productos, este valor es el segundo después del VMP de los tomates.

Los mayores valores mensuales se producen sobre todo en los meses de diciembre y enero, que coinciden con los precios de entrada más altos a los países que no se benefician de preferencias arancelarias. Casi el 97 por ciento del VMP esta generado por la eliminación del arancel *ad valorem* durante los meses de importación mencionados en la tabla; el 65 por ciento del 97 por

ciento de preferencias generados por el arancel *ad valorem* se produjo solo en los meses de enero y diciembre.

En la siguiente figura 4.5, se ve la variación mensual media del VMP durante los años de 2007, 2008 y 2009.

Figura 4.5. Evolución mensual del VMP de clementinas (promedio 2007-2009)



Elaboración propia a partir de datos de Comext y TARIC.

La figura anterior, muestra que los VMP más altos se produjeron especialmente en los años de 2008 y 2009 durante el mes de enero, y en 2008 durante el mes de diciembre. El 2007 fue el año donde los VMP son más bajos, con 273.743 euros en el mes de febrero.

E. Valoración conjunta

El peso del VMP de cada producto depende del valor total de sus importaciones por la Unión Europea. El producto que genera mayor porcentaje de preferencias generadas por las importaciones es el pepino con mayor porcentaje (51,6 por ciento), seguido muy de lejos por la clementina con 14 por ciento, el menor porcentaje del VMP sobre el valor total de ventas era de los tomates que supera los 10 por ciento.

Tabla 4.5. El porcentaje del VMP sobre el total de comercio por producto, promedio de los años 2007-2009

	El VMP	Valor del comercio	% del VMP sobre total comercio
Tomate	21.877.477	228.064.424	9,4%
Pepino	1.702.768	3.302.919	51,6 %
Naranja	6.057.621	47.416.272	12,8 %
Clementina	7.553.175	55.841.609	13,5 %
Total VMP (€)	37.191.041	334.625.224	11,1 %

Fuente: elaboración propia.

En términos globales, el VMP de los cuatro productos mencionados en la tabla anterior, representa el 11,1 por ciento del valor comercial de dichos productos.

4.2. La estimación del valor del margen de preferencias en el marco del nuevo acuerdo agrícola entre Marruecos y la Unión Europea

En este apartado se estiman los VMP de los productos anteriores, y cuyas condiciones de acceso preferenciales fueron modificadas en la ratificación del acuerdo por el parlamento europeo que tuvo lugar en Bruselas el 12 de febrero de 2012, y entro en vigor el mes de octubre pasado del año 2012. Aunque ya se ha indicado con anterioridad, conviene recordar cuáles fueron las modificaciones para estos productos. Para los tomates, pepinos y clementinas los cambios en el régimen consistieron en aumentos de los contingentes mensuales con precio de entrada reducido. En el caso de naranjas, Marruecos disfruta de acceso ilimitado todo el año, con precio de entrada preferencial sin limitación cuantitativa.

Los cálculos siguientes permiten obtener una idea sobre la transferencia potencial que ofrece el nuevo acuerdo a Marruecos.

Tabla 4.6. Las previsiones del VMP por cada producto (en euros)

Producto	En la entrada en vigor del acuerdo	Dentro de 4 años
Tomates	26.690.522	30.628.468
Pepinos	4.086.643	4.597.474
Naranjas	6.057.621	6.057.621
Clementinas	9.214.873	9.214.873
Total estimado: VMP (€)	46.049.660	50.498.436

Fuente: Elaboración propia.

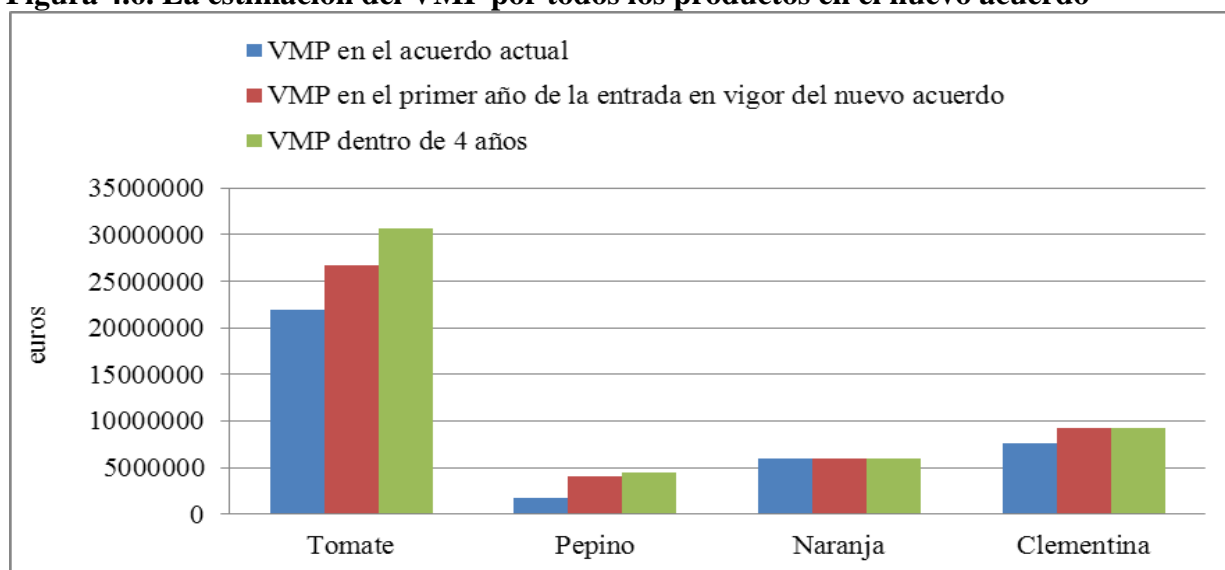
Obviamente, las cifras presentadas en la tabla anterior son estimadas sobre la base de los flujos comerciales del periodo de referencia, conjuntamente con la evolución prevista de los

contingentes según el nuevo acuerdo Agrícola euro-marroquí. Por tanto los resultados no consideran los posibles cambios en los flujos comerciales inducidos por la revisión del acuerdo; posiblemente, se trate de una infra estimación de la transferencia potencial hacia Marruecos si los flujos comerciales aumentan a raíz de esta revisión.

El VMP total previsto para estos productos a la entrada en vigor del acuerdo, es alrededor de 46.049.660euros entre los cuales solo el tomate representa el 58 por ciento del VMP total, seguido por las clementinas con el 20 por ciento.

Cuatro años después de su entrada en vigor, el VMP total previsto pasaría a casi los 51 millones de euros, es decir con un aumento del 10 por ciento respecto al valor previsto para el primer año de entrada en vigor del acuerdo, y con 36 por ciento respecto al VMP total calculado por el promedio de 2007-2009.

Figura 4.6. La estimación del VMP por todos los productos en el nuevo acuerdo



Fuente: Elaboración propia.

En la figura anterior, se ve claramente el incremento del VMP en términos relativos, así que el producto estrella de Marruecos es el tomate, a través del cual se genera la gran parte del VPM de una forma creciente entre el acuerdo actual en vigor y el nuevo acuerdo ratificado este año del 2012. Seguido por las clementinas en términos de la importancia del VMP generado, luego las naranjas y finalmente los pepinos.

Las naranjas mantienen el VMP constante, porque no se produjo ningún cambio respecto al precio de entrada en el nuevo acuerdo.

CAPÍTULO 5

RESULTADOS DE LAS SIMULACIONES

5.1. Datos de partida, parámetros y escenarios

Con base en la información recopilada, procesada y adoptada para cada uno de los tres escenarios planteados en el siguiente apartado se realizaron las simulaciones numéricas utilizando el lenguaje de programación matemática GAMS.

5.1.1. Datos de partida y parámetros del modelo

El modelo se ha calibrado utilizando los datos correspondientes a los años de 2007 hasta 2009 para cada uno de los productos. Estos datos se presentan a continuación y que constituyen el punto de partida sobre el que se proyectan los diferentes escenarios de liberalización que se definen más adelante.

Tabla 5.1. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, tomates en toneladas

	2007	2008	2009
Enero	43.270,1	50.450,4	60.580,6
Febrero	46.109,5	38.589,3	42.002,8
Marzo	42.492,0	40.267,2	55.108,9
Abril	36.767,9	26.352,1	43.535,7
Mayo	13.450,1	16.133,1	28.415,6
Junio	3.229,5	3.833,7	7.269,4
Julio	1.701,0	2.206,7	3.139,7
Agosto	1.542,7	1.787,9	1.757,7
Septiembre	1.278,9	2.217,7	1.018,1
Octubre	17.468,2	23.038,8	17.229,6
Noviembre	46.732,5	41.702,6	42.255,2
Diciembre	47.742,6	59.031,8	51.639,9
Total	301.785,0	305.611,3	353.953,2

Fuente: comext.

Tabla 5.2. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, pepinos en toneladas

	2007	2008	2009
Enero	1.776,7	875,6	641,9
Febrero	1.336,2	545,2	562,1
Marzo	976,2	563,7	414,4
Abril	408,6	149,3	385,6
Mayo	154,4	16,4	122,6
Junio	21,3	22	0
Julio	0	0	0
Agosto	32,1	0	0
Septiembre	52,1	0	18,3
Octubre	180,6	15,9	168,6
Noviembre	266,3	262,2	385,7
Diciembre	576,2	535,3	550,2
Total	5.780,7	2.985,6	3.249,4

Fuente: comext.

Tabla 5.3. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, naranjas en toneladas

	2007	2008	2009
Enero	11.453,7	9.674,9	8.649,2
Febrero	13.656	14.105,2	11.692,2
Marzo	15.716,9	19.129,3	20.409,1
Abril	18.444,2	30.861,1	18.015,8
Mayo	18.711,9	32.533,6	18.647
Junio	14.338,3	22.515,7	7.556
Julio	1.789,4	7.386,8	1.707,1
Agosto	615,6	525,8	7,7
Septiembre	532,7	838,7	104
Octubre	0	76	0
Noviembre	0	115,5	400,6
Diciembre	1.320,3	3.450,4	3.581,1
Total	96.579	14.121,3	90.769,8

Fuente: comext.

Tabla 5.4. Volúmenes comercializados durante 2007-2009, naranjas en toneladas

	2007	2008	2009
Enero	25.785,4	19.755,6	20.126,6
Febrero	8.808,5	7.572,4	5.099,1
Marzo	552,7	612,7	1.283
Abril	0	159,5	64,5
Mayo	0	193,4	0
Junio	20	89,9	0
Julio	0	66,4	0
Agosto	0	0	0
Septiembre	0	0	0
Octubre	531,2	2.656,1	3.160,3
Noviembre	14.846,8	15.669,2	19.291,9
Diciembre	23.532,1	24.545	28.280
Total	74.076,7	71.320,2	77.305,4

Fuente: comext.

Los parámetros incluidos en el modelo son los siguientes:

Tabla 5.5. Elasticidades comerciales y de sustitución por producto

		oferta		demanda		sustitución	
		Alta	Baja	Alta	Baja	Sigma 1	Sigma 2
Tomate	Intra-UE	5	3	5	3	10	10
	Marruecos	3	1				
	Israel	12	5				
	Turquía	23	9				
	Túnez	131	52				
	RM	19	8				
Pepino	Intra-UE	3	1	3	1	3	4
	Marruecos	16	3				
	Turquía	21	5				
	RM	7	2				
Naranja	Intra-UE	2	2	1	0	4	5
	Marruecos	4	2				
	Israel	6	3				
	Turquía	7	3				
	Túnez	7	3				
	RM	20	8				
Clementina	Intra-UE	2	1	2	1	7	6
	Marruecos	1	0				
	Israel	4	2				
	Turquía	2	1				
	RM	1	0				

Fuente: elaboración propia.

Los valores de distintas elasticidades comerciales mencionadas en la tabla arriba, estaban calculadas de acuerdo con las fórmulas de McCalla y Josling explicadas en el capítulo tres.

Por las elasticidades de sustitución utilizadas en las ecuaciones del modelo, se han elegido los valores en función del producto y del volumen importado.

Hertel *et al.*, (2004) han demostrado que la elasticidad de sustitución es un parámetro importante para determinar tanto las respuestas positivas de los acuerdos comerciales regionales, así como sus implicaciones normativas. La ventaja de los modelos Armington es

que son fáciles de estimar con procedimientos multivariados de estimación común y son estimables en un marco estadístico que está teóricamente bien fundado.

5.1.2. Presentación de los escenarios planteados

Los escenarios examinados en el modelo de equilibrio parcial para evaluar los efectos de una liberalización agrícola asimétrica de las frutas y hortalizas indicadas anteriormente son los siguientes.

- **Escenario 1.** *la eliminación del precio de entrada para Marruecos:* se trata de eliminar el sistema de precio de entrada sobre los productos agrícolas importados desde Marruecos, sea dentro o fuera de cuota, Se trata por tanto de un escenario de liberalización parcial ofrecida a favor de las exportaciones agrícolas marroquíes.
- **Escenario 2.** *la eliminación del precio de entrada y los contingentes para Marruecos:* es decir una liberalización total asimétrica a favor de las frutas y hortalizas procedentes desde Marruecos, se elimina el sistema de precio de entrada más el régimen de cuotas arancelarias.
- **Escenario 3.** *la eliminación del precio de entrada y los contingentes para todos los socios:* este escenario es similar al anterior pero la eliminación de los dos instrumentos de protección son a favor de todos los socios mediterráneos que exportan al mercado comunitario. Por tanto se trataría de un escenario de liberalización total sólo para los PTM.

Hemos elegido estos tres escenarios entre otros, por el papel de desempeña del precio de entrada y de los contingentes como instrumentos de protección, y por su impacto sobre los exportadores terceros mediterráneos al mercado europeo. En el caso de Marruecos como país preferente y que sigue molesto por el sistema de precio de entrada y de los contingentes mensuales, así, se pretende ver las consecuencias de la eliminación de estos dos instrumentos.

El escenario más verosímil en esta investigación es el escenario número dos sobre la eliminación de los contingentes, mientras el escenario menos probable es el escenario número tres sobre la liberalización total y asimétrica, es decir la eliminación del precio de entrada y de los contingentes.

5.2. Resultados de las simulaciones: precios y cantidades

Para cada uno de los productos indicados, se presentan a continuación los resultados de las simulaciones de cada escenario. Los datos se presentan en variación de los volúmenes importados al mercado europeo, y en variación de los precios de importación (que se normalizan a la unidad para los datos de partida).

A. Tomates

A.1. Escenario 1: Eliminación del precio de entrada para Marruecos

Tabla 5.6. Efectos sobre el volumen de ventas y precios de importación del tomate

Meses	Variación de las ventas de los socios ²¹ (%)						Variación del precio de importación (%)					
	UE	MA	TR	IL	TN	RM	EU	MA	TR	IL	TN	RM
Octubre	-1,8	83,0	-3,8	-3,0	-5,0	-3,6	-0,3	-6,3	-0,1	-0,2	-0,0	-0,1
Noviembre	-4,8	113,7	-9,7	-7,7	-12,8	-9,2	-0,9	-8,6	-0,4	-0,6	-0,1	-0,5
1-20 dic.	-2,1	41,7	-4,4	-3,4	-5,8	-4,1	-0,4	-4,0	-0,1	-0,2	-0,0	-0,2
21-31 dic.	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Enero	-5,6	119,6	-11,5	-9,1	-15,0	-10,8	-1,1	-9,1	-0,5	-0,7	-0,1	-0,6
Febrero	-6,1	180,0	-12,4	-9,8	-16,2	-11,7	-1,2	-11,4	-0,5	-0,8	-0,1	-0,6
Marzo	-4,4	115,9	-8,9	-5,2	-11,8	-8,4	-0,8	-8,6	-0,4	-0,8	-0,0	-0,4
Abril	-0,4	125,8	-0,9	3,8	-1,2	-0,8	-0,0	-7,9	-0,0	-0,5	-0,0	-0,0
1-14 Mayo	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
15-31 Mayo	-2,9	154,6	-5,9	2,1	-7,9	-5,6	-0,5	-9,7	-0,2	-1,0	-0,0	-0,3
Junio	-1,1	214,1	-2,4	-1,8	-3,2	-2,2	-0,2	-11,1	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1
Julio	-0,3	101,6	-0,6	-0,4	-0,8	-0,5	-0,0	-6,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Agosto	-0,0	19,9	-0,0	-0,0		-0,0	-0,0	-1,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	-0,0	19,9	-0,0	-0,0		-0,0	-0,0	-1,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior, se observa, según la respuesta del modelo que los impactos de la eliminación del precio de entrada sobre las exportaciones marroquíes del tomate al mercado comunitario serían muy significativos, de modo que los flujos de importaciones aumentarían durante todos los meses una tasa media del 92,1 por ciento, y que aumenta hasta el 214 por ciento en el mes de junio, frente a un descenso de ventas para el resto de socios, del orden de 4,3 por ciento para Turquía, 2,4 por ciento para Israel; 4 por ciento para el resto del mundo y 6,6 por ciento en el caso de Túnez.

²¹EU: Unión Europea, expediciones (comercio intracomunitario); MA: Marruecos; TR: Turquía; IL: Israel; TN: Túnez; RM: Resto del Mundo.

Respecto al impacto sobre los precios internos de venta en la UE según este escenario, las importaciones procedentes desde Marruecos inducen unas bajadas de precios de producto marroquí para el consumidor europeo con una media mensual de - 6,2 por ciento, que llega hasta -11,4 por ciento en el mes de febrero, también las importaciones intracomunitarias causan una disminución de precios, con una media de 0,3 por ciento.

Tabla 5.7. Efectos sobre los precios en frontera de exportación del tomate

Meses	Variación del precio en frontera (%)				
	MA	TR	IL	TN	RM
Octubre	22,3	-0,1	-0,2	-0,0	-0,1
Noviembre	28,8	-0,4	-0,6	-0,1	-0,5
1-20 Diciembre	12,3	-0,1	-0,2	-0,0	-0,2
21-31 Diciembre	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Enero	29,9	-0,5	-0,7	-0,1	-0,6
Febrero	40,9	-0,5	-0,8	-0,1	-0,6
Marzo	29,2	-0,4	-0,4	-0,0	-0,4
Abril	31,2	-0,0	0,3	-0,0	-0,0
1-14 Mayo	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
15-31 Mayo	36,5	-0,2	0,1	-0,0	-0,3
Junio	46,4	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1
Julio	26,3	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Agosto	6,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	6,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 5.7. Se muestran los efectos sobre los precios al consumidor en los países exportadores del tomate al mercado europeo. En el caso de Marruecos, la eliminación del sistema de precio de entrada, considerado como la gran barrera al comercio, estimula un aumento del nivel de precios del tomate por el consumidor marroquí, con un tasa media de 22,5 por ciento, registrando las tasas más altas en la época de producción local, el caso más notable se registra durante el mes de junio con un incremento del 46,4 por ciento.

A.2. Escenario 2: Eliminación del precio de entrada y de los contingentes**Para Marruecos****Tabla 5.8. Efectos sobre las ventas y los precios en el mercado de importación del tomate**

Meses	% de ventas						% del precio de importación					
	UE	MA	TR	IL	TN	RM	UE	MA	TR	IL	TN	RM
Octubre	-2,3	107,2	-4,8	-3,8	-6,4	-4,5	-0,4	-7,6	-0,2	-0,3	-0,0	-0,2
Noviem	-5,4	130,3	-11,0	-8,7	-14,4	-10,3	-1,1	-9,5	-0,5	-0,7	-0,1	-0,5
1-20 Dici	-2,6	52,9	-5,5	-4,3	-7,2	-5,1	-0,5	-4,9	-0,2	-0,3	-0,0	-0,2
21-31 De	-0,4	7,9	-0,8	-0,6	-1,1	-0,7	-0,0	-0,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Enero	-6,4	136,5	-12,9	-10,2	-16,8	-12,1	-1,3	-10,0	-0,6	-0,8	-0,1	-0,6
Febrero	-6,7	201,7	-13,6	-10,8	-17,7	-12,9	-1,3	-12,3	-0,6	-0,9	-0,1	-0,7
Marzo	-4,9	132,8	-10,1	-6,2	-13,2	-9,5	-1,0	-9,5	-0,4	-0,8	-0,1	-0,5
Abril	-0,4	144,4	-1,0	-0,8	-1,3	-0,9	-0,0	-8,6	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
1-14 May	-0,1	8,1	-0,3	-0,2	-0,4	-0,3	-0,0	-0,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
15-31 May	-3,2	174,9	-6,7	1,5	-8,8	-6,3	-0,6	-10,5	-0,3	-1,1	-0,0	-0,3
Junio	-1,3	256,4	-2,8	-2,2	-3,7	-2,6	-0,2	-12,3	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1
Julio	-0,3	129,0	-0,7	-0,6	-1,0	-0,7	-0,0	-8,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Agosto	-0,0	36,3	-0,1	-0,1		-0,1	-0,0	-3,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiem	-0,0	36,3	-0,1	-0,1		-0,1	-0,0	-3,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

La liberalización total asimétrica con Marruecos tendría impactos notables en términos de volúmenes de importaciones europeas de tomates, que se incrementan en promedio más del 111 por ciento, sobre todo en los meses de enero hasta abril. Bajo este escenario Marruecos resta la cuota del mercado a algunos PTM. Este escenario obviamente tiene consecuencias sobre los precios del tomate a nivel del mercado europeo, de hecho los precios bajan en todos los meses con una media del -7,2 por ciento que alcanzan hasta -12,3 por ciento en el mes de febrero y junio.

Tabla 5.9. El impacto sobre el precio en fronteras de exportación del tomate

Meses	% del precio en frontera de exportación				
	MA	TR	IL	TN	RM
Octubre	27,4	-0,2	-0,3	-0,0	-0,2
Noviembre	32,0	-0,5	-0,7	-0,1	-0,5
1-20 Diciembre	15,2	-0,2	-0,3	-0,1	-0,2
21-31 Diciembre	2,5	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Enero	33,2	-0,6	-0,8	-0,0	-0,6
Febrero	44,4	-0,6	-0,9	-0,1	-0,7
Marzo	32,5	-0,4	-0,5	-0,1	-0,5
Abril	34,7	-0,0	-0,0	-0,1	-0,0
1-14 Mayo	2,6	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
15-31 Mayo	40,0	-0,3	0,1	-0,0	-0,3
Junio	52,7	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1
Julio	31,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Agosto	10,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	10,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5.9. Ofrece porcentajes de variaciones en los precios locales bajo este escenario, las variaciones medias intermensuales aumentan con un 26,4 por ciento frente a 22,5 por ciento en el escenario anterior, lo que sin duda, afecta negativamente al poder adquisitivo de los consumidores, dicho escenario genera resultados positivos por los productores y de los agro exportadores del tomate.

A.3. Escenario 3: Eliminación del precio de entrada y contingentes para todos los socios

Tabla 5.10. Impactos sobre las ventas y precios de importación del tomate

Meses	% de ventas						% del precio de importación					
	UE	MA	TR	IL	TN	RM	UE	MA	TR	IL	TN	RM
Octubre	-3,8	105,0	135,4	95,4	33,8	123,6	-0,7	-8,0	-9,2	-7,5	-4,0	-8,8
Noviem	-6,6	128,3	55,8	41,5	80,7	51,7	-1,3	-9,8	-6,2	-5,3	-7,6	-6,0
1-20 Dici	-3,8	51,5	65,6	48,4	95,9	60,7	-0,7	-5,2	-6,0	-5,0	-7,6	-5,7
21-31 De	-2,4	6,4	71,0	52,2	104,6	65,6	-0,4	-1,3	-5,9	-4,8	-7,5	-5,6
Enero	-7,1	135,3	54,2	40,4	78,2	50,3	-1,4	-10,2	-6,3	-5,4	-7,6	-6,0
Febrero	-7,5	200,0	52,8	39,3	76,0	49,0	-1,5	-12,4	-6,3	-5,5	-7,6	-6,1
Marzo	-6,1	130,8	57,5	42,7	83,3	53,3	-1,2	-9,7	-6,2	-5,3	-7,6	-5,9
Abril	-2,0	141,8	72,5	53,2	106,9	67,0	-0,4	-9,0	-5,8	-4,7	-7,5	-5,5
1-14 May	-1,6	7,0	73,8	54,1	109,0	68,1	-0,3	-1,1	-5,8	-4,7	-7,5	-5,5
15-31 May	-4,5	172,5	63,4	46,8	92,4	58,6	-0,9	-10,7	-6,1	-5,0	-7,6	-5,8
Junio	-3,6	250,6	136,0	95,8	214,2	124,2	-0,7	-12,7	-9,2	-7,5	-11,8	-8,7
Julio	-1,2	127,6	148,6	104,0	236,8	135,4	-0,2	-8,2	-9,0	-7,2	-11,7	-8,5
Agosto	-0,4	36,0	153,1	106,8		139,4	-0,0	-3,1	-8,9	-7,1	-11,7	-8,4
Septiem	-0,9	35,5	150,4	105,1		137,0	-0,1	-3,2	-9,0	-7,1	-11,7	-8,5

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados correspondientes a la eliminación del proteccionismo agrícola del tomate por la Unión Europea. En la tabla 5.10. Se observa, por ejemplo, que el mercado intracomunitario pierde una tasa media del -3,6 por ciento de cuota de mercado a favor de los PTM y del resto del mundo. Las exportaciones de Marruecos bajan respecto a los escenarios uno y dos y que alcanzan aumentos de hasta 109 por ciento y 92,1 por ciento para Turquía, el 66,1 por ciento para Israel y 84,5 por ciento para el resto del mundo.

La liberalización total y asimétrica de un producto tan sensible como el tomate, suscita distorsiones variaciones de precios a nivel del mercado europeo, con las bajadas de tasas medias de precios provocadas solo por las importaciones desde Marruecos e Israel son del orden de -7 por ciento en cada uno, y del -3 por ciento por las de Túnez y Turquía, mientras las importaciones desde el resto del mundo presentan reducciones de precios con una tasa media de más del -10 por ciento.

Tabla 5.11. Impactos sobre los precios en fronteras de exportación del tomate

Meses	% del precio en frontera de exportación				
	MA	TR	IL	TN	RM
Octubre	27,0	3,7	5,7	0,2	4,3
Noviembre	31,6	1,9	2,9	0,4	2,2
1-20 Diciembre	14,8	2,2	3,3	0,5	2,5
21-31 Diciembre	2,1	2,3	3,5	0,5	2,6
Enero	33,0	1,9	2,8	0,4	2,1
Febrero	44,2	1,8	2,8	0,4	2,1
Marzo	32,1	1,9	3,0	0,4	2,2
Abril	34,2	2,4	3,6	0,5	2,7
1-14 Mayo	2,2	2,4	3,6	0,5	2,7
15-31 Mayo	39,6	2,1	3,2	0,5	2,4
Junio	51,9	3,8	5,7	0,8	4,3
Julio	31,5	4,0	6,1	0,9	4,6
Agosto	10,7	4,1	6,2	0,9	4,7
Septiembre	10,6	4,0	6,1	0,9	4,6

Fuente: Elaboración propia.

Según el escenario número tres, el impacto de precios en fronteras de exportación como se ven en la tabla 5.11. Son mucho mayor en el caso de Marruecos respecto al resto de países. Por ejemplo la media de variación de precios pasa de más del 26,1 por ciento, al 3,1 por ciento para el resto del mundo; 2,7 por ciento para Turquía y solo el 0,5 por ciento en el caso de Túnez. Lo que perjudica más el poder adquisitivo de los consumidores marroquíes.

B. Naranjas**B.1. Escenario 1: Eliminación del precio de entrada para Marruecos****Tabla 5.12. Impactos sobre las ventas y en los precios de importación de naranjas**

Meses	% de ventas						% del precio de importación					
	UE	MA	TR	IL	TN	RM	UE	MA	TR	IL	TN	RM
Enero	-0,1	8,9	-0,5	-0,5	-0,5	-0,9	-0,1	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Febrero	-0,1	8,8	-0,7	-0,6	-0,7	-1,2	-0,1	-1,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Marzo	-0,2	8,6	-1,0	-0,9	-1,0	-1,6	-0,2	-1,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Abril	-0,2	5,3	-0,9	-0,8	-0,9	-1,4	-0,2	-0,7	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
1-15 Mayo	-0,1	2,3	-0,6	-0,5	-0,6	-0,9	-0,1	-0,3	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31 Mayo	-0,0	1,5	-0,4	-0,3	-0,4	-0,6	-0,0	-0,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Junio	-0,3	8,1	-1,6	-1,5	-1,6	-2,7	-0,3	-1,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1
Julio	-0,1	8,9	-0,5	-0,5		-0,9	-0,1	-0,9	-0,0	-0,0	-0,2	-0,0
Agosto	-0,0	9,3	-0,0		-0,0	-0,1	-0,0	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	-0,0	9,3	-0,0			-0,1	-0,0	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
1-15 Octubre	-0,0	9,4	-0,0	-0,0		-0,0	-0,0	-0,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31 Octubre	-0,0	52,6	-0,1	-0,1		-0,1		-4,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Noviembre	-0,0	52,6	-0,1	-0,1		-0,1	-0,0	-4,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Diciembre	-0,0	9,2	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3	-0,0	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5.12. Refleja los resultados del escenario número uno sobre la liberalización parcial asimétrica de naranjas a favor de Marruecos, la situación de las exportaciones de naranjas al mercado europeo es positiva, pero con menos impacto respecto al caso de tomates; de hecho el volumen de naranjas importadas desde Marruecos aumenta en todos los meses, especialmente entre octubre y marzo diciembre, la media intermensual es de 14 por ciento, la tasa más alta está registrada en los meses de octubre y noviembre que coinciden con la época de producción nacional. Mientras el impacto de las exportaciones marroquíes sobre los precios internos europeos de naranjas es del orden de -1,27 por ciento.

Tabla 5.13. El impacto sobre los precios en frontera de exportación de las naranjas

Meses	% del precio en frontera de exportación				
	MA	TR	IL	TN	RM
Enero	2,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Febrero	2,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Marzo	2,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Abril	1,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
1-15 Mayo	0,5	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31Ma	0,3	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Junio	1,9	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1
Julio	2,1	-0,0	-0,0	-0,2	-0,0
Agosto	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
1-15 Octubre	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31 Octubre	11,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Noviembre	11,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Diciembre	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

Las consecuencias del escenario sobre eliminación del sistema de precio de entrada para las naranjas marroquíes, genera aumentos en los precios locales de este producto (ver tabla 5.13), los precios al consumidor marroquí aumentan con tasa media de 3 por ciento frente a 22 por ciento en el caso de tomate por el mismo escenario; las tasas altas se registran básicamente en los meses de octubre y noviembre.

B.2. Escenario 2: Eliminación del precio de entrada y cuotas para Marruecos

Tabla 5.14. El efecto sobre las ventas y precios de importación de las naranjas

Meses	% de ventas						% del precio de importación					
	UE	MA	TR	IL	TN	RM	UE	MA	TR	IL	TN	RM
Enero	-0,1	8,9	-0,5	-0,5	-0,5	-0,9	-0,1	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Febrero	-0,1	8,8	-0,7	-0,6	-0,7	-1,2	-0,1	-1,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Marzo	-0,2	8,6	-1,0	-0,9	-1,0	-1,6	-0,2	-1,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Abril	-0,2	5,3	-0,9	-0,8	-0,9	-1,4	-0,2	-0,7	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
1-15 Mayo	-0,1	2,3	-0,6	-0,5	-0,6	-0,9	-0,1	-0,3	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31 Mayo	-0,0	1,5	-0,4	-0,3	-0,4	-0,6	-0,0	-0,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Junio	-0,3	8,1	-1,6	-1,5	-1,6	-2,7	-0,3	-1,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1
Julio	-0,1	8,9	-0,5	-0,5		-0,9	-0,1	-0,9	-0,0	-0,0	-0,2	-0,0
Agosto	-0,0	9,3	-0,0		-0,0	-0,1	-0,0	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	-0,0	9,3	-0,0			-0,1	-0,0	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
1-15 Octubre	-0,0	9,4	-0,0	-0,0		-0,0	-0,0	-0,8	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31 Octubre	-0,0	52,6	-0,1	-0,1		-0,1	-0,0	-4,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Noviembre	-0,0	52,6	-0,1	-0,1		-0,1	-0,0	-4,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Diciembre	-0,0	9,2	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3	-0,0	-0,9	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de este escenario sobre naranjas son similar a los del escenario número uno, debido a la similitud de la situación de las exportaciones marroquíes al mercado comunitario que nunca han superado los cupones arancelarios establecidos por la régimen dentro del acuerdo agrícola, por lo tanto, la eliminación de los contingentes no tiene ningún impacto sobre el volumen de ventas y tampoco sobre los precios internos europeos.

Tabla 5.15. El impacto sobre los precios en frontera de exportación de las naranjas

Meses	% del precio en frontera de exportación				
	MA	TR	IL	TN	RM
Enero	2,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Febrero	2,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Marzo	2,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
Abril	1,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0
1-15 Mayo	0,5	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31Ma	0,3	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Junio	1,9	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1
Julio	2,1	-0,0	-0,0	-0,2	-0,0
Agosto	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Septiembre	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
1-15 Octubre	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
16-31 Octubre	11,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Noviembre	11,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Diciembre	2,2	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0

Fuente: Elaboración propia.

El precio local de naranjas en Marruecos según el escenario de una liberalización total con la Unión Europea aumenta con tasa media del 3 por ciento. El impacto es casi nulo tanto de Turquía, Israel, Túnez y del resto países.

B.3. Escenario 3: La eliminación del precio de entrada y cuotas para todos**Tabla 5.16.El efecto sobre las ventas y precios de importación de las naranjas**

Meses	% de ventas						% del precio de importación					
	UE	MA	TR	IL	TN	RM	UE	MA	TR	IL	TN	RM
Enero	-1,9	3,0	68,9	16,5	4,3	453,0	-1,9	-2,3	-7,0	-3,5	-2,5	-17,4
Febrero	-2,1	2,1	66,8	15,3	3,1	442,2	-2,1	-2,5	-7,2	-3,7	-2,6	-17,5
Marzo	-2,0	2,5	67,7	15,8	3,6	446,7	-2,0	-2,4	-7,1	-3,6	-2,6	-17,5
Abril	-1,1	2,1	42,4	10,9	3,1	223,2	-1,1	-1,5	-4,7	-2,3	-1,5	-12,2
1-15 Mayo	-0,4	1,4	19,0	5,5	2,0	78,7	-0,4	-0,5	-2,1	-0,9	-0,6	-6,0
16-31Ma	-0,2	0,9	12,4	3,7	1,4	48,3	-0,2	-0,3	-1,4	-0,6	-0,4	-4,1
Junio	-0,6	7,0	10,3	1,9	10,3	43,7	-0,6	-1,4	-1,7	-0,9	-1,7	-4,2
Julio	-1,5	4,3	6,2	-1,4		35,2	-1,5	-2,0	-2,2	-1,5	-1,7	-4,5
Agosto	-2,1	2,0	3,0		3,0	28,6	-2,1	-2,5	-2,6	-1,5	-2,6	-4,8
Septiemb	-2,2	1,7	2,4			27,5	-2,2	-2,6	-2,7	-1,5	-2,6	-4,8
1-15 Oct	-1,7	3,5	5,1	-2,4		32,9	-1,7	-2,2	-2,4	-1,6	-2,6	-4,6
16-31 Oct	-1,9	43,6	68,5	16,3		451,1	-1,9	-5,6	-7,1	-3,6	-2,6	-17,4
Noviem	-1,9	43,6	68,5	16,3		451,1	-1,9	-5,6	-7,1	-3,6	-2,6	-17,4
Deciem	-1,2	5,0	73,8	19,6	7,3	695,1	-1,2	-1,8	-6,7	-3,1	-2,1	-19,8

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados presentados en la tabla 5.16. Describen los impactos sobre las importaciones europeas de naranjas además de los precios bajo el escenario de una liberalización total asimétrica con todos los socios PTM. Según este escenario, las importaciones intracomunitarias bajan con una tasa media de 1,5 por ciento y aumentan las procedentes desde Marruecos con 8,7 por ciento frente a 36,7 por ciento para Turquía, 9,8 por ciento para Israel, 4,3 por ciento para Túnez y más del 240 por ciento para el resto del mundo.

Respecto al impacto sobre los precios internos de naranjas a nivel europeo, las importaciones procedentes desde Marruecos causan una bajada media del -2,4 por ciento, mientras las exportaciones de Turquía, Israel, Túnez disminuyen los precios medios locales europeos con respectivamente; -4,4 por ciento, -2,2 por ciento; -2,0 por ciento y -1,8 por ciento.

Tabla 5.17.El impacto sobre los precios en frontera de exportación de las naranjas

Meses	% del precio en frontera de exportación				
	MA	TR	IL	TN	RM
Enero	0,7	7,7	2,5	0,6	8,9
Febrero	0,5	7,5	2,4	0,4	8,8
Marzo	0,6	7,6	2,4	0,5	8,8
Abril	0,5	5,1	1,7	0,4	6,0
1-15 Mayo	0,3	2,5	0,9	0,2	2,9
16-31 Mayo	0,2	1,6	0,6	0,2	1,9
Junio	1,7	1,4	0,3	1,4	1,8
Julio	1,0	0,8	-0,2	1,4	1,5
Agosto	0,5	0,4	-0,2	0,4	1,2
Septiembre	0,4	0,3	-0,2	0,4	1,2
1-15 Octubre	0,8	0,7	-0,4	0,4	1,4
16-31 Octubre	9,4	7,7	2,5	12,8	8,9
Noviembre	9,4	7,7	2,5	12,8	8,9
Diciembre	1,2	8,2	3,0	1,0	10,9

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los datos de la tabla 5.17. El impacto del escenario numero tres sobre los precios en frontera de exportación, presenta resultados diferentes según cada país y el grado, por ejemplo la tasa media intermensual de aumento de los precios de naranjas en frontera de exportación marroquí son aproximadamente 1,9 por ciento, las mayores variaciones se realizan en mediados de octubre y noviembre; mientras el efecto es mayor por Turquía con 4,2 por ciento, Túnez con 2,4 por ciento y las mayores variaciones son registradas por el resto del mundo con 5,2 por ciento.

C. Pepinos

C.1. Escenario 1: Eliminación del precio de entrada para Marruecos

Tabla 5.18. La variación del volumen de ventas, los precios de importación y precios en las fronteras de los pepinos

Meses	% de ventas				% del precio de importación				% del precio en frontera de exportación		
	UE	MA	TR	RM	UE	MA	TR	RM	MA	TR	RM
Enero	-0,1	44,6	-0,5	-14,4	-0,1	-7,3	-0,1	2,9	13,0	-0,1	-7,5
Febrero	-0,0	11,9	-0,1	10,3	-0,0	-2,2	-0,0	-2,0	3,8	-0,0	5,0
Marzo	-0,2	89,6	-0,6	-0,5	-0,2	-12,2	-0,1	-0,1	23,7	-0,1	-0,2
Abril	-0,1	125,1	1,9	-7,6	-0,1	-15,1	-0,5	1,4	31,0	0,3	-3,8
1-15 Mayo	-0,0	70,9	6,3	-1,9	-0,0	-10,2	-1,2	0,3	19,5	1,2	-0,9
16-31 Mayo	-0,0	71,0	-0,1	13,5	-0,0	-10,2	-0,0	-2,5	19,5	-0,0	6,5
Junio	-0,2	26,5	-0,8	244,1	-0,2	-4,9	-0,1	-22,1	8,1	-0,1	85,5
Julio	-0,0		-0,0	17,7	-0,0	-4,9	-0,0	-3,2	8,1	-0,0	8,5
Agosto	0,0	27,4	0,0	-16,8	0,0	-4,7	0,0	3,7	8,4	0,0	-8,8
Septiembre	-0,0	27,3	1,2	11,0	-0,0	-4,7	-0,2	-2,0	8,3	0,2	5,3
Octubre	-0,0	158,2	-6,1	-1,2	-0,0	-17,3	1,1	0,1	37,1	-1,2	-0,6
1-10 Novie	-0,1	135,9	-0,4	-4,2	-0,1	-15,9	-0,0	0,6	33,1	-0,0	-2,1
11-30 Novi	-0,0	84,0	-0,2	-14,3	-0,0	-11,5	-0,0	3,0	22,5	-0,0	-7,4
Diciembre	-0,1	84,2	-0,4	-14,4	-0,1	-11,6	-0,0	2,9	22,5	-0,0	-7,5

Fuente: Elaboración propia.

Después de abordar los posibles impactos de las importaciones de los tomates y naranjas por la Unión Europea, la tabla 5.18. Muestra las simulaciones bajo el escenario 1 de liberalización parcial (eliminación del precio de entrada del pepino procedente desde Marruecos), sobre el flujo de importaciones y sobre los precios internos así en las fronteras; las exportaciones marroquíes de pepinos aumentan con una tasa media de 73,6 por ciento frente a 15 por ciento por el resto del mundo. También bajo este escenario, los precios locales de pepinos en Europa bajen con tasa media del -9,5 por ciento causados por el pepino marroquí y solo con -1,2 por ciento por el resto del mundo. A nivel del impacto sobre los precios de pepinos en frontera de exportación, se destaca que la media de subida de precios es alrededor de 18,5 por ciento en el caso de Marruecos, y con solo 5,1 por ciento en las fronteras de los países del resto del mundo.

C.2. Escenario 2: Eliminación del precio de entrada y cuotas para Marruecos**Tabla 5.19. La variación del volumen de ventas y los precios de importación y en las fronteras de los pepinos**

Meses	% de ventas				% del precio de importación				% del precio en frontera		
	UE	MA	TR	RM	UE	MA	TR	RM	MA	TR	RM
Enero	-0,3	80,7	-0,9	-14,7	-0,3	-11,5	-0,1	2,8	21,8	-0,1	-7,6
Febrero	-0,1	40,0	-0,4	10,1	-0,1	-6,6	-0,0	-2,1	11,8	-0,0	4,9
Marzo	-0,3	137,0	-1,0	-0,7	-0,3	-16,1	-0,2	-0,2	33,3	-0,2	-0,3
Abril	-0,2	181,7	1,7	-7,7	-0,2	-18,9	-0,6	1,3	41,2	0,3	-3,9
1-15 Mayo	-0,0	114,1	6,3	-1,9	-0,0	-14,1	-1,2	0,3	28,8	1,2	-0,9
16-31 Mayo	-0,0	125,8	-0,1	13,5	-0,0	-15,0	-0,0	-2,5	31,2	-0,0	6,5
Junio	-0,2	67,1	-0,8	244,1	-0,2	-10,0	-0,1	-22,1	18,6	-0,1	85,5
Julio	-0,0		-0,0	17,7	-0,0	-10,0	-0,0	-3,2	18,6	-0,0	8,5
Agosto	0,0	68,2	0,0	-16,8	-0,0	-9,8	-0,0	3,7	18,9	0,0	-8,8
Septiembre	-0,0	68,2	1,2	11,0	-0,0	-9,8	-0,2	-2,0	18,9	0,2	5,3
Octubre	-0,0	240,7	-6,2	-1,3	-0,0	-21,8	1,1	0,1	50,4	-1,2	-0,6
1-10 Novie	-0,2	195,3	-0,6	-4,3	-0,2	-19,6	-0,1	0,6	43,4	-0,1	-2,1
11-30 Novi	-0,1	130,4	-0,4	-14,4	-0,1	-15,5	-0,0	2,9	32,0	-0,0	-7,5
Diciembre	-0,2	130,4	-0,7	-14,5	-0,2	-15,6	-0,1	2,9	32,0	-0,1	-7,5

Fuente: Elaboración propia.

En el marco del escenario 2, sobre una liberalización total y asimétrica a favor de Marruecos, se ve que las ventas marroquíes de pepinos aumentan con una media intermensual de 121,5 por ciento, es decir un crecimiento de 65 por ciento respecto al escenario anterior de liberalización parcial. Igual por el impacto sobre los precios de pepinos en el mercado comunitario que se van a reducir con -13,8 por ciento como media intermensual sobre todo entre octubre hasta mayo frente a -9,5 por ciento en el escenario anterior. Terminando con los precios en frontera de exportación que están afectados también con una subida media intermensual de 28,6 por ciento para Marruecos y 6,8 por ciento para el resto del mundo.

C.3. Escenario 3: Eliminación del precio de entrada y cuotas para todos**Tabla 5.20. La variación del volumen de ventas y de los precios de importación y en las fronteras de los pepinos**

Meses	% de ventas				% del precio de importación				% del precio en frontera de exportación		
	UE	MA	TR	RM	UE	MA	TR	RM	MA	TR	RM
Enero	-0,8	78,7	72,5	17,1	-0,8	-11,8	-11,2	-4,0	21,3	11,5	8,2
Febrero	-0,6	38,4	73,4	51,3	-0,6	-7,0	-11,1	-8,6	11,4	11,6	23,0
Marzo	-0,5	135,7	73,7	36,9	-0,5	-16,3	-11,0	-6,7	33,0	11,6	17,0
Abril	-0,4	180,5	78,8	27,3	-0,4	-19,0	-11,4	-5,1	41,0	12,3	12,8
1-15 Mayo	-0,2	113,2	86,8	35,3	-0,2	-14,3	-12,0	-6,1	28,7	13,3	16,3
16-31 Mayo	-0,3	124,6	98,3	68,0	-0,3	-15,2	-13,1	-10,1	30,9	14,6	29,6
Junio	-0,8	65,1	95,1	406,8	-0,8	-10,4	-13,4	-28,4	18,1	14,3	125,1
Julio	-0,5		96,6	73,3	-0,5	-10,4	-13,2	-11,0	18,1	14,4	31,6
Agosto	-0,6	65,7	96,1	22,1	-0,6	-10,3	-13,3	-4,7	18,4	14,4	10,5
Septiembre	-0,5	66,3	99,7	63,7	-0,5	-10,2	-13,4	-9,9	50,0	14,8	27,9
Octubre	-0,4	237,9	85,6	45,7	-0,4	-22,0	-12,1	-7,7	42,5	13,1	20,7
1-10 Novie	-1,1	189,5	71,0	30,5	-1,1	-20,2	-11,3	-6,4	31,1	11,3	14,2
11-30 Novi	-1,0	125,8	71,3	16,6	-1,0	-16,0	-11,3	-4,2	31,1	11,3	8,0
Diciembre	-1,1	125,7	70,7	16,4	-1,1	-16,2	-11,3	-4,3	31,1	11,2	7,8

Fuente: Elaboración propia.

El escenario número tres sobre la liberalización total y asimétrica de los pepinos, es una liberalización total por la cual los efectos sobre el volumen de ventas de diferentes socios de la Unión Europea son los siguientes; el incremento de las exportaciones medias intermensuales más altas son las de Marruecos con 119 por ciento, seguido por Turquía 83,5 por ciento y resto del mundo 65 por ciento, mientras las importaciones intracomunitarias bajan con 0,6 por ciento. La caída de precios locales europeos de pepino es variable según el origen de importaciones, en términos de tasas medias a nivel de todos los socios, es del orden de -14,2 por ciento causadas por las importaciones procedentes desde Marruecos, 12 por ciento por las de Turquía y solo -8,4 por ciento por el resto del mundo. Mientras que el impacto sobre los precios de pepino en las fronteras marroquíes es el más grande, de tasa media del 29 por ciento, Turquía con tasa media del 12,8 por ciento y el resto del mundo con el 25 por ciento.

D. Clementinas

D.1. Escenario 1: La eliminación del precio de entrada para Marruecos

Tabla 5.21. Impactos sobre ventas y precios a nivel del mercado de importación y en las fronteras de las clementinas

Meses	% de ventas				% del precio de importación				% del precio en frontera de exportación		
	UE	MA	TR	RM	UE	MA	TR	RM	MA	TR	RM
Enero	-0,3	16,2	-0,3	-0,2	-0,1	-3,2	-0,1	-0,2	16,2	-0,1	-0,2
Febrero	-4,0	10,0	-4,0	-2,3	-2,0	-4,6	-2,0	-2,3	10,0	-2,0	-2,3
Marzo	-0,0	11,3	-0,0	-0,0	-0,0	-2,1	-0,0	-0,0	11,3	-0,0	-0,0
Abril	-0,0	11,3		-0,0	-0,0	-2,1	-0,0	-0,0	11,3	-0,0	-0,0
Mayo	-0,0	11,3		-0,0	-0,0	-2,1	-0,0	-0,0	11,3	-0,0	-0,0
Junio	-0,0	11,3		-0,0	-0,0	-2,1	-0,0	-0,0	11,3	-0,0	-0,0
Julio	-0,0	0,0		-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0
Agosto	-0,0			-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	13,7	-0,0	0,0
Septiembre	0,0			-0,0	0,0	-0,0	-0,0	0,0	13,7	-0,0	0,0
Octubre	-0,0	11,3	-0,0	-0,0	0,0	-2,1	-0,0	-0,0	11,3	-0,0	-0,0
Noviembre	-0,3	17,6	-0,3	-0,2	-0,1	-3,4	-0,1	-0,2	17,6	-0,1	-0,2
Diciembre	-0,3	15,2	-0,3	-0,2	-0,1	-3,0	-0,1	-0,2	15,2	-0,1	-0,2

Fuente: Elaboración propia.

Una liberalización parcial asimétrica de las clementinas procedentes desde Marruecos, tiene efectos tanto en el mercado europeo y domestico, de hecho, bajo este escenario el aumento de las ventas medias al mercado comunitario ascienden al 11,5 por ciento, y menos de 0,8 por ciento para Turquía, según el mismo escenario, el volumen de comercio intracomunitario de clementinas disminuye de 0,4 por ciento en términos medios. En cuanto al impacto sobre los precios internos europeos, las exportaciones marroquíes simulan un descenso de precios de clementinas con -2 por ciento y -0,2 por ciento para Turquía. También los precios en las fronteras marroquíes son afectados por estas importaciones europeas, los precios al consumidor de clementinas conocen una subida media de 11,9 por ciento.

D.2. Escenario 2: La eliminación del precio de entrada y cuotas para Marruecos**Tabla 5.22. Impactos sobre ventas y precios a nivel del mercado de importación y en las fronteras de las clementinas**

Meses	% de ventas				% del precio de importación				% del precio en frontera de exportación		
	UE	MA	TR	RM	UE	MA	TR	RM	MA	TR	RM
Enero	-0,4	19,2	-0,4	-0,2	-0,2	-3,7	-0,2	-0,2	19,2	-0,2	-0,2
Febrero	-4,8	12,4	-4,8	-2,8	-2,4	-5,6	-2,4	-2,8	12,4	-2,4	-2,8
Marzo	-0,0	25,9	-0,0	-0,0	-0,0	-4,5	-0,0	-0,0	25,9	-0,0	-0,0
Abril	-0,0	26,0		-0,0	-0,0	-4,5	-0,0	-0,0	26,0	-0,0	-0,0
Mayo	-0,0	26,0		-0,0	-0,0	-4,5	-0,0	-0,0	26,0	-0,0	-0,0
Junio	-0,0	26,0		-0,0	-0,0	-4,5	-0,0	-0,0	26,0	-0,0	-0,0
Julio	-0,0	0,0		0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0
Agosto	-0,0			0,0	0,0	0,0	-0,0	-0,0	32,0	-0,0	-0,0
Septiembre	0,0			0,0	0,0	0,0	-0,0	-0,0	32,0	-0,0	-0,0
Octubre	-0,1	25,8	-0,1	-0,1	-0,0	-4,6	-0,0	-0,1	25,8	-0,0	-0,1
Noviembre	-0,4	20,7	-0,4	-0,2	-0,2	-4,6	-0,2	-0,2	20,7	-0,2	-0,2
Diciembre	-0,4	18,2	-0,4	-0,2	-0,2	-3,5	-0,2	-0,2	18,2	-0,2	-0,2

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior 5.22. Esta el resumen de las simulaciones de las clementinas según el segundo escenario de liberalización total y asimétrica entre Marruecos y la Unión Europea. Los resultados sobre los cambios en las exportaciones al mercado europeo son diferentes según el socio; las ventas de Marruecos aumentan con un 20 por ciento, al mismo tiempo las de los demás países bajan con -1 por ciento para Turquía, -0,3 por ciento para el resto del mundo y -0,5 por ciento por las ventas intracomunitarias. Además de las ventas, se presentan las simulaciones sobre precios a nivel del mercado europeo que cambian en función del impacto de las importaciones exteriores, las procedentes desde el mercado marroquí hacen bajar los precios con una tasa media del -3,3 por ciento; los precios del mercado doméstico marroquí a su vez se impactan por dicha liberalización, es decir que los precios locales marroquíes de clementinas aumentan con una tasa media del 22 por ciento.

D.3. Escenario 3: Eliminación del precio de entrada y cuotas para todos**Tabla 5.23. Variaciones en ventas y precios a nivel del mercado de importación y en las fronteras de las clementinas**

Meses	% de ventas				% del precio de importación				% del precio en frontera exportación		
	UE	MA	TR	RM	UE	MA	TR	RM	MA	TR	RM
Enero	-0,4	19,2	23,0	25,6	-0,2	-3,7	-4,3	-4,7	19,2	10,9	25,6
Febrero	-4,8	12,4	17,5	22,4	-2,4	-5,6	-6,5	-7,2	12,4	8,4	22,4
Marzo	-0,2	25,8	23,3	25,8	-0,1	-4,6	-4,2	-4,6	25,8	11,0	25,8
Abril	-0,1	25,9		25,9	-0,0	-4,6	-4,2	-4,6	25,9	11,0	25,9
Mayo	-2,0	24,5		24,5	-1,0	-5,6	-4,2	-5,6	24,5	11,0	24,5
Junio	-5,1	22,1		22,1	-2,6	-7,4	-4,2	-7,4	22,1	11,0	22,1
Julio	0,0	0,0		0,0	-0,0	0,0	-4,2	-0,0	0,0	-4,2	0,0
Agosto	-3,9			23,0	-2,0	0,0	-4,2	-6,7	32,0	11,0	23,0
Septiembre	-2,1			24,4	-1,0	0,0	-4,2	-5,7	32,0	11,0	24,4
Octubre	-0,2	25,8	23,3	25,8	-0,1	-4,6	-4,2	-4,6	25,8	11,0	25,8
Noviembre	-0,4	20,7	23,0	25,6	-0,2	-4,0	-4,3	-4,7	20,7	10,9	25,6
Diciembre	-0,4	18,2	23,0	25,7	-0,2	-3,5	-4,3	-4,7	18,2	10,9	25,7

Fuente: Elaboración propia.

La liberalización total y asimétrica un producto considerado sensible por la Unión Europea como el caso de clementinas y el resto de productos simulados en esta investigación, nos ofrece unos resultados de las simulaciones hechas sobre el impacto a nivel del volumen de importaciones, y sobre los precios. Los grandes beneficiarios en exportar sus clementinas al mercado europeo son el resto del mundo con una tasa media del 22,5 por ciento seguido por Turquía con 22,1 por ciento además de Marruecos con un 19,4 por ciento. Los precios locales europeos de clementinas están afectados por las entradas del producto, así que las importaciones procedentes desde el resto del mundo disminuyen los precios de venta con una tasa media del -5 por ciento, las de Turquía con -4,4 por ciento, y finalmente las exportaciones marroquíes hacen bajar los precios con una tasa media del orden del -3,6 por ciento.

La simulación de los resultados sobre los impactos a nivel de los precios domésticos de los países exportadores, muestra impactos diferentes de un socio a otro, por ejemplo, las exportaciones marroquíes que bajan los precios a nivel europeo con un -3,6 por ciento en el mismo tiempo hacen subir los precios domésticos marroquíes con una tasa media del 21,5 por ciento. Las exportaciones del resto del mundo y de Turquía causan subidas de precios domésticos, respectivamente del 22,5 por ciento por el resto del mundo y 9,4 por ciento para Turquía.

5.3. Resultados del modelo: variaciones del bienestar

En este apartado se presentan los resultados de los cálculos de los cambios en los excedentes de productor y consumidor marroquí como consecuencia de las alternativas de liberalización planteadas. Con ello se aporta también una estimación de los efectos sobre el bienestar de estos agentes económicos.

Tabla 5.24. Variaciones del excedente del consumidor y del productor marroquí (Millones de euros)

		Variación del excedente del consumidor	Variación del excedente del productor	Variación neta social
Tomates	Esc1	-54,77	224,73	169,95
	Esc2	-64,26	246,84	182,57
	Esc3	-63,53	244,5	180,96
Naranjas	Esc1	-11,76	39,65	27,88
	Esc2	-11,76	39,65	27,88
	Esc3	-7,45	37,81	30,35
Clementinas	Esc1	-3,82	88,96	85,14
	Esc2	-7,06	95,75	88,68
	Esc3	-6,9	95,27	88,36
Pepinos	Esc1	-5,74	34,98	29,23
	Esc2	-8,88	44,63	35,75
	Esc3	-9	44,13	35,12

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior 5.24, se muestra que el impacto del bienestar es negativo para todos los consumidores marroquíes por los productos analizados en esta investigación y en todos los escenarios planteados. Mientras que el impacto del bienestar de los productores es positivo para todos los productos y en todos los escenarios, aun es diferente de un producto a otro. Se puede justificar estas diferencias por lo siguiente, el sistema de precio de entrada y los contingentes anuales y mensuales se consideran como verdaderos frenos por las exportaciones marroquíes al mercado europeo, además en todos estos escenarios se pretenden aumentos considerados en volúmenes exportados, lo que afectaría el suministro del mercado local marroquí y por lo tanto aumentaría los precios domésticos según la ley de oferta y demanda. De hecho el consumidor marroquí empieza ya a sentir aumentos bruscos de precios de productos tales tomates,

clementinas...etc. Lo que justificaría las consecuencias negativas de la liberalización por el consumidor marroquí y consecuencias positivas por los productores y agro exportadores marroquíes.

En el análisis del impacto entre los productos en términos del bienestar, se destacan los siguientes resultados:

El mayor impacto sobre el bienestar tanto del consumidor y del productor se daría en el tomate; en el escenario número dos de liberalización total y asimétrica a favor de Marruecos, con ganancia de 244,50 millones de euros en el excedente del consumidor y pérdida de 64,26 millones de euros para el consumidor marroquí, con un neto social que supone una ganancia del orden de 182,57 millones de euros.

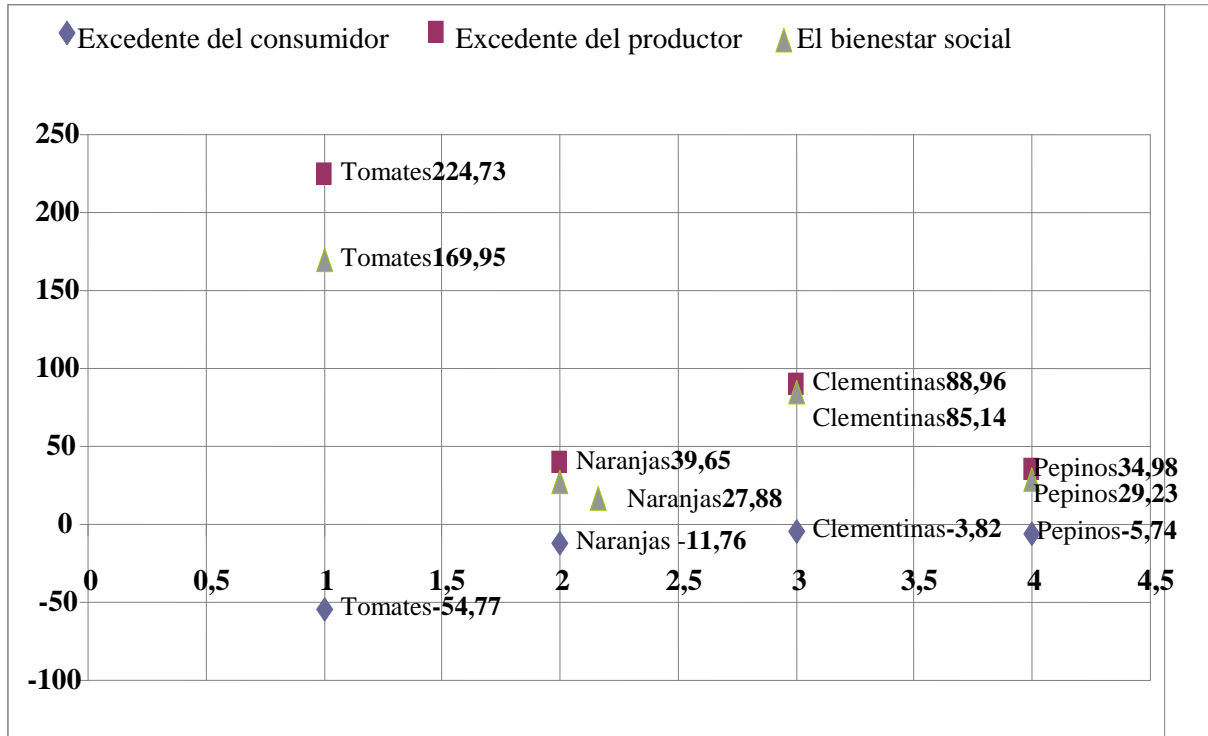
En el caso de naranjas, el mayor cambio en el bienestar del productor se registró en escenario uno, con ganancia de 39,65 millones de euros, y una pérdida de excedente del consumidor marroquí de -11,76 millones de euros. Después de los tomates, los mayores cambios ocurren en el caso de las clementinas, donde el excedente de los productores de clementinas aumentaría del orden de 95,75 millones de euros en el escenario dos de liberalización total; el impacto sobre los consumidores es de menor cuantía ocurre en el escenario uno de liberalización parcial (eliminación del precio de entrada) con una pérdida del 3,82 millones de euros. El producto con menores impactos en el bienestar de los productores es el pepino en todos los escenarios, que se notó obviamente en el escenario uno de liberalización parcial con un valor de 34,98 millones de euros de mejora del excedente de los productores.

La comparación del bienestar de los productores por cada producto, nos demuestra que el mayor valor del bienestar fue generado por los productores del tomate, que superó lo de naranjas con 522,5 por ciento, y con una tasa del 157,8 por ciento respecto a clementinas y hasta 453,1 por ciento frente a pepinos.

En cuanto a los consumidores marroquíes de productos declarados anteriormente, la pérdida en el bienestar fue mayor en los escenarios donde los productores sacan mayores valores del bienestar. De modo, los consumidores de tomate pierden más el bienestar con respecto al resto de productos, con una tasa del 446,4 por ciento frente a las de naranjas, 831,3 por ciento con las de clementinas y 623,6 por ciento en comparación con los consumidores de pepinos.

Grosso modo, se puede extraer los siguientes resultados; mientras los productores ganan, los consumidores domésticos pierden por los altos precios causados por las importaciones europeas.

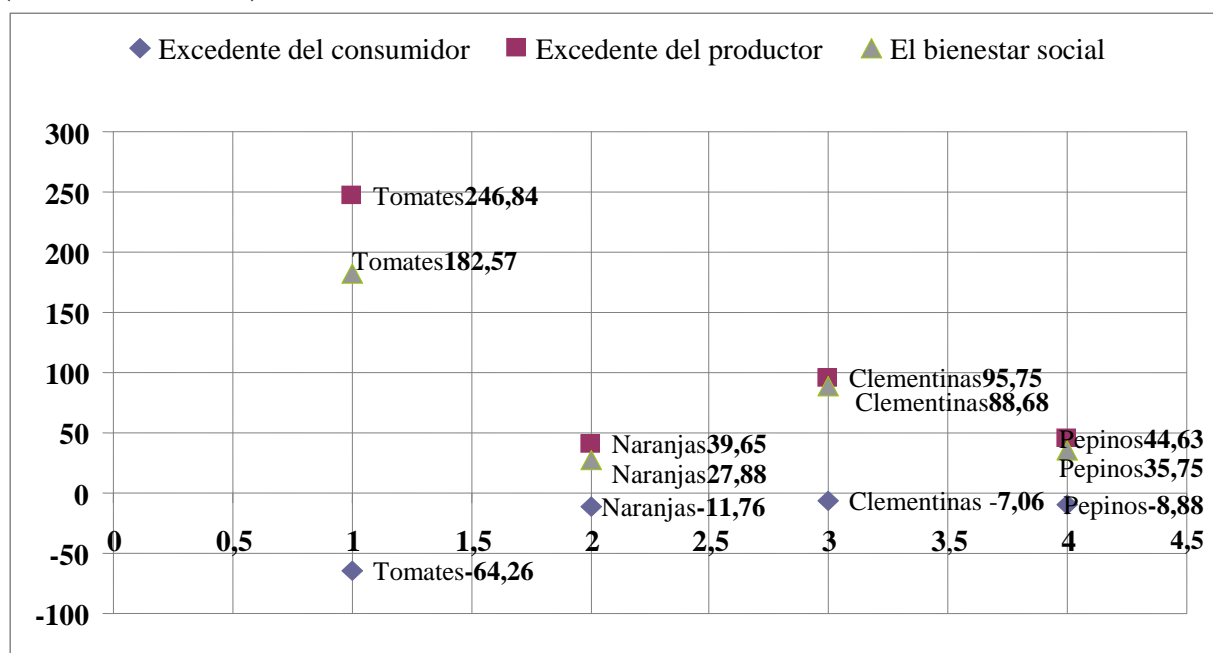
Figura 5.1. Comparación de los excedentes entre los productos bajo el escenario Uno (Millones de euros)



Fuente: elaboración propia.

Bajo el escenario uno de liberalización parcial y asimétrica, es decir la eliminación del precio de entrada por las importaciones procedentes desde Marruecos de los cuatro productos estudiados; el mayor excedente del productor marroquí se notó en el tomate con 224,73 millones de euros, mientras el excedente del consumidor del mismo producto registro un valor negativo con -54,77 millones de euros.

Figura 5.2. Comparación de los excedentes entre los productos bajo el escenario dos (Millones de euros)

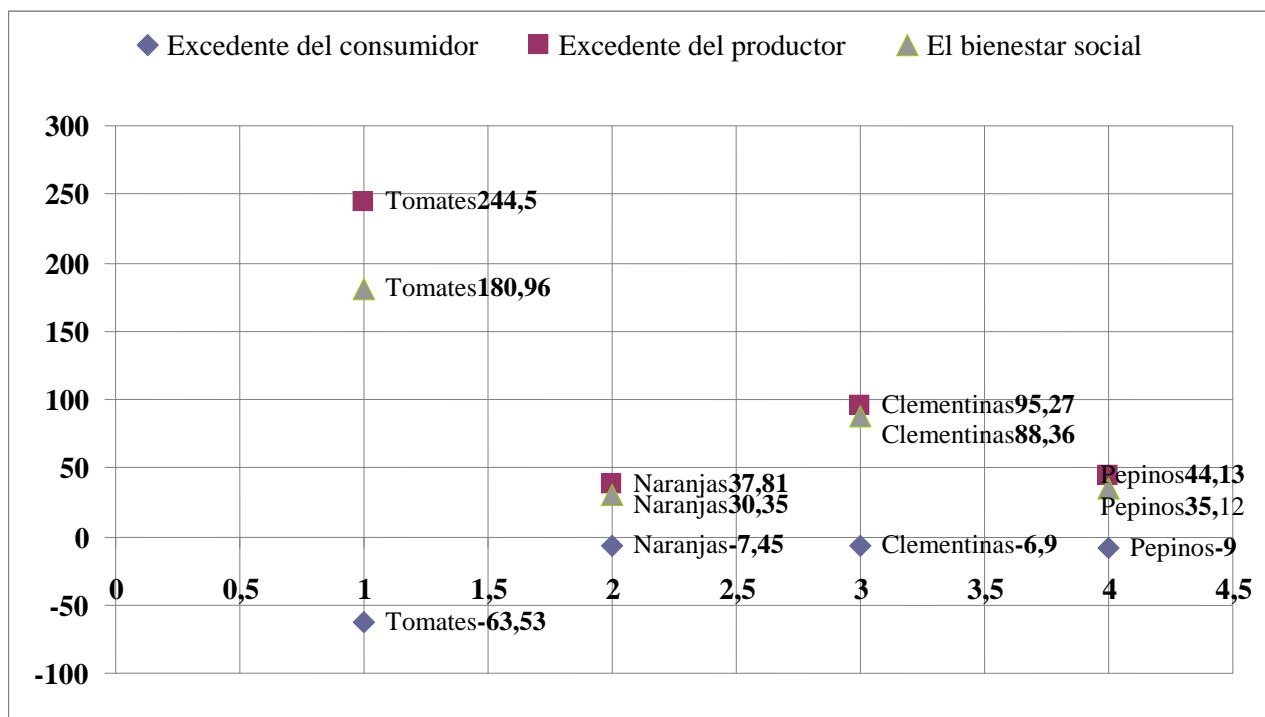


Fuente: elaboración propia.

El escenario número dos, sobre la liberalización total y asimétrica a favor de las exportaciones marroquí, deja impactos tanto a nivel del productor y del consumidor, de modo todos los productos de los cuatro productores realizan excedentes positivos que varían de un producto a otro, en el primer lugar están los tomates con 246,84 millones de euros, seguido por las clementinas con excedente de 95,75 millones de euros, el menor excedente se realizó por los productores de naranjas con 39,65 millones de euros.

La pérdida del bienestar de los consumidores depende de cada producto, mayor pérdida se registró en los tomates con una pérdida de - 64,26 millones de euros a causa del aumento de los precios en frontera, mientras la menos pérdida del bien del consumidor es con menos siete millones de euros por las clementinas.

Figura 5.3. Comparación de los excedentes entre los productos bajo el escenario tres (Millones de euros)



Fuente: elaboración propia.

La figura 5.3 demuestra la distribución de los excedentes de los cuatro productos bajo el escenario número tres sobre la liberalización total a favor de los socios, es decir la eliminación del precio de entrada y de los contingentes.

La liberalización total ha generado aumento de las exportaciones marroquí de frutas y hortalizas, y por lo tanto aumento del bienestar de los productores y aumento de precios por el consumidor local marroquí, lo que provoca descensos en su bienestar que alcanza hasta los menos 63,53 millones de euros en el caso de tomates y tan solo menos 7,45 millones por las naranjas y -6,9 en el caso de clementinas.

El bienestar social ha bajado en el escenario número tres respecto al escenario uno y dos por todos los productos, debido a la competencia del resto de socios. Excepto el bienestar social de las naranjas que aumento en comparación de los dos primeros escenarios.

5.4 discusión de los resultados

García Álvarez Coque *et al.*, (2007) destacó que del total de las naranjas procedentes de los PTM, el 40 por ciento proviene solo desde Marruecos, además Marruecos es el exportador número uno de los tomates al mercado europeo. Según Britz *et al.*, (2006) el flujo de las importaciones europeas de tomates procedentes desde Marruecos bajo el escenario de una liberalización parcial, aumenta con 20,61 por ciento y con un 60,08 por ciento en el caso de una liberalización total.

Siempre en la liberalización agrícola de frutas y hortalizas entre la UE y los PTM, Bunte (2005) dijo que la dicha liberalización para Marruecos desplazará el uso de la tierra a la producción de cítricos. Siempre en el marco de una liberalización comercial, la producción de los tomates marroquíes aumentará con 2,18 por ciento, y 3,10 por los cítricos.

Kavallari 2008, añade que la liberalización comercial en el sector de frutas y hortalizas entre la UE y Marruecos en el marco del escenario ‘acuerdo de Barcelona’ tiene impactos comerciales a favor de Marruecos, de hecho las cantidades importadas pasan de 287.000 toneladas al 356.000 por las naranjas y del 233.000 toneladas al 250.000. Mientras en el escenario de liberalización multilateral, los efectos comerciales son las 318.000 toneladas por las naranjas y 256.000 por los tomates. Asimismo, Augier y Gasiorek (2003) dijo que en el escenario de una liberalización absoluta (es decir, la eliminación de todos los aranceles) entre la UE y los PTM, permite el bienestar en términos del PIB y la creación del comercio por estos países entre los cuales Marruecos tiene mayores ganancias (5,36 por ciento).

En comparación con los resultados de esta tesis, en todos los escenarios de liberalización parcial y total a favor de Marruecos permitieran aumentos de volúmenes exportados por todos los productos (tomates, naranjas, pepinos y clementinas) por los tomates pasando del 92,2 por ciento por el escenario de liberalización parcial (es decir del 298.742 al 574.182 toneladas), hasta 109 por ciento en el caso de una liberalización comercial (de los 298.742 actuales entre 2007 y 2009 al 624.371 toneladas).

Por las naranjas el volumen medio exportado por Marruecos entre 2007 y 2009 era 109.520 toneladas, dicho volumen previsto en el caso de una liberalización parcial asimétrica con la UE será del orden 124.853 toneladas (más 14 por ciento) y 119.048 toneladas en el caso de una liberalización total asimétrica con los PTM (8,7 por ciento).

Igual por los pepinos y clementinas, las ventas marroquíes al mercado comunitario aumentan en todos los escenarios, por ejemplo en el escenario de liberalización parcial habrán aumentos de 73,6 por ciento por los pepinos y 11,5 por ciento por las clementinas, mientras las variaciones en el escenario de liberalización total son del 119 por ciento por los pepinos y 19,4 por ciento por las clementinas.

Además del impacto de la liberalización sobre el volumen de ventas, también se observan impactos sobre los precios tanto a nivel del mercado de importación y de exportación a través los diferentes escenarios.

Los mayores impactos sobre los precios internos europeos se destacan por los productos de pepinos con -14,2 por ciento y tomates con -7,2 por ciento; mientras el impacto es mínimo por las naranjas y clementinas con respectivamente -2,4 por ciento y -5 por ciento.

Si las exportaciones marroquíes al mercado europeo benefician al consumidor europeo y perjudican al productor local europeo, estas mismas exportaciones afectan negativamente al consumidor marroquí, dado que los precios de los tomates aumentan hasta 26,4 por ciento y hasta 29 por ciento por los pepinos mientras el consumidor marroquí tiene que pagar hasta más del 3 por ciento las naranjas, aumentación que asciende al 22 por ciento por las clementinas.

Teniendo en cuenta de estos diferentes resultados, tanto de los trabajos mencionados anteriormente y los resultados sacados de esta Tesis, la liberalización comercial entre Marruecos y la UE en el sector de frutas y hortalizas tiene impactos positivos por los productores y exportadores marroquíes y al mismo tiempo beneficia al consumidor europeo.

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES

El sector agrícola y agroalimentario desempeña un papel socio-económico cada vez más importante tanto a nivel de la seguridad alimentaria para la población marroquí, puesto que este sector genera en torno al 15 por ciento del producto interior bruto (PIB). Además, también es una fuente de divisas a causa de las exportaciones al mercado exterior, sobre todo de la UE. Estas exportaciones presentan un interés cada vez mayor para el gobierno, que las está fomentando en los últimos años a través del Plan Marruecos Verde, que pretende promover una agricultura de exportación.

Siguiendo con el ámbito exterior, la economía marroquí se ha abierto paulatinamente al mundo a través de la firma de diferentes acuerdos de libre comercio como el firmado con la Unión Europea, con los Estados Unidos, con Turquía o con los socios de Agadir acuerdos que ofrecen oportunidades a los diferentes sectores productivos de la economía marroquí para entrar en el mercado mundial; también dichos acuerdos pueden suponer riesgos para los sectores sensibles que tradicionalmente habían estado protegidos de la competencia internacional.

El acuerdo de asociación entre Marruecos y la Unión Europea, firmado en el año 2000, consolidó las reformas económicas iniciadas en los años ochenta del siglo pasado para desarrollar el sector exportador en general y el sector agrícola y agroalimentario en especial.

El mercado comunitario absorbe la gran parte de las exportaciones agrícolas de Marruecos (más del 60 por ciento), que disfruta de un acceso preferencial frente a los países NMF. Ello sin duda favorece la presencia de Marruecos en el mercado europeo. Al mismo tiempo, las exportaciones agrícolas marroquíes a la UE están tradicionalmente sujetas a limitaciones en algunos productos, especialmente frutas y hortalizas que son consideradas sensibles para la producción europea. Se trata sobre todo de cítricos, tomates, pepinos y calabacines.

A pesar del mencionado acceso preferente de las frutas y hortalizas marroquíes, el sector hortofrutícola de este país sigue afrontando múltiples dificultades de aumento de volúmenes y de acceso al mercado europeo, debido a la política de protección que la UE aplica a este tipo de productos. En la misma, destaca el sistema de precio de entrada y los contingentes mensuales y anuales.

La última revisión del capítulo agrícola con la UE fue firmada el 16 de febrero de 2012, con el fin de reforzar el comercio bilateral de productos agrícolas y agroalimentarios entre ambos socios. El acuerdo permitirá a Marruecos liberalizar inmediatamente el 45 por ciento del valor de las importaciones de la UE, mientras que, por parte de la Unión, las importaciones

procedentes de Marruecos se liberalizarán en un 55 por ciento. El acuerdo también prevé un aumento en las concesiones en materia de hortalizas, un subsector en el que los productos marroquíes constituyen el 80 por ciento de las importaciones de la UE desde Marruecos.

El acuerdo prevé la liberalización total, en un plazo de diez años, de todos los productos agroalimentarios, como las frutas y hortalizas (a excepción de las habas, las almendras dulces o las manzanas), los cereales (salvo el trigo blando, el trigo duro y sus derivados) y los productos lácteos (con excepción de la leche líquida y de la leche entera en polvo). El sector de la pesca también se liberalizará en lo que respecta a los productos de la UE (al 91 por ciento en cinco años y al 100 por ciento en diez).

En la presente Tesis se ha evaluado el alcance de las preferencias comerciales otorgadas a Marruecos para algunos de estos productos, tanto con la situación preferencial anterior como con la mencionada revisión del acuerdo entre la UE y Marruecos. Para ello, se ha empleado el valor del margen de las preferencias otorgadas por la UE a las frutas y hortalizas procedentes de Marruecos, teniendo en cuenta que estas preferencias se dan tanto en el precio de entrada como en los aranceles *ad valorem*, y que generalmente están limitadas cuantitativamente y son variables en función del periodo del año. Para tener en cuenta estas peculiaridades, se ha utilizado una fórmula del VMP específica para el caso de precios de entrada, así como datos diarios para cada producto.

El cálculo del VMP se aplicó a cuatro productos de frutas y hortalizas más exportados al mercado europeo (tomates, pepinos, naranjas y clementinas), utilizando la media mensual los flujos comerciales de importación mensual en el periodo de 2007 hasta 2009. La base del cálculo era sobre el protocolo agrícola del 2005 (precios de entrada, contingentes, periodos de importación...), con simulaciones por los mismos productos en el marco del nuevo acuerdo agrícola firmado recientemente entre Marruecos y la UE.

Por el tomate, producto estrella de las exportaciones agrícolas de Marruecos, el VMP medio interanual es 21.877.477 euros, de los cuales 419.152 euros son valores realizados por ventas fuera de los contingentes, y representa el 10 por ciento del valor total medio de las importaciones del producto. En segundo lugar por importancia del VMP están las clementinas, con un valor medio de 7.553.175 euros, montante que representa el 14 por ciento del valor medio de las importaciones durante el mismo tiempo de 2007-2009. Es destacable que el 97 por

ciento de los VMP generados por las clementinas son debidos a la eliminación del arancel *ad valorem* con muy poca incidencia de la reducción de precio de entrada.

Luego están las naranjas y pepinos en el tercer y cuarto puesto según el valor del VMP, con 6.057.621 euros para las naranjas, que proviene totalmente de la eliminación del arancel *ad valorem*; y 1.702.768 euros en los pepinos, en los cuales el 54 por ciento proviene de la reducción en el precio de entrada frente a los países NMF.

El VMP total de los cuatro productos es igual a 37.191.041 euros y representa casi el 11 por ciento del valor total de las importaciones de los mismos productos, que ascendieron a 334.625.224 euros.

Con respecto al valor anterior, en el marco del nuevo acuerdo agrícola firmado recientemente entre Marruecos y la EU, para los cuatro productos el VMP total estimado por el primer año de su entrada en vigor, en enero del 2013 asciende a 46.049.660 euros, pasando a los 50.498.436 euros después de cuatro años en vigor. Por lo tanto, los incrementos de esta transferencia potencial son relevantes, tanto en el paso del acuerdo anterior al actual revisado, como con las cláusulas de progresiva apertura previstas en el acuerdo revisado.

En la segunda parte de la Tesis se ha realizado un análisis sobre el impacto de una posible liberalización comercial agrícola de frutas y hortalizas entre Marruecos y la Unión Europea, y también entre la UE y el resto de sus socios. La evaluación del impacto se calculó a través simulaciones realizadas para cada producto (de nuevo el análisis se ha centrado en tomates, pepinos, naranjas y clementinas), bajo tres escenarios de liberalización. El primer escenario supone la eliminación del precio de entrada para Marruecos (por tanto, un escenario de liberalización parcial), el segundo escenario prevé una liberalización total y asimétrica a favor de Marruecos (eliminación del precio de entrada y de los contingentes), el tercero y último escenario es una liberalización total a favor de todos los socios de la UE.

Para las simulaciones anteriores, se ha utilizado un modelo de equilibrio parcial (MEP). Este modelo nos ha servido para evaluar el impacto de los diferentes escenarios de liberalización sobre las importaciones europeas de frutas y hortalizas procedentes desde Marruecos y desde otros países socios de la UE. Se ha utilizado un modelo de Armington bietápico para representar la sustituibilidad entre productos de diferentes orígenes, procedimiento bastante habitual en este tipo de modelos.

Los impactos sobre el flujo de exportaciones, las variaciones de los precios en el mercado europeo, además de las variaciones de los precios en frontera se han calculado con detalle. Para cada producto se aplican los tres escenarios mencionados anteriormente

Los escenarios de referencia por cada producto han correspondido a los flujos de las exportaciones mensuales procedentes desde Marruecos, y del resto de países socios de la UE, por cantidades medias durante el periodo de 2007 hasta 2009.

Los resultados de las simulaciones difieren de un producto a otro y de un escenario a otro. En el caso de los tomates, bajo el primer escenario eliminación del precio de entrada, las importaciones desde Marruecos aumentarían una tasa media del 92,1 por ciento, de 4,3 por ciento para Turquía, 2,4 por ciento para Israel; 4 por ciento para el resto del mundo y 6,6 por ciento en el caso de Túnez. Mientras el volumen de importaciones intra-comunitarias bajaría un 6,6 por ciento. Los precios en el mercado doméstico europeo tendrán una cierta afección, así las importaciones procedentes desde Marruecos bajarían sus precios una tasa media del 6,2 por ciento, y las importaciones intracomunitarias bajarían los precios solo 0,3 por ciento.

Por lo que hace a los precios en frontera, los precios del tomate para el consumidor marroquí aumentarían una media del 22,5 por ciento.

De acuerdo con el escenario segundo liberalización total a favor de Marruecos simula impactos mayores, no solo en el mercado europeo sino también para los países competidores que exportan el tomate a la UE. De hecho el volumen de importaciones del tomate marroquí aumentaría una media del 111 por ciento, mientras los precios en el mercado europeo bajarían hasta un -7,2 por ciento, al mismo tiempo las ventas de otros socios caerán con una media del -5,03 por ciento para Turquía y -3,36 por ciento para Israel, -7,67 por ciento en el caso de Túnez y -4,72 por ciento para el resto del mundo. El impacto a los consumidores marroquíes llegaría a niveles muy altos con un 26,4 por ciento frente a 22,5 por ciento en el escenario uno.

El último escenario se trata de una liberalización total a favor de todos los socios (eliminación del precio de entrada y los contingentes), presenta también impactos notables tanto a nivel del mercado europeo y de los exportadores; para Marruecos, sus exportaciones aumentarían con 109 por ciento, con un incremento un dos por ciento menor que en el escenario anterior, aumento del 92,1 por ciento para Turquía, 66,1 por ciento para Israel y 84,5 por ciento para el resto del mundo. Las importaciones procedentes desde Marruecos según este escenario hace

caer los precios internos de tomate a nivel europeo con 7 por ciento, además aumentarían los precios al consumidor marroquí un 26,1 por ciento.

En el caso de las importaciones de las naranjas marroquíes, los impactos de acuerdo con el primer escenario serían los siguientes: las ventas de las naranjas marroquíes al mercado europeo aumentarían con un porcentaje del 14 por ciento, lo que bajaría los precios en el mercado europeo con 1,3 por ciento, en el mismo tiempo, los precios al consumidor marroquí aumentarían con un 3 por ciento. Los impactos del segundo escenario son similares al escenario anterior, porque durante el periodo 2007-2009, Marruecos nunca superó los contingentes establecidos en el acuerdo para las naranjas y por tanto, eliminarlos tendría poca incidencia real. Pero en el tercer escenario, los impactos serían otros. Las importaciones intracomunitarias bajarían un 1,5 por ciento y las que proceden desde Marruecos aumentarían con 8,7 por ciento; lo que bajaría los precios a nivel europeo con un 2,4 por ciento, y subiría los precios en las fronteras marroquíes un 1,9 por ciento.

En los pepinos, la liberalización bajo el primer escenario provocaría una subida de las ventas de pepinos marroquíes en el mercado comunitario del 73,6 por ciento, mientras los precios en el mismo mercado caerían un 1,2 por ciento, y los del consumidor marroquí subirán un 18,5 por ciento. En el segundo escenario, las importaciones de pepino marroquí aumentarían de manera notable, un 121,5 por ciento, es decir una crecimiento del 65 por ciento respecto al escenario anterior de liberalización parcial. También es mayor el impacto sobre los precios de los pepinos en el mercado comunitario, que caerían un 13,8 por ciento, y los precios en frontera de Marruecos subirían un 28,6 por ciento. El último escenario para este producto, la liberalización total y asimétrica con todos los socios, permitiría a las ventas marroquíes de subir un 119 por ciento; al mismo tiempo los precios comunitarios de pepinos bajarían hasta un 14,2 por ciento; dichas exportaciones obligarían al consumidor marroquí de pagar un 29 por ciento más.

Por último, la liberalización de las clementinas causaría múltiples efectos sobre ambos mercados. En el primer escenario, las ventas medias de Marruecos al mercado comunitario ascenderían un 11,5 por ciento, y los precios en el mercado europeo bajarían un 2 por ciento, mientras los precios al consumidor local marroquí aumentarían con un porcentaje del 11,9 por ciento.

En el segundo escenario, con una posible liberalización total en favor de Marruecos, las ventas de Marruecos aumentarían con un 20 por ciento en promedio, y por lo tanto los precios de

clementinas en el mercado comunitario bajarían con un 3,3 por ciento, mientras el consumidor marroquí de clementinas debería pagar un precio más alto con un 22 por ciento de subida. En el último escenario, las exportaciones de clementinas marroquíes al mercado europeo subirían un 22,5 por ciento, es decir un 2,5 por ciento más que el escenario número dos. Igual como en los productos anteriores, los precios domésticos europeos y de los mercados de exportación serán afectados por esta posible liberalización, de modo los precios locales europeos bajarían con 3,6 por ciento, en el mismo tiempo hacen subir los precios domésticos con una tasa media del 21,5 por ciento.

El análisis en términos del bienestar basado sobre los resultados del modelo permite examinar los cambios en el bienestar de los consumidores y productores de frutas y hortalizas en el mercado marroquí. De nuevo, los cambios previstos de bienestar varían según el escenario y el tipo de producto.

A raíz de lo mostrado anteriormente, el consumidor marroquí sale perdedor de esta liberalización comercial en todos los escenarios planteados. La mayor pérdida se registró en los tomates, con la pérdida de 64,26 millones de euros en el segundo escenario; la menor pérdida se destacó en el caso de las clementinas con una pérdida de 3,82 millones de euros en el primer escenario.

Por el contrario, los productores marroquíes saldrían beneficiados de estas hipotéticas liberalizaciones simuladas. El mayor valor de los cambios en el excedente del productor marroquí fue de 246,84 millones de euros en los tomates bajo el segundo escenario, mientras los pepinos en el primer escenario dejan la menor ganancia con 34,98 millones de euros.

El cambio en el bienestar social neto para Marruecos varía según el producto, siendo siempre positivo, es decir, las ganancias del bienestar experimentadas por los productores son superiores a las pérdidas de bienestar experimentadas por los consumidores para cada producto y escenario. Los tomates dejan el mayor valor del bienestar social con una ganancia neta 182,57 millones de euros; seguido por las clementinas con 88,68 millones de euros, luego vienen los pepinos y naranjas con respectivamente 35,75 y 30,35 millones de euros, bajo el escenario número dos de liberalización total y asimétrica a favor de Marruecos.

Los resultados muestran que una eliminación del sistema de precio de entrada y de los contingentes se traduciría en una reducción del precio en el mercado europeo, junto con aumentos de los precios en las fronteras de exportación además del aumento de las

exportaciones de los tomates, pepinos, naranjas y clementinas marroquíes. El impacto sobre las ventas y precios difiere de un país a otro y de un escenario a otro sin olvidar el papel de las elasticidades comerciales y de sustitución.

Grosso modo, la liberalización comercial agrícola entre Marruecos y la Unión Europea bajo los tres escenarios mencionados en el capítulo cinco. Presenta resultados diferentes según el tipo de escenario. De acuerdo con las verdaderas barreras arancelarias a las exportaciones agrícolas marroquíes al mercado europeo, tales como el sistema de precio de entrada y los contingentes, el escenario número dos (eliminación del precio de entrada y los contingentes arancelarios) es lo más beneficioso y preferible a los productores y agro exportadores marroquíes, sobre todo las frutas y hortalizas analizadas en esta tesis.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta tesis, son similares con los de muchos estudios de liberalización de Marruecos con sus socios europeos en el sector de frutas y hortalizas, citamos por ejemplo en trabajo de García Álvarez Coque (2007,2009), Kavallari (2008), Bunte (2005), Emlinger (2008), M'barek (2002)...etc. sobre todo en el caso de tomates y cítricos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abis, S. (2010). *Agricultura, alimentación, pesca y mundo rural en el mediterráneo*, Atlas, Terramed, CIHEAM, pp.182.
- Abis, S; Tamlliti, F. (2011). *Les dynamiques agricoles Euro-Méditerranéennes*, les notes d'analyse du CIHEAM, n° 63 Mai 2011.
- Abis, S. (2012). *Commerce agricole euro-méditerranéen: Déséquilibre des échanges et différenciation des relations*. Les notes d'alerte du CIHEAM, n° 81-28 Mai 2012.
- Agostino, M., Demaria, F., Trivieri, F. (2009). *The impact of EU non reciprocal trade preferences and the role of compliance costs*. Working Paper 2009-12.
- Akesbi, N. (2006). *Accord de libre-échange Maroc-Etats-Unis: un volet agricole lourd de conséquences*, Région et Développement n° 23-2006.
- Akesbi, N., Benatya, D., El Aoufi, N. (2008). *L'agriculture marocaine à l'épreuve de la libéralisation*. *Economie Critique*.
- Akesbi, N. (2010). *Opening up Morocco's Agriculture to the World Market*, The CIHEAM Watch Letter, 15, Autumn 2010.
- Aloui, O. (2009). *Agriculture: A first Evaluation With No Surprises*. Peterson Institute for International Economics.
- Alston, J.M., Chalfant, J.A. (1993). *The silence of the lambdas: A test of the almost ideal and rotterdam models*. *American Journal of Agricultural Economics*, 75:304–313.
- Anania, G. (2001). *Modeling agricultural trade liberalization and its implications for the European Union*. INEA Working Paper n°. 12.
- Antón, J., Atance, I. (2007). *Measuring domestic implications of tariff cuts under EU entry price regime*. Paper prepared for presentation at the 103th seminar of the EAAE, "I Mediterranean Conference of Agro-food Social Scientists".
- Armington, P. (1969). *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production*, Staff Papers. International Monetary Fund, 26:159-178.

- Augier, P., Gasiorek, M. (2003). Partial Equilibrium Modelling of the EU-Med Agreements: The Case of Morocco. Contributed paper at the Femise Conference on Euro-Mediterranean Association Agreements and the EU's New Neighbourhood Policy Vision, Marseilles, December 4-6.
- Barnett, W.A., Seck, O. (2008). Rotterdam model versus almost ideal demand system: will the best specification please stand up? *Journal of Applied Econometrics*, 23:795–824.
- Barten, A.P. (1964). Consumer demand functions under conditions of almost additive preferences. *Econometrica*, 32:1–38.
- Belhaj Hassine, N., Kandil, M. (2009). Trade liberalization, agricultural productivity and poverty in the Mediterranean region. *European Review of Agricultural Economics* Vol 36 (1) (2009), pp. 1-29.
- Ben Hussein, M. (2011). Made in Agadir Zone, une vision ambitieuse pour le future, mais quels espoirs? ENPI Info Centre-Reportage n°. 37, 2011.
- Bensassi, S., Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I. (2012). Economic Integration and the Two Margins of Trade: The Impact of the Barcelona Process on North African Countries' Exports. *J AfrEcon* (2012) 21 (2): 228-265.
- Blanes Cristóbal, J.V., Milgram Baleix, J. (2010). Impacto de la liberalización comercial de Marruecos sobre las exportaciones por regiones, *Revista de Economía Aplicada*, Vol. XVIII, n°. 52, 2010, pp. 63-90. Universidad de Zaragoza España.
- Boubrahimi, N. (2008). Consécration de la politique d'ouverture du Maroc, accord de libre-échange Maroc-USA, *critique économique* n° 21.Hiver 2008, pp. 35.
- Bouët, A. (2008). The Expected Benefits from Trade Liberalization Opening the Black box of Global Trade Modeling, Washington DC, IFPRI Food Policy Review 8.
- Britz, W., Junker, F., Weissleder, L. (2006). Quantitative Assessment of the EU Mediterranean Trade Liberalisation using the CAPRI Modelling System. Deliverable 24 prepared for the Project SSPE-CT-2004-502457, EU-Med AgPol: Impacts of Agricultural Trade Liberalisation between the EU and the Mediterranean Countries“, October (revised in

November). Available from: http://eumedagpol.iamm.fr/html/publications/prj_report/d24.pdf, accessed at 10/02/2007.

- Brooke, A., Kendrick, D., Meeraus, Y .A. (1992). GAMS: A User's Guide. The Scientific Press, San Francisco, EUA.

- Brun, J.F., Chambas, G., Laurent, M. (2007). *Économie Politique de la Réforme de Transition Fiscale : le cas du Maroc*. CERDI, étude et documents, E 2007.17.

- Bunte, F. (2005). Liberalising EU Imports for Fruits and Vegetables, Paper prepared for presentation at the XIth Congress of the EAAE (European Association of Agricultural Economists), 'The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System', Copenhagen, Denmark, August 24-27.

- Bureau, J.C., Salvatici, L. (2005). Agricultural Trade Restrictiveness in the European Union and the United States”, *Agricultural Economics*, 33: 479-490.

- Candau, F., Jean, S. (2008). What Are EU Trade Preferences Worth for Sub-Saharan Africa and Other Developing Countries? University of Pau, CEPII (Paris).

- Cardamone, P. (2011). The effect of preferential trade agreements on monthly fruit exports to the European Union *European Review of Agricultural Economics*, pp. 1-34.

- Cioffi, A., dell'Aquila, C. (2004). The effects of trade policies for fresh fruit and vegetables of the European Union. *Food Policy* 29, pp.169–185.

- Cioffi, A., Santeramo, F.G., Vitale, C.D. (2010). The Price Stabilization Effects of the EU entry price scheme for fruits and vegetables. MPRA Paper n° 24828, posted 08. September 2010.

- Cioffi, A., Santeramo, F.G., Vital, S.D. (2011). The price stabilization effects of the EU entry price scheme for fruit and vegetables. *Agricultural economics: the journal of the International Association of Agricultural Economists*. Malden, Mass. [u.a.]: Blackwell, ISSN 0169-5150, ZDB-ID 7428893. - Vol. 42.2011, 3, pp. 405-418.

- Cioffi, A., Santeramo, F.G. (2012). The entry price threshold in EU agriculture: Deterrent or barrier?. *Journal of Policy Modeling*.
- Cipollina, M., Salvatici, L. (2008). European Union and developing countries: what is the impact of agricultural preferences? University of Molise, Campobasso, Italy.
- Compés López, R., Garcia Alvarez Coque, J.M., Reig Martínez, E. (2002). Agricultura, comercio y alimentación. La O.M.C. y las negociaciones comerciales multilaterales. Serie Estudios, nº 149.
- Conseil National du Commerce Extérieur (2010). Rapport sur les Échange Extérieures. Maroc.
- Deaton, A., Muellbauer, J. (1980). Economics and Consumer Behaviour. European Commission (1999), Agricultural Prices, Price Indices and Absolute Prices, Data 1989-1998.
- Delich, V. (2009). Análisis de los acuerdos preferenciales firmados por Egipto, Jordania, Marruecos, Turquía y la UE en productos agrícolas seleccionados, Apoyo a los procesos de apertura e integración al comercio internacional ATN/ME-9565-RG BID/FOMIN.
- De Wulf, L., Maliszewska, M. (2009). Economic Integration in the Euro-Mediterranean Region, Final report, elaborated by the Centre for Social and Economic Research and Centre for European Policy Studies for the European Commission, DG Trade, 2009.
- Emlinger, C., Chevassus Lozza, E., Jacquet, F. (2006). EU market access for Mediterranean fruit and vegetables: A gravity model assessment. Seminar Paper presented at the EAAE 98th Seminar, China.
- Emlinger, C. (2008). Accords euro-méditerranéens et Liberalisation des Echanges Agricoles: Quel accès au Marché Européen pour les Fruits et Légumes des Pays Méditerranéens?
- Emlinger, C. (2010). Accords euro-méditerranéens et libéralisation des échanges agricoles: que l accès au marché européen pour les fruits et légumes des pays méditerranéens ?Les Notes d'analyse du CIHEAM, nº 55 - janvier 2010.

- Emlinger, C., Chevasuss Lozza, E., Jacquet, F. (2010a). Libéralisation du commerce euro-méditerranéen: les tarifs douaniers ne sont pas le principal frein aux importations européennes de fruits et légumes, n° 6/2009-Janvier 2010. INRA.
- Emlinger, C., Jacquet, F., Chevassus Lozza, E. (2010b). Dissecting tariffs faced by Mediterranean countries. *Food Policy* 35, pp. 599-611.
- Erdem, E., Nazlioglu, S. (2008). Gravity Model of Turkish Agricultural Exports to the European Union. *International Trade and Finance Association Working Papers*, 21, 1-10.
- Erkan, E. (2006). Demand systems for agricultural products in OECD countries. *Applied Economics Letters*, 13:163–169.
- Femise (2010). Le partenariat euro-méditerranéen à la croisée des chemins, Rapport du femise sur le partenariat euro-méditerranéen, Novembre 2010.
- Francois, J.F., Hall, H.K. (1997). Partial Equilibrium Modeling, in Francois, J. F. and Reinert, K.A. (eds), *Applied Methods for Trade Policy Analysis - A Handbook*, Cambridge University Press, UK.
- Fugazza, M., Nicita, A. (2010). The Value of Preferential Market Access, UNCTAD - Division of International Trade and Commodities.
- García Álvarez Coque, J. M. (2002). Agricultural trade and the Barcelona Process. Is full liberalization possible? *European Review of Agricultural Economics* 29: 399–422.
- García Álvarez Coque, J.M. (2006). The multilateral trade negotiations and their implications for Mediterranean countries, In: *Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM) (ed). Agri.Med Agriculture, fisheries, food and sustainable rural development in the Mediterranean region. Annual Report, 2006. Paris: CIHEAM.*
- García Álvarez Coque, J.M., Jordán, J.M. (2006). Introducción: El debate sobre la agricultura en el área euro mediterránea: retos y oportunidades, pp.12-38.

- García Álvarez Coque, J. M., Martí Selva, M. L. (2007). A Gravity Approach to Assess the Effects of Association Agreements on Euro Mediterranean Trade of Fruits and Vegetables. Working paper n°. 06/15, prepared for the Project (STREP) Agricultural TRADE Agreements.
- García Álvarez Coque, J.M., Martínez-Gómez., Villanueva, M. (2007). Trade Model to Assess Euro-Med Agreements. An Application to the Fresh Tomato Market, Working Papers 7281, TRADEAG - Agricultural Trade Agreements.
- García Álvarez Coque, J. M., Jordán Galduf, J. M., (2007). Agro-food Trade and the Euro-Mediterranean Agreements, Contributed paper, 1.Mediterranean Conference on Agro food Social Scientists (103rd EAAE Seminar), Barcelona, Spain, April 23-25.
- García Álvarez Coque, J.M., Martínez-Gómez, V., Villanueva, M. (2009). A trade model to evaluate the impact of trade liberalization on EU tomato imports. Spain. J. Agric. Res., 7(2), 235-247.
- García Álvarez Coque, J. M., Martínez-Gómez, V., Villanueva, M. (2010). Seasonal protection of F&V imports in the EU: Impacts of the entry price system. Agricultural Economics, 41, 205–218.
- García Álvarez Coque, J.M., Jordán Galduf, J.M., Martínez-Gómez, V. (2012a). Agricultura Iglobalization and Mediterranean products. CIHEAM, Medi TERRA 2012, pp. 345 -367.
- García Álvarez Coque, J.M., Jordán Galduf, J.M., Martínez Gómez, V. (2012b). La agricultura en el mediterráneo y los retos en ambas orillas. El caso del protocolo marroquí. En Balance de una década, diez años de Mediterráneo Económico, Nadal i Oller, J. y Velarde Fuertes, J. (coords). Mediterráneo Económico, 20: 37-54.
- Gil, J.M., Been Kaabia, M. (2006). Market and Trade Policies for Mediterranean Agriculture: The case of fruit/vegetable and olive oil. Project no: SSPE-CT-2004-502459 (STREP), MEDFROL.
- Gohin, A., Guyomard, H., Le Mouël, C. (2006). Tariff protection and Common Agricultural policy: Implication of changes in methods of import demand modellingina computable general equilibrium framework, Applied Economics, 38: 1527-1539.

- Goetz, L., Grethe, H. (2007). The EU Import System for Oranges: Much Ado about Nothing? *Journal of International Agricultural Trade and Development* 3(1).
- Goetz, L., Grethe, H. (2009). The EU entry price system for fresh fruits and Vegetables-Paper tiger or powerful market barrier? *Food Policy* 34(1), 81–93.
- Gratius, S. (2012). El auge del regionalismo latinoamericano: ¿más de lo mismo?, Fundación ideas. www.fundaciónideas.es
- Grethe, H., Tangermann, S. (1998). The New Euro-Mediterranean Agreements-An Analysis of Trade Preferences in Agriculture. Discussions Paper 9902, Institute of Agricultural Economics, University of Göttingen.
- Grethe, H. (2003). Effects of Including Agricultural Products in the Customs Union between Turkey and the EU. Dissertation, Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag.
- Grethe, H. (2005). EU Agricultural Trade Preferences for North Africa and the Near East and the EU Import Regime for Fresh Fruit and Vegetables Paper prepared for the FAO Regional Trade Workshop on Recent Development in the WTO Negotiations on Agriculture and in Regional Trade Agreements and their Implications for Trade, Agriculture and Food Security in the Near East Countries, 15th to 17th November 2005 Cairo.
- Grethe, H., Nolte, S., Tangermann, S. (2005). The development and future of EU agricultural trade preferences for North-African and Near-East countries, XIth EAAE International Congress, the Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System, Copenhagen, Denmark.
- Grethe, H., Nolte, S., Tangermann, S. (2006). Evolution, Current State and Future of the EU Trade Preferences for Agricultural Products from North-African Countries and Near-East Countries. In: Mijkovic, D. (ed) *ew Topics in International Agricultural Trade and Development*. Nova Science Publishers Inc., 109-133.
- Hertel, T., Hummels, D., Ivanic, M., Keeney, R. (2004). How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements?. GTAP, Working Paper, n° 26.
- Hoekman, B., Nicita, A. (2008). Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade, World Bank Policy Research Working Paper Series n°. 4797, pp.8.

- Hoekman, B., Nicita, A. (2009). Assessing the Doha Round: Market Access, Transactions Costs and Aid for Trade Facilitation.
- Hufbauer, J.C., Brunel, C. (2009). Capitalizing on the Morocco-US Free Trade Agreement: A Road Map for Success, Peterson Institute For International Economics, pp. 266.
- Informe sobre el Comercio Mundial (2011). La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia, organización mundial del comercio, pp.54.
- Ismaili Idrissi, B. (2011). Analysis of Morocco-European Union partnership within the framework of the Advanced Status Main features and challenges. Europautredningen. Rapport # 21.
- Jackson, J.K. (2011). Trade Agreements: Impact on the U.S. Economy, Congressional Research Service, 7-5700. www.crs.gov
- Jacquet, F. (2010). La libéralisation des échanges agricoles Euro-Med: un processus lent et asymétrique, UMR Economie Publique Agro Paris Tech-INRA, Paris, Grignon.
- Jaïdi, L., Martín, I. (2010a). Comment faire avancer le statut avancé EU-Maroc? Documents IEMed. www.iemed.org
- Jaïdi, L., Martín, I. (2010b). Unión Europea- Marruecos: El futuro de la relación. Seminario internacional. Sevilla, 25 y 26 de febrero de 2010.
- Jaïdi, L. (2011). Le statut avancé, un levier des réformes ? Novembre 2011, Publishe don Economia (<http://economia.ma>).
- Jordán Galduf, J.M., García Álvarez Coque, J.M., Martínez Gómez. (2011). La Agricultura y el Espacio Euro mediterráneo: Recursos, Competitividad y Políticas. Economía y competitividad en el área euro mediterránea, ICE, Julio-Agosto 2011. nº 861.
- Kaditi, E, Swinnen, J. (2006). Trade Agreement Multifunctionality and EU Agriculture. Centre for European Policy Studies, Brussels.

- Kavallari, A. (2008). Agricultural Policy Reforms and Trade Liberalization in the Mediterranean Basin, A partial equilibrium analysis of regional effects on the EU-27 and on the Mediterranean Partner Countries. Phd thesis.
- Kavallari A., Schmitz, P. M. (2010). Multilateral trade liberalization and Preference erosion: Effects on the agricultural sector of the EU's Mediterranean Partner Countries, Institute of Agricultural Policy and Market Research, Justus Liebig University of Giessen, Germany.
- Kepaptsoglou, k., Tsamboulas, D.A., Karlaftis, M.G., Marzano, V. (2009). Free Trade Agreement Effects in the Mediterranean Region: An Analytic Approach Based on SURE Gravity Model.
- Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M.G., Tsamboulas, D. (2010). The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies. *The Open Economics Journal*, 2010, 3, 1-13. Athens, 15773, Greece.
- Kuiper, M. (2006). An Economy-wide Perspective on Euro-Mediterranean Trade Agreements, with a focus on Morocco and Tunisia, Conference Paper, Thematic Network on Trade Agreements and European Agriculture, European Network of Agricultural and Rural Policy research Institutes (ENARPRI), Brussels.
- Lafrance, J.T. (1998). The silence bleating of the lambdas: comment. *American Journal of Agricultural Economics*, 80:221–230N: 1998.
- Laird, S. (1997). Quantifying Commercial Policies. En J. Francois y K. Reinert (eds.) *Applied Methods for Trade Policy Analysis. A handbook*. Cambridge, Cambridge University Press: 27-75.
- Lang, R. (2006). A partial equilibrium analysis of the impact of the ECOWAS-EU Economic Partnership Agreement. United Nations Economic Commission for Africa.
- McCalla, A.F., Josling, T.E. (1985). *Agricultural policies and world markets*. Macmillan Publishing Company, New York.
- Martinez-Gómez, V. (2007). Assessing Euro-Med Trade Preferences: The Case of Entry Price Reduction. Paper prepared for presentation at the I Mediterranean Conference of Agro-Food

Social Scientists. 103rd EAAE Seminar 'Adding Value to the Agro-Food Supply Chain in the Future Euro Mediterranean Space'. Barcelona, Spain, April 23rd - 25th.

- Martinez-Gomez, V. (2008). Current preferences of Southern Mediterranean Countries and their erosion after variations of the entry price system, 2008 International Congress, August 26-29, 2008, Ghent, Belgium 44157, 12th Congress European Association of Agricultural Economists.

- Martínez-Gómez, V., Arrieta, M. (2009). Agricultural Trade between Morocco and the European Union", *GEI Issues*, 2 (3), 2009, pp. 5-6.

- Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières. (2010). Performances et perspectives du secteur de l'industrie agro-alimentaire au Maroc.

- M'barek, R. (2002). Der nordafrikanische Agrarsektor im Spannungsfeld einer euromediterranen Freihandelszone: Wohlfahrtsökonomische Auswirkungen einer Liberalisierung des Agrarsektors zwischen der Europäischen Union und den Maghreb-staaten Marokko und Tunesien. Dissertation. Berlin: Logos Verlag.

- M'barek, R., Wobst, P., Jörg Lutzeyer, H. (2006). Euro-Med Association Agreements Agricultural Trade - Regional Impacts in the EU, Institute for Prospective Technological Studies, PB/2006/IPTS/3548, Brussels.

- Milner, C., Morrissey, O., McKay, A. (2002). Some simple analytics of the trade and welfare effects of Economic Partnership Agreements: the case of the EU-EAC", mimeo, CREDIT, University of Nottingham, UK.

- Newfarmer, R. (2006). Trade, Doha, and Development. A Window into the Issues. THE WORLD BANK, Trade Department. Poverty Reduction and Economic Management Vice-Presidency, Washington D.C.

- Nzaku, K. (2009). Analyses of U.S. demand for fresh tropical fruit and vegetable imports. Athens, Georgia 2009.

- OCDE. (2010). Liberalising trade in food and agriculture: what is the best way forward?

- OMC. (2011). Examen des politiques commerciales: Union européenne.
- Ouabouch, H., García Álvarez Coque, J.M., Anido Rivas, J.D. (2011). L'avenir de l'Organisation Commune de Marché des Fruits et Légumes: Existe t-il un consentement entre les spécialistes? *New Medit*, Vol.X – n° 4/2011, pp.2.
- Ouayach, A. (2011). Confédération marocaine de l'agriculture et du développement rural, (COMADER).
- Padilla, M. (2000). *Aliments et nourritures autour de la Méditerranée*. Karthala, Paris.
- Paris, Q., Drogué, S., Anania, G. (2011). *Calibrating Mathematical Programming Spatial Models*. Working Paper 2009-10. AG FOOD TRADE (New Issues in Agricultural, Food and Bioenergy Trade).
- Pishbahar, I. (2008). *The effects of European Union trade policies on agricultural imports from developing and poor countries*. Thèse de doctorat, université de rennes 1.
- Pöyhönen, P. (1963). A tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches Archiv* 90, 93-100.
- Reed, M.R. (2001). *International Trade in Agricultural Products*. Upper Saddle River: Prentice-Hall, Inc., 2001.
- Regnault, H. (2008). *Maroc, Union Européenne, Etats-Unis et quelques autres pays: Un jeu complexe entre rivalités commerciales, conflits de souveraineté et enjeux euro-méditerranéens*, *Critique économique*, neuvième année. Hiver 2008.
- Sánchez, R. M. (2011). *Análisis del impacto del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario mexicano*. Tesis Doctoral.
- Surry, Y., Herrard, N., Le Roux, Y. (2002). *Modelling trade in processed food products: an econometric investigation for France*, *European Reviews of Agricultural Economics*, 29 (1): 1-27.
- Theil, H. (1965). *The information approach to demand analysis*. *Principles of Econometrics*, 33: 67–87.

- Tiffin, R., Balcomb, k., Salois, M., Kehlbacher, A. (2011). Estimating Food and Drink Elasticities. University of Reading, November 23, 2011.
- Tinbergen, J. (1962). Shaping the World Economy, the Twentieth Century Fund, New York.
- Tinoco, J.R., Martinez Damian, A.M., Garcia Matab, R., Hernandez Garay, A., Mora Flores, J.S. (2011). Aplicación de un sistema de demanda casi ideal (AIDS) a cortes de carnes de bovino, porcino, pollo, huevo y tortilla en el periodo de 1995-2008. Rev Mex Cienc Pecu 2011; 2 (1):39-51.
- Trejos, A. (2009). Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina”, Serie Estudios y perspectivas, n° 110.México.
- Trupiano, S.D. (2007). Le Partenariat euro-méditerranéen: une tentative d'intégration maladroite, les périphéries de l'Union Européenne.
- Viner, J. (1950). The Customs Union Issue, New York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Woolcock, S. (2007). European Union policy towards Free Trade Agreements, ECIPE Working Paper n°. 03/2007.

Bases de datos consultadas

- COMEXT: <http://fd.comext.eurostat.cec.eu.int/xtweb/>
- COMTRADE: <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>
- FAOSTAT: <http://faostat.fao.org/default.aspx?language=ES&lang=en>
- Organización Mundial de Comercio, 2012.
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- SNM: <http://www.snm.agriculture.gouv.fr/cgi-bin/cgiaccueil>
- TARIC: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=ES
- TRADE MAP (2012). International Trade Statistic:
http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx
- Haut commissariat au plan: www.hcp.ma/
- Base de datos FAOSTAT: <http://faostat.fao.org/site/535/default.aspx#ancor>
- Base de datos
TARIC: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en&Taric=&QuotaAuthorities=false&EndPub=&MeasText=&Area=&Regulation=&LangDescr=&MeasType=&SimDate=20120612&StartPub=&OrderNum=&GoodsText=&ContextPath=&Level=&Expand=false
- European Commission (2012): http://ec.europa.eu/index_en.htm
- Parlamento europeo 2009: <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/>

ANEXOS

Anexo 1: Los 19 productos que figuran en la lista negativa

Seguirán sujetos a los derechos de entrada y o cuota y serán objeto de negociación los productos de origen vegetal		
producto	volumen	régimen
Frijoles secos	Cuota de 2.000 toneladas	Reducción arancelaria del 50 %
Almendras dulces	Cuota de 200 toneladas	exentos de derechos de importación
manzanas	Cuota de 4.000 toneladas por la categoría extra	exentos de derechos de importación para el período de 1 de febrero hasta 31 de mayo
Trigo duro	Cuota de 50 .000 toneladas	Reducción del derecho de importación 25% de agosto hasta mayo
Trigo blando	Mantener la concesión otorgada actualmente a nivel del acuerdo de asociación, 400.000 hasta 1,06 millones de toneladas	Mantener el 38% de reducción sobre el derecho de importación (de agosto a mayo)
Derivados de trigo	Cuota de 100 toneladas para los productos derivados del trigo blando; cuota de 100 toneladas para los productos derivados del trigo duro	38% de reducción de aranceles y eliminación de aranceles en 10 años
Aceite de oliva	Cuota de 1.500 toneladas para el aceite de oliva virgen extra; cuota de 500 toneladas para el aceite de oliva virgen	Exento del derecho de importación
Conserva de tomates	Cuota de 1.000 toneladas para los embalajes > a 25 kg	Exento del derecho de importación
Pastas alimenticias	<ul style="list-style-type: none"> - Cuota de 1.000 toneladas para la Vermicel del arroz ; - Cuota de 200 toneladas para las pastas de régimen de gluten ; - Cuota de 4.550 toneladas para los demás pastas alimenticias 	<ul style="list-style-type: none"> - Exento del derecho de importación - Exento del derecho de importación - Con dos esquemas diferentes del desmantelamiento
Alimentos compuestos	Cuota de 30.000 toneladas	Reducción arancelaria del 50% del derecho de import. con el desmantelamiento del resto del derecho de import. en 10 años

Los productos de origen animal		
Terberos flacos	Cuota de 40.000 cabezas para los terneros, a excepción de los de leche, de peso inferior a 150 kg	Tasa preferencial del 2,5%
Carne de vacuno de alta calidad	Cuota de 4.000 toneladas para la carne de alta calidad destinada a hoteles y restaurantes clasificados	Reducción de los aranceles aduaneros del 20% por año
Carne de vacuno estándar	Cuota de 1.000 toneladas con aumento de 100 toneladas por cada año durante los 5 años	Reducción de los aranceles aduaneros del 10% por año
Carnes de ovino y caprino	Excepciones de las carnes de ovejas y caprinos	Reducción del 30% de los aranceles aduaneros
Carne de pollo	Cuota de 2.000 toneladas de carne de aves de corral	Reducción arancelaria del 50%. El resto de aranceles se desmantelen en 9 etapas iguales
VSM	Cuota de 2.000 toneladas de carne de aves de corral	Reducción arancelaria del 50%. El resto de aranceles se desmantelen en 9 etapas iguales
Leche UHT	Cuota de 1.500 toneladas para las leches conservadas acondicionados UHT	Exonerado del derecho de importación
leche entera en polvo	Cuota de 3.200 toneladas para la leche entera en polvo de todo tipo de embalaje; cuota de 200 toneladas para la leche entera en polvo en envases > a 5 kg sin acondicionar para la venta al por menor	- reducción arancelaria del 20,2% -70% de reducción arancelaria
Productos de charcutería	Cuota de 1.000 toneladas	Arancel preferencial del 10%

Anexo 2: Los seis productos de la lista negativa: Exportaciones con derechos de aduana pero limitados en cantidad

Producto	Variable estratégica	Acuerdo anterior	Nuevo acuerdo
Tomates	Cuota Contingente adicional	185.000 toneladas 28.000 toneladas	225.000 toneladas en el primer año, después 8.000 cada año hasta llegar los 275.000 toneladas en el quinto año
Calabacines	Cuota	20.000 toneladas	50.000 toneladas después aumentación progresiva hasta llegar 56.275 toneladas en el quinto año
Pepinos	Cuota	6.200 toneladas	15.000 toneladas después aumentación progresiva hasta llegar 16.883 toneladas en el quinto año
Ajos	Cuota	1.120 toneladas	1.500 toneladas
Clementinas	Cuota	143.700 toneladas	175.000 toneladas
Fresas	Cuota (mes de abril) Extensión (mes de mayo)	100 toneladas	3.600 toneladas 1.000 toneladas con reducción arancelaria del 50 %

Anexo3: productos a liberalizar dentro de 10 años

Productos	Aranceles en vigor	cuotas	Reducción arancelaria fuera de cuota	disposiciones
Ciruelas secas	13,5 %	200 toneladas exentas	Reducción del 10 % del arancel en vigor cada año	A contar desde el décimo año de la entrada en vigor del acuerdo, el contingente será eliminado y el acceso era ilimitado con un arancel de 0 %
leche desnatada en polvo	60 %	7.000 toneladas con arancel preferencial del 30 %	Reducción del 10 % del arancel en vigor cada año	los contingentes y aranceles serán eliminados a partir del quinto año
harina de soja	25 %	Ningún contingente	Reducción del 10 % del arancel en vigor cada año	Acceso ilimitado en cantidad. Aranceles son del 0 % a contar desde el quinto año
yogures	102 %	Ningún contingente	Reducción del 10 % del arancel en vigor cada año	Acceso ilimitado en cantidad. Aranceles son del 0 % a contar desde el quinto año

Anexo 4: productos con libre acceso a la entrada en vigor del acuerdo

N°	Productos
1	Animales vivos,
2	Animales de la especie porcina y derivados
3	Café no tostado
4	Todas las semillas incluyendo todas las patatas de siembra
5	Semillas oleaginosas
6	Aceites crudos
7	Granos de cacao

Anexo 5: acceso de productos marroquíes y americanos

Para los productos americanos el sistema de acceso al mercado marroquí es complejo, con límites de máximos, periodos transitorios y esquemas de desmantelamiento a 25 años.

Acceso libre desde la entrada en vigor	Alrededor del 44% de las posiciones tarifarias	
Eliminación de aranceles a	5 años	Quesos, ciertas frutas, aceite de oliva
	6 años	Maíz, soja y derivados
	8 años	Mantequilla, judías, pasas, ciruelas
	9 años	Pescados de agua dulce y diversos preparados de pescado
	10 años	Verduras, quesos, dátiles, albaricoque
	12 años	Ciertos productos lácteos
	15 años	Animales vivos, leche y productos lácteos, miel, cebada
	18 años	Garbanzos, lentejas
	25 años	Muslos de pollo
	Entre 18 y 25 años	Carnes rojas de primera calidad, pollos y partes de pollo
Reducción arancelaria específica con cuotas máximas	Trigo Candeal	Cuota variable entre 280.000 y 1.060.000 T en función de la producción nacional
	Derivados del trigo	Cuota variable entre 1.500 y 1.793 T
	Carnes estándar	Cuota de 2.000 T aumentada progresivamente para llegar a un tope de 2.208 T en 10 años

En el caso de los productos de origen marroquí, el acuerdo establece 12 listas para la supresión de aranceles con diferentes plazos:

Acceso libre desde la entrada en vigor	Alrededor del 44% de las posiciones tarifarias	
Eliminación de aranceles a	5 años	Quesos, ciertas frutas, aceite de oliva
	6 años	Maíz, soja y derivados
	8 años	Mantequilla, judías, pasas, ciruelas
	9 años	Pescados de agua dulce y diversos preparados de pescado
	10 años	Verduras, quesos, dátiles, albaricoque
	12 años	Ciertos productos lácteos
	15 años	Animales vivos, leche y productos lácteos, miel, cebada
	18 años	Garbanzos, lentejas
	25 años	Muslos de pollo
	Entre 18 y 25 años	Carnes rojas de primera, pollos y partes de pollo
Reducción arancelaria específica con cuotas máximas	Trigo Candeal	Cuota variable entre 280.000 y 1.060.000 T en función de la producción nacional
	Derivados del trigo	Cuota variable entre 1.500 y 1.793 T
	Carnes estándar	Cuota de 2.000 T aumentada progresivamente para llegar a un tope de 2.208 T en 10 años

Anexo 6: productos con y sin precio de entrada

LAS FRUTAS			
Principales productos cubiertos por PE		Principales productos no cubiertos por PE	
Código	Producto	Código	Producto
08051020	Naranjas dulces, frescas	080540	Espárragos
08061010	Uva de mesa	080719	Cebollas frescas o refrigeradas
08081080	Otros (manzanas)	081010	Frijoles
08082050	Otros (peras)	081050	Pimientos dulces

LAS HORTALIZAS			
Principales productos cubiertos por PE		Principales productos no cubiertos por PE	
Código	Producto	Código	Producto
0702	Tomates	07920000	de toronja y de pomelo
07070005	Pepinos	07031019	Otros(melones)
07099070	Calabacines	07820	fresas
07099080	Alcachofas	07096010	Fruto de kiwi

Anexo 7: comparación del arancel equivalente entre la EU y los Estados Unidos

Pr.code	Product description	Total AVE tariff (estimated),EU	Total AVE tariff (estimated),U.S
70110	Potatoes seed, fresh or chilled	0.00%	0.00%
70190	Potatoes, fresh or chilled nes	4.57%	0.00%
702	Tomatoes, fresh or chilled	9.92%	0.00%
703	Onions, shallots, garlic, leeks and other alliaceous vegetables, fresh or chilled	34.70%	1.30%
704	Cabbages, cauliflowers, kohlrabi, kale and similar edible brassicas, fresh or chilled	8.86%	2.49%
705	Lettuce (<i>Lactuca sativa</i>) and chicory (<i>Cichorium spp.</i>), fresh or chilled	3.77%	0.00%
706	Carrots, turnips, salad beetroot, salsify, celeriac, radishes and similar edible	0.00%	0.00%
70690	Salad beetroot, salsif, celeriac, radish& simediblroots, fresh/chilldnes	0.00%	0.00%
70700	Cucumbers and gherkins, fresh or chilled	5.27%	0.00%
70810	Peas, shelled or unshelled, fresh or chilled	10.10%	0.00%
70820	Beans, shelled or unshelled, fresh or chilled	10.10%	0.00%
70890	Leguminous vegetables, shelled or unshelled, fresh or chilled nes	7.70%	0.00%
70910	Globe artichokes, fresh or chilled	8.08%	0.00%
70920	Asparagus, fresh or chilled	6.70%	3.95%
70930	Aubergines (egg-plants), fresh or chilled	9.30%	0.00%
70940	Celery, other than celeriac, fresh or chilled	6.40%	2.47%
70951	Mushrooms, fresh or chilled	5.36%	0.00%
70952	Truffles, fresh or chilled	2.86%	0.00%
70959	Other	5.36%	0.00%
70960	Peppers of the genus <i>Capsicum</i> or of the genus <i>Pimenta</i> , fresh or chilled	0.72%	0.00%
70970	Spinach, N-Z spinach & orache spinach (garden spinach),fresh or chilled	5.20%	10.00%
70990	Vegetables, fresh or chilled nes	8.08%	0.00%
80110	Coconuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	0.00%	0.00%
80111	Coconuts, dessicated	0.00%	0.00%

80119	Coconuts, excluding dessicated	0.00%	0.00%
80120	Brazil nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	0.00%	0.00%
80121	Brazil nuts, in shell, fresh or dried	0.00%	0.00%
80122	Brazil nuts, without shell, fresh or dried	0.00%	0.00%
80130	Cashew nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	0.00%	0.00%
80131	Cashew nuts, in shell, fresh or dried	0.00%	0.00%
80132	Cashew nuts, without shell, fresh or dried	0.00%	0.00%
80211	Almonds in shell fresh or dried	1.05%	2.58%
80212	Almonds, fresh or dried, shelled or peeled	0.00%	0.00%
80221	Hazelnuts or filberts in shell fresh or dried	0.00%	0.00%
80222	Hazelnuts or filberts, fresh or dried, shelled or peeled	0.00%	0.00%
80231	Walnuts in shell, fresh or dried	0.00%	0.00%
80232	Walnuts, fresh or dried, shelled or peeled	1.60%	0.00%
80240	Chestnuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	2.10%	0.00%
80250	Pistachios, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	0.00%	0.00%
80260	Macadamia nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	0.00%	0.00%
80290	Nuts edible, fresh or dried, whether or not shelled or peeled, nes	0.00%	0.00%
80300	Bananas including plantains, fresh or dried	17.35%	0.00%
80410	Dates, fresh or dried	2.80%	0.00%
80420	Figs, fresh or dried	0.00%	0.00%
80430	Pineapples, fresh or dried	2.30%	0.00%
80440	Avocados, fresh or dried	0.00%	4.94%
80450	Guavas, mangoes and mangosteens, fresh or dried	0.00%	0.00%
80510	Oranges, fresh or dried	0.00%	0.00%
80520	Mandarins(tang&sats)clementines&wilks&sim citrus hybrids,fresh/drid	6.25%	0.00%
80530	Lemons and limes, fresh or dried	7.22%	0.00%
80540	Grapefruit, fresh or dried	0.00%	0.72%
80550	Lemons (Citrus limon, Citrus limonum) and limes (Citrus aurantifolia, Citrus latifolia)	8.26%	0.00%
80590	Citrus fruits, fresh or dried, nes	8.26%	0.00%
80610	Grapes, fresh	2.72%	0.00%

80620	Grapes, dried	0.60%	0.00%
80710	Melons (including watermelons), fresh	5.30%	0.00%
80711	Watermelons, fresh	5.30%	0.00%
80719	Melons, fresh, other than watermelons	5.30%	0.00%
80720	Papaws (papayas), fresh	0.00%	0.00%
80810	Apples, fresh	6.04%	0.00%
80820	Pears and quinces, fresh	6.06%	0.00%
80910	Apricots, fresh	22.03%	0.00%
80920	Cherries, fresh	11.17%	0.00%
80930	Peaches, including nectarines, fresh	19.73%	0.00%
80940	Plums and sloes, fresh	13.17%	0.00%
81010	Strawberries, fresh	12.80%	0.00%
81020	Raspberries, blackberries, mulberries and loganberries, fresh	3.05%	0.00%
81030	Black, white or red currants and gooseberries, fresh	3.03%	0.00%
81040	Cranberries, bilberries and other fruits of the genus Vaccinium, fresh	1.22%	0.00%
81050	Kiwifruit, fresh	3.77%	0.00%
81060	Durians	4.17%	0.00%
81090	Fruits, fresh nes	4.28%	0.00%

Anexo 8: la aplicación del sistema de precio de entrada

	ad valorem duty infunction the season	EPS applied to onetime of year	EPS applied throughout the yeartrigger price varies according to season
Apricots		X	
Artichokes		X	
Lawyers	X		
Cherries		X	
Cauliflower	X		
Lemons	X		X
Clementine		X	
Cucumbers	X		X
Courgettes			X
Strawberries	X		
Lettuces	X		
Mandarines		X	
Oranges	X	X	
Peach		X	
Pear And Quince	X		X
Fresh Pea	X		
Pommes	X		X
Potatoes	X		
Plums	X	X	
TableGrappes	X	X	
Tomatoes	X		X