

[SE DENUNCIA QUE MARRUECOS INCUMPLE LAS CONDICIONES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN]

Las importaciones marroquíes ponen contra las cuerdas al tomate español

Por Antonio Martínez Sánchez

Los intercambios de productos agrarios entre la Unión Europea y Marruecos vienen regulados en un Acuerdo de Asociación que establece, de manera precisa, qué cantidades y en qué condiciones pueden acceder a nuestro mercado una serie de productos sensibles. Sin embargo, los productores españoles de tomate denuncian que Marruecos ha incumplido de manera sistemática el pacto, inundando el mercado europeo de productos a bajo precio, mientras Bruselas miraba para otro lado.



El pasado día 14 de octubre se abrió el contingente de importación de tomate marroquí tal y como establece el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y el Reino de Marruecos. Y como todos los años por esas fechas, el precio del tomate se hundió. Los datos que maneja el sector no dejan lugar a dudas. La Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería (Coexp-

El MARM ha negado que se hayan sobrepasado las cantidades asignadas en las últimas campañas. Eso sí, Espinosa ha admitido que existen ciertas deficiencias en el mecanismo de cálculo del precio en frontera

Cifras reveladoras

- Coexphal confirma que el valor de las importaciones se situó el 13 de octubre en 77,2 € por cada 100 kg. A finales de este mes el precio oficial del tomate en la puerta de entrada preferente del tomate marroquí en Europa, era de 0,35 €/kg. En virtud del Acuerdo de Asociación, el precio mínimo de entrada no puede ser inferior a los 0,46 €/kg.
- Según FEPEX, las importaciones comunitarias de tomate marroquí ascienden a 24.000 t, cuando el Acuerdo de Asociación establece que el contingente para esas semanas de octubre debería ser de sólo 10.600 t.

hal) confirma que el valor de las importaciones se situó el 13 de octubre en 77,2 € por cada 100 kg. A finales de este mes el precio oficial del tomate en Perpiñán, puerta de entrada preferente del tomate marroquí en Europa, era de 0,35 €/kg. Pero lo verdaderamente curioso es que, en virtud del Acuerdo de Asociación, el precio mínimo de entrada no puede ser inferior a los 0,46 €/kg.

Para la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas (FEPEX) no hay ningún misterio en el derrumbe de los precios. Los datos que manejan para ese periodo dan unas importaciones de 24.000 t de tomate marroquí, cuando el Acuerdo de Asociación establece que el contingente para esas semanas de octubre debería ser de sólo 10.600 t.

A la vista de los datos, parece evidente que la Comisión Europea (CE) ya habrá puesto en marcha los mecanismos de penalización previstos en el mismo acuerdo, y que éstos serán aplicados con toda contundencia. No obstante, desde el sector nos advierten que eso no parece muy probable.

INCUMPLIMIENTOS SISTEMÁTICOS

Los productores españoles llevan años denunciando que el Acuerdo de Asociación es papel mojado. Marruecos ha incumplido sistemáticamente las cantidades y precios de entrada. “Desconocemos las razones para que no se cumplan los acuerdos, pero lo que sí está claro es que no se cum-

Acuerdo de Asociación, papel mojado

Hay que aclarar que Marruecos puede exportar las cantidades que crea convenientes fuera de cupo. Eso sí haciendo frente a aranceles similares a los de otros países terceros, que a lo largo del mes de abril pueden superar los 100 € por cada 100 kg de tomate.

“En la actualidad, Marruecos tiene derecho a una cuota preferencial de 213.000 t. Pero según Eurostat, las importaciones alcanzaron unas 353.000 t en la pasada campaña, entre octubre de 2008 y mayo de 2009. Esas cantidades adicionales no están pagando ningún tipo de derecho” (José María Pozancos, FEPEX).

“Hay otra serie de intereses que no son puramente hortofrutícolas, ni siquiera agrarios, que también juegan. Y esos intereses, por más que se quieran vestir y adornar de cooperación con Marruecos y de desarrollo del país, realmente pasan por conseguir el libre acceso de las empresas de servicios europeas, sobre todo españolas y francesas, al mercado marroquí” (Juan Colomina, Coexphal).



plen”. José María Pozancos, director general de FEPEX, echa mano de los datos y las cuentas no le salen. “En la actualidad Marruecos tiene derecho a una cuota preferencial de 213.000 t. Pero según Eurostat, la Oficina

Europea de Estadística, las importaciones alcanzaron unas 353.000 t en la pasada campaña, entre octubre de 2008 y mayo de 2009. Esas cantidades adicionales no están pagando ningún tipo de derecho”. Se refiere

El porqué de la competencia marroquí

“Trabajan con tecnología europea, que les permite conseguir los mismos rendimientos por hectárea. Ya es muy difícil diferenciar un tomate producido aquí o en Marruecos. Han mejorado la calidad y pueden competir en igualdad de condiciones” (Francisco Vargas, ASAJA-Almería).

“Tienen costes de mano de obra ocho veces inferiores a los que tenemos aquí en Almería. Además de mucha menor presión fiscal, muchos menos requisitos medioambientales, etc. Es mucho más fácil producir un tomate y mucho más competitivo en Marruecos que aquí. La UE debe saber esto” (Juan Colomina, Coexphal).

“El coste por hora de la mano de obra en Almería es de unos 7,8 €/hora, mientras que en Marruecos es de unos 0,50 €/hora y con unos rendimientos similares” (José María Pozancos, FEPEX).

* Última hora

FEPEX asegura que Marruecos superó en un 126,4% el contingente de tomate que podía exportar a la UE entre el 14 y el 31 de octubre pasados

Pozancos a las penalizaciones que deberían sufrir esos tomates fuera de cupo, y que según FEPEX ascenderían, para la pasada campaña, a unos 24 millones de euros.

Hay que aclarar que Marruecos puede exportar las cantidades que crea convenientes fuera de cupo. Eso sí, haciendo frente a aranceles similares a los de otros países terceros, que a lo largo del mes de abril pueden superar los 100 € por cada 100 kg de tomate.

Nadie en el sector parece tener constancia de penalizaciones de ningún tipo, “nunca nos han podido demostrar el pago de ni un solo céntimo de tasas arancelarias”, afirma categórico Andrés Góngora, secretario general de COAG-Almería.

Aseguran que lo ocurrido en la pasada campaña es la norma y no la excepción. Entienden que la mejor prueba de que esto es así la obtuvieron en Bruselas en 2007, de la Oficina de Oficina Europea de Lucha contra el Fraude, “la OLAF ha certificado el fraude. A pesar de la investigación, nada ha cambiado. La CE ha encontrado vías para dar carpetazo a esas investigaciones”, recuerda con amargura José María Pozancos. Pero es Andrés Góngora, de COAG-Almería el que expresa sin ambages el sentimiento más extendido entre los productores españoles. En su opinión “hay un acuerdo no escrito de dejarles hacer lo que quieran”.

MONEDA DE CAMBIO COMERCIAL

Un fantasma recorre todas las conversaciones. Nadie tiene dudas de que las frutas y hortalizas españolas están siendo utilizadas como moneda de cambio en una negociación mucho más compleja, en la que economía y geopolítica se entremezclan. Francisco Vargas, presidente de

ASAJA-Almería, y a su vez responsable nacional de hortalizas de la organización, recuerda que Marruecos, “es un país estratégico en el corazón del mundo islámico”.

Pero también es un mercado importantísimo para las empresas europeas, según el análisis que hace Juan Colomina, gerente de Coexphal. En todo esto “hay otra serie de intereses que no son puramente hortofrutícolas, ni siquiera agrarios, que también juegan. Y esos intereses, por más que se quieran vestir y adornar de cooperación con Marruecos y de desarrollo del país, realmente pasan por conseguir el libre acceso de las empresas de servicios europeas, sobre todo españolas y francesas, al mercado marroquí”. José María Pozancos no quiere aventurarse por ese camino, pero algo tiene claro, “la mano de Marruecos debe ser muy larga”.

Bruselas y Madrid niegan la mayor. La comisaria de Agricultura de la UE, en respuesta a una pregunta del eurodiputado del Partido Popular Europeo, Gabriel Mato, explicó que “los servicios de la Comisión siguen día a día las importaciones de Marruecos”.

El Gobierno español también niega el fraude generalizado. La ministra de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Elena Espinosa, también echó mano de las cifras que publica Eurostat para negar que se hayan sobrepasado las cantidades asignadas en las últimas campañas. Eso sí, la ministra admitió, en una comparecencia en el pleno del Senado, que existen ciertas deficiencias en el mecanismo de cálculo del precio en frontera. Las palabras de la ministra, lejos de tranquilizar los ánimos han soliviantado a todos en Almería, en especial a la secretaria general de UPA en Almería, Francisca Iglesias que las califica de “incongruencia total. Exigimos que se cumplan los acuerdos”.

COMPETENCIA FERROZ

Pero lo cierto es que si abandonamos los despachos y nos metemos en los invernaderos, descubrimos que el problema es mucho más complejo. Ya no sólo estamos hablando de aranceles, sino de que Marruecos se

Es hora de ponerse las pilas

“La gente está cambiando de cultivos, pero no está dando resultados” (Francisca Iglesias, UPA-Almería)

“Es necesario acometer un cambio tecnológico profundo en nuestras explotaciones. El cambio de cultivos no es la solución. Reconvertir es modernizar las explotaciones con nuevas estructuras. Pero, para eso es necesario contar con medidas de financiación” (José María Pozancos, FEPEX).

“Hay una fuerte presión de la gran distribución. Es la mayor interesada en lo que está pasando. En estas condiciones no vamos a poder competir con las producciones de terceros países”, según Andrés Góngora de COAG-Almería

ha convertido en un feroz competidor para nuestra agricultura.

Lejos quedaron los años de la agricultura de supervivencia, en los que las importaciones tenían efectos muy limitados en el mercado europeo, como recuerda Francisco Vargas, res-

ponsable sectorial de ASAJA, “eran pocas las cantidades de frutas y hortalizas y no afectaban especialmente al sector español”. Pero las cosas dieron un vuelco con el nuevo siglo, “a partir de 2000 los efectos se dejaron notar en el tomate. En este tiempo Marruecos ha desarrollado su agricultura. Trabajan con tecnología europea, que les permite conseguir los mismos rendimientos por hectárea. Ya es muy difícil diferenciar un tomate producido aquí o en Marruecos. Han mejorado la calidad y pueden competir en igualdad de condiciones”.

A Andrés Góngora, secretario general de COAG-Almería, aún le escuece la experiencia vivida en una feria internacional en 2006. Los productores almerienses aportaban como gran novedad el control integrado de las producciones. Su apuesta de futuro. La sorpresa fue mayúscula cuando vieron que, en el mismo certamen, “Marruecos hizo exactamente lo mismo. Es capital europeo, que echa mano de técnicos europeos que trabajan con las últimas tecnologías”.

No obstante, la tecnología no logra explicar por sí sola el milagro del tomate marroquí. Para Juan Colomina, gerente de Coexphal, el secreto es otro. “Marruecos tiene costes de mano de obra ocho veces inferiores a los que tenemos aquí en Almería. Además de mucha menor presión fiscal, muchos menos requisitos medioambientales, etc. Es mucho más fácil producir un tomate y mucho más competitivo en Marruecos que aquí. La UE debe saber esto”.



Las negociaciones interminables

La UE y Marruecos negocian en estos momentos un nuevo Acuerdo de Asociación, en un proceso que los productores no dudan en calificar como "opaco". Ha habido "once rondas oficiales de negociación y varios documentos que no conocemos en detalle", aclara Andrés Góngora, de COAG. Aunque no se conoce mucho sobre las conversaciones, nadie tiene dudas de lo que los negociadores de Marruecos "buscan la liberalización total de las exportaciones".

Las negociaciones están paralizadas y todo hace indicar que por voluntad de Marruecos

Bien mirado, sus aspiraciones parecen legítimas a la vista de los resultados de la Conferencia de Barcelona de 1995 sobre un Acuerdo

Euromediterráneo. "Este acuerdo estipulaba que, en el horizonte 2010, se establecería el libre comercio con el Magreb. Una liberalización de las fronteras en ambas direcciones", rememora Francisco Vargas, presidente de ASAJA -Almería.

El secretario general de COAG-Almería, Andrés Góngora, está convencido de que Marruecos "insiste en que en 2010 se llegue al libre comercio. La UE dice que eso no es posible para todo el Magreb y Marruecos se agarra como un clavo ardiendo a esa fecha. El acuerdo está parado".

Efectivamente, las negociaciones están paralizadas y todo hace indicar que por voluntad de Marruecos. El director general de FEPEX entiende que esa estrategia beneficia los intereses del país norteafricano. "Si yo fuera un negociador marroquí, no firmaría el nuevo



acuerdo. ¿Para qué?". Pozancos entiende que Marruecos no tiene nada que ganar, una vez que ya ha logrado de facto la eliminación de las barreras arancelarias a sus tomates.

Los productores observan con cierto distanciamiento lo que ocurre en la mesa de negociación. La experiencia con el Acuerdo de Asociación actual les ha vuelto muy escépticos. Francisca Iglesias, secretaria general de UPA-Almería no se hace ilusiones, "si los acuerdos no se cumplen nos dan igual las condiciones que finalmente se pacten. Nadie nos garantiza que se ahora se vayan a cumplir".

El director general de FEPEX asegura que el coste "por hora de la mano de obra en Almería es de unos 7,8 €/hora, mientras que en Marruecos es de unos 0,50 €/hora y con unos rendimientos similares".

Andrés Góngora introduce un elemento nuevo, y no menor en este asunto, y es el papel de las grandes cadenas de distribución europea. "Hay una fuerte presión de la gran distribución. Es la mayor interesada en lo que está pasando. En estas condiciones no vamos a poder competir con las producciones de terceros países".

HAY QUE INTRODUCIR CAMBIOS

Tenemos pues, una competencia feroz en precios y un producto que llega a Europa en condiciones muy ventajosas. Ahora cabe preguntarse que ha pasado en el campo almeriense en estos años.

Juan Colomina se muestra categórico, "cada tomate que entra desde Marruecos, es un tomate menos que se cultiva en la provincia de Almería.

La importación marroquí perjudica mucho a los productores almerienses, digan lo que digan".

Los bajos precios han llevado a muchos a adoptar medidas desesperadas, "la gente está cambiando de cultivos, pero no está dando resultados", admite la secretaria general de UPA -Almería después de comprobar los pobre resultados obtenidos por los que apostaron por el melón o la sandía a lo largo de la pasada campaña.

Un cambio desordenado de cultivos conlleva unos evidentes riesgos



"tendrán que ser sustituidos por otros productos y la presión va a crecer en el resto. Va a haber sobreoferta, más competencia, peores precios y peores condiciones de acceso al mercado", según aventura Colomina.

José María Pozancos entiende que esto no son más que parches, "es necesario acometer un cambio tecnológico profundo en nuestras explotaciones. El cambio de cultivos no es la solución. Reconvertir es modernizar las explotaciones con nuevas estructuras. Pero, para eso es necesario contar con medidas de financiación".

Aquí es donde echan de menos el apoyo de la Administración. Por lo pronto exigen que se ponga coto al fraude en las importaciones, pero al mismo tiempo, "solicitamos medidas compensatorias que protejan nuestras producciones. Pueden ser fiscales o sociales. Y no necesariamente tienen que suponer un coste para el Estado", según entiende Francisco Vargas. "Existe riesgo cierto de un estallido social en Almería. Ya hay empresas con dificultades para pagar a sus trabajadores". •