
*Juan Manuel Parreño Castellano y
M.^a Inmaculada Domínguez Domínguez (*)*

*La competencia entre los productores canarios y marroquíes en el mercado comunitario del tomate (**)*

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años la competencia hortofrutícola que enfrenta a Marruecos y Canarias se ha visto centrada casi con toda exclusividad en la comercialización del tomate, aunque en el futuro es posible que se extienda a otros productos. Esta rivalidad debe ser matizada en un doble sentido: por un lado, como una competencia productiva, resultado de las desiguales condiciones de producción existentes entre Marruecos y Canarias, y por otro, como una competencia de mercado. Esta última está determinada por las diferentes condiciones de acceso al mercado comunitario, establecidas en función de los diversos acuerdos preferenciales y las distintas fases del proceso de Adhesión de España y Canarias a la Unión Europea.

(*) Miembros de la Sección de Geografía del Dpto. Arte, Ciudad y Territorio de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Forman parte de un equipo de profesores y becarios que centran sus investigaciones en el estudio de las principales características del campo canario, sobre todo en relación a las consecuencias derivadas de la anexión a la Comunidad Europea. De hecho, se están realizando varias tesis doctorales sobre esta temática. Este artículo responde a una de las líneas de trabajo en la que se ha encauzado este desarrollo disciplinario y que pretende analizar las estructuras de mercado de la producción agrícola canaria en el nuevo espacio socio-económico europeo, en el que Marruecos está adoptando un protagonismo cada vez más acusado.

(**) Recibido en redacción en agosto de 1995. Versión definitiva septiembre de 1996.

2. EL CULTIVO DEL TOMATE EN CANARIAS: UN PROBLEMA DE COSTES

El tomate es un cultivo de exportación introducido en Canarias a finales del siglo XIX (1) asociado a un sistema de producción diversificado que se destinaba al mercado de invierno comprendido, entre los meses de noviembre y mayo. Hasta los años sesenta, el cultivo se realiza al aire libre, de modo poco intensivo, con distintas formas de producción en función de las características de la propiedad de la tierra. En aquellas zonas donde predominaba el minifundio, se mantuvo un sistema de autoexplotación o explotación directa en la que el trabajador era el propietario de la tierra y de los restantes medios de producción. Esta situación es poco significativa en Canarias, ya que la mayoría de las tierras aptas para el cultivo se encontraban concentradas en pocas manos. Los sistemas de producción, por tanto, eran indirectos, implantándose esencialmente dos formas: la aparcería y la mediería. En líneas generales, las relaciones de producción consisten en la existencia de un terrateniente que arrienda sus tierras a un empresario-exportador. Este, a su vez, entrega varios lotes de tierras a los aparceros, teniendo éstos que aportar el trabajo al proceso productivo mientras el empresario, proporciona la tierra y los medios de producción. A cambio, según la Orden Ministerial de 1946, éste cede al aparcerero el 25% de la exportación además del tomate no apto para la misma. Este sistema, que pervive en la actual estructura productiva, especialmente en algunas zonas como el sur y este grancanario, se ha ido matizando en función de las diferentes órdenes ministeriales que intentaban establecer un equilibrio entre las aspiraciones de los aparceros y la de los empresarios. En cualquier caso, la supervivencia del sistema ha estado garantizada ya que las condiciones de producción favorecen el inmovilismo: ni los lotes entregados a los aparceros o medieros son lo suficientemente grandes como para permitirles un grado de ahorro y una consecuente capacidad de acceso a la tierra, ni los terratenientes han tenido una especial tendencia a vender (Rodríguez Brito, W., 1986).

(1) Rodríguez Brito, W. sitúa las primeras exportaciones canarias en la década de los noventa del siglo pasado. Sabaté Bel señala que se constata, a través de referencias orales, la existencia de fincas pioneras en el cultivo del tomate desde 1903 en la zona de San Miguel (sur de Tenerife).

A partir de los años sesenta tiene lugar un cambio productivo muy significativo, basado en la intensificación del cultivo y en el abandono de cualquier sistema de barbecho. Se produce una mejora notable del regadío, introduciéndose el riego localizado, unido a un sistema de fertilización muy intensivo, a la introducción de variedades híbridas de mayor rendimiento y a una gestión empresarial moderna. Desde este momento el cultivo aumenta su productividad y pronto comenzará un descenso paulatino de la superficie cultivada con métodos tradicionales.

En los últimos años se produce una segunda intensificación del cultivo con la sustitución de los sistemas al aire libre por otros forzados bajo malla o plástico, que ya habían sido introducidos desde décadas anteriores en las zonas que presentaban mayores obstáculos naturales para la producción. Como consecuencia, la producción tomatera de Canarias se incrementa enormemente, al aumentar las productividades medias en un 40%.

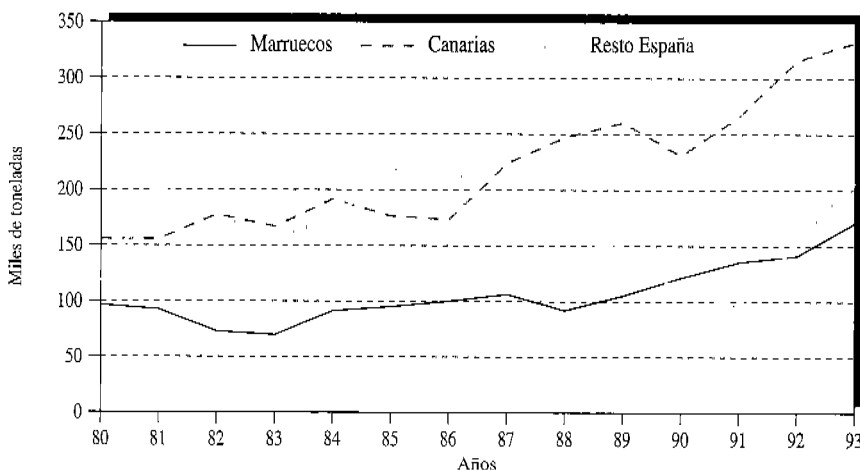
Por tanto, podemos afirmar que la producción inicia una tendencia progresiva desde mediados de los años setenta, incremento que se ha radicalizado desde principios de los años noventa, debido al desarrollo de un nuevo impulso inversor que según la FEDEX (Federación de Productores y Exportadores de Hortalizas de Las Palmas) se contabiliza en unos 12.000 millones de pesetas. Esto ha permitido un nuevo aumento de las exportaciones estimado en unas 91.000 tm para el período 1987-1992, alcanzándose en este año la cifra de 317.031 tm, lo que ha convertido a Canarias en el principal productor europeo de tomate de invierno, con una cuota de mercado del 42% sobre el total consumido (2) (ver gráfico 1). Los datos provisionales de la zafra, que ha terminado en junio de 1994, indican que se ha alcanzado una producción total de 333.700 tm.

A la par, la superficie se ha reducido hasta 1990, si bien desde entonces esta tendencia ha cambiado como resultado de las expectativas económicas del sector. En 1992, estaban cultivadas 4.301 Ha en toda Canarias.

(2) Las exportaciones canarias suponen entre un 20 y 23% del total de las importaciones comunitarias de tomate entre 1988 y 1993, período en el que las exportaciones isleñas crecen vertiginosamente. De este modo, en 1993 de las 1.453.079 tm de tomate importado por la Unión Europea el 23,1% era de origen canario.

GRÁFICO 1

Exportación de tomates a la UE



Marruecos	96	91	72	70	92	95	100	105	90	104	120	134	139	170
Canarias	156	156	178	168	193	177	174	225	247	261	230	267	317	335
Resto España	117	203	177	156	172	219	224	173	155	149	107	95	152	210

Fuentes: Office des Changes de Maroc, FEDEX.

Consejería de Agricultura de Canarias, Anuario MAPA, Elaboración propia.

Todo ello confiere a la producción tomatera una alta significación dentro de la agricultura regional. De hecho, el incremento de su valor ha sido progresivo y ha alcanzado en 1992, según el Ministerio de Agricultura, los 23.036 millones de pesetas, si bien las estimaciones de la zafra 1994-95 se elevan a unos espectaculares 35.000 millones de pesetas. El valor de la producción es especialmente importante en la provincia de Las Palmas, donde en 1992 suponía el 43,6% del valor total agrario, bajando al 27,3% para el conjunto autonómico. Además, el subsector presenta una clara posición estratégica en la estructura productiva canaria, como lo atestigua que actualmente genere en las islas 50.000 empleos directos e indirectos.

Las reseñas indicadas podrían llevarnos a engaño ya que la rentabilidad del tomate canario es más frágil de lo que pudiera parecer, debido a que siempre se ha basado en una especialización temporal, que le permitía abastecer los mercados europeos cuando las producciones de las restantes zonas no existían o eran menos significativas. De hecho, su renta-

bilidad se ha visto cuestionada con la aparición de competidores capaces de especializarse en el tomate de invierno temprano y medio con costes inferiores. Es el caso del tomate del sureste peninsular y, de manera más reciente, del marroquí.

Por tanto, el principal problema de la producción tomatera canaria es su elevado coste, determinado por múltiples factores. Los costes laborales son los más significativos, estimándose que en 1981 suponían el 43,38% del total de costes de producción (3). En gran medida, esto es debido a que el sistema de aparcería es uno de los menos competitivos ya que, como se indicaba en un informe de la Secretaría General Técnica de la Consejería de Agricultura de 1982, repercute en un incremento de 10,50 a 11,50 ptas. por kilo respecto a la explotación directa y de 8 ptas. respecto a la mediería en situaciones de riego por goteo.

El agua, los abonos químicos y los fitosanitarios suponen gran parte del restante costo de producción. El uso de agua de pozo, especialmente en Gran Canaria, y la especulación que se ha desencadenado ha encarecido los riegos. Sin embargo, hay que señalar algunas medidas que apuntan a la reducción de este coste, como la introducción de riegos con aguas depuradas, que se está fomentando desde los Planes Hidrológicos Insulares.

A unos costes de producción elevados hay que sumar los de empaquetado y comercialización. El empaquetado, que encarece en un 40% el producto, y sobre todo el transporte mantienen una situación comparativamente discriminatoria para el tomate canario, ya que, a diferencia de los productores europeos, tiene que costear gravosos fletes, la estiba en los puertos canarios y la desestiba en Rotterdam y en los puertos británicos.

Desde 1982, con el RD 2.942/1982 se compensan en un 33% los fletes pagados, pero sólo dentro del calendario comprendido entre el 1 de julio al 31 de diciembre, por lo que la zafra media (de enero a marzo), la más significativa en Canarias, queda sin compensaciones ni ayudas. Sin embargo, con respecto a la doble insularidad de las islas menores, los fletes pagados en el transporte marítimo interinsular se amortizaban en

(3) Según el *Estudio económico del sector exportador de tomates de las Islas Canarias* (FEDEX), para la campaña 1994-95 los costes laborales alcanzaban el 51,7% del total de los costes de producción.

un 30% durante todo el año. Aunque recientemente las primas al transporte han sido extendidas al resto del año, las cantidades liberadas no llegan ni con mucho al 33% indicado, y en este momento según estimaciones de la FEDEX, tienen un carácter simbólico ya que sólo cubren un 0,8% del total de los fletes de las exportaciones hortofrutícolas, que alcanzan una cifra anual de 7.000 millones de pesetas. Además, no podemos olvidar que el Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad de las Islas Canarias (4) no prevé la adopción de medidas de apoyo al transporte y comercialización del tomate, como de hecho se adoptaron para otros cultivos canarios como el plátano (5).

En contraposición los costes productivos del tomate peninsular y marroquí son más reducidos (6). En este último caso, la principal ventaja que presenta la estructura productiva marroquí es la baja incidencia de sus costos laborales ya que, según el *Informe Marruecos* elaborado por el Gobierno Vasco, las condiciones de contratación son mucho más flexibles, permitiéndose la fórmula del contrato verbal para el que existe despido libre, las vacaciones son más reducidas (sólo día y medio por mes trabajado), las retenciones para la Caisse Nationale de la Sécurité Sociales (CNSS) que se practican a las empresas y a los trabajadores son menores a las españolas, la jornada laboral semanal es de 48 horas y

(4) A raíz de la integración de Canarias en la Comunidad Económica Europea, el Consejo aprueba el 26 de junio de 1991 este programa, que como indica en su artículo 3.1 pretende «la inserción realista de las islas Canarias en la Comunidad, fijando un marco adecuado para la aplicación de las políticas comunes en dicha región, la plena participación de las islas Canarias en la dinámica del mercado interior mediante la utilización óptima de las normativas e instrumentos comunitarios existentes; ... la contribución a la recuperación económica y social de las islas Canarias plasmada especialmente en la financiación comunitaria de las medidas específicas previstas por el programa POSEICAN».

(5) No obstante, en el artículo 7 de la ley 19/1994, de 6 de julio de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias se indica que «como medida complementaria a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario en las Islas Canarias relativas a la lejanía y a la insularidad se estableció una consignación anual en los Presupuestos Generales del Estado, referida al año natural, para financiar un sistema de compensaciones que permita abaratar el coste efectivo del transporte marítimo y aéreo de mercancías interinsulares y entre las Islas Canarias y la Península ... se establecerán compensaciones al transporte para las exportaciones dirigidas a la Unión Europea ... ». Además, en la disposición transitoria se señala la intención de establecer ayudas para favorecer la competitividad de los productos del comercio de exportación y para la celebración de contratos de campañas que tengan por objeto la comercialización del tomate dentro del territorio de la Unión Europea.

(6) Juan Antonio Sans estima que los costes de producción marroquíes son inferiores en un 25% a los canarios.

sobre todo, el salario mínimo es inferior al español. En las *Jornadas Informativas sobre Marruecos de Invexmaroc*, se afirmaba que «el denominado SMIG, es decir el salario mínimo, está fijado en 6,0 Dh/h o sea aproximadamente 1.200 Dhs/mes. Un obrero especializado llegaría a 1.800 Dhs y un cualificado a 2.500. Tras estas cifras, sólo quiero recordarles que en la actualidad en nuestro país el peonaje está cobrando 8.000 ptas./día, es decir, comparando peras con peras, la proporción es de 1 a 13 aproximadamente en mano de obra no cualificada». En el sector agrario aumenta esta proporción ya que en 1990 el salario diario sólo alcanzaba los 28 dhs, siendo una mano de obra que se estimula con el concepto destajo.

Además, los costes en agua son sensiblemente inferiores y el «Programa Nacional de Regadíos» alauita está repercutiendo en un abaratamiento de la misma en la medida en que se amplían las disponibilidades, además de permitir el incremento sustancial de regadíos, que en este caso se ha cifrado en 455.000 Ha.

A modo de síntesis, en el siguiente cuadro comparativo se observa como el tomate marroquí presenta unos costes promedio de producción que suponen el 75,7% de los existentes en la principal provincia productora canaria.

Por consiguiente, las características productivas marroquíes permiten que su tomate «esté orientado, por primera vez, hacia una estrategia de exportación basada en la utilización de su mano de obra abundante y barata» (Zouaoui, M., 1994), estrategia con la que desde los centros productores canarios es difícil competir en igualdad de condi-

CUADRO 1

Cuadro comparativo de costes promedio: Canarias-Las Palmas-Marruecos para la campaña 1994-95 (en ptas./bulto)

Costes	Canarias	Las Palmas	Marruecos
Cultivo.....	406	419	200
Empaquetado	189	214	180
Comercialización	173	175	232
Total	768	808	612

Fuente: FEDEX: Estudio económico del sector exportador de tomates de las islas Canarias.

ciones. Esta es la razón por la que la organización del mercado comunitario de hortalizas ha sido la clave para el mantenimiento de la actividad exportadora canaria, de tanta significación social y económica para las islas.

3. LA ORGANIZACIÓN DEL MERCADO COMUNITARIO

La estructuración del mercado comunitario del tomate se reguló mediante la aprobación de la Organización Común de Mercados de Frutas y Hortalizas en 1972, que supuso el establecimiento de «*unas normas comunitarias en materia de competencia, un régimen de precios y de intervenciones, así como un régimen de intercambios con terceros países*» (art. 1). Este último se implementa a través de un calendario de precios de referencia que pretende proteger la producción comunitaria frente a las importaciones procedentes de terceros países. El sistema consiste en el establecimiento de precios de entrada en los mercados comunitarios para las importaciones. A éstos, hay que sumarles los derechos de aduana, posibles gravámenes compensatorios que deben ser pagados si el precio de entrada se mantiene dos días sucesivos en 0,5 unidades de cuenta inferior al precio de referencia.

En el caso del tomate, la producción comunitaria en aquellos momentos era esencialmente de verano, por lo cual los precios de referencia no actuaban en el período en el que se produce la mayoría de las exportaciones canarias. Solamente, cabía el peligro de caer en gravámenes compensatorios para las producciones de invierno temprana y tardía. Antes de la Adhesión española únicamente el 2% de las exportaciones canarias incurrieron en tasas compensatorias (Albertos, J., 1987). Posteriormente, entre 1988 y 1990 se registran nueve ocasiones en las que se gravan las exportaciones canarias con tasas compensatorias, todas ellas en los meses de abril y mayo (Ríos López, E., 1991).

Junto a esta política comercial proteccionista existen ciertos mecanismos para facilitar las importaciones de terceros países, dentro de la política preferencial de Cooperación al Desarrollo que puso en marcha la Comunidad. De esta manera, desde 1969 existe un acuerdo CEE-Marruecos que otorgaba a este país ciertas preferencias comerciales. Pero,

sería a raíz de la Cumbre de París de 1972, cuando surge por parte de la Comunidad una política mediterránea coherente que va a permitir en los siguientes años la firma de Acuerdos de Cooperación con casi todos los países europeos y norteafricanos.

En concreto, el Acuerdo de Cooperación con Marruecos de 1978 presenta una dimensión comercial además de otra financiera. Mediante la primera, se reconoce la libre entrada de productos industriales marroquíes en la Comunidad, a excepción de los productos textiles, además de reducciones arancelarias que oscilan entre el 20 y 100% para los productos agrícolas. En relación al tomate, se acuerda para el período comprendido entre el 15 de noviembre al 30 de abril una reducción arancelaria del 60%, coincidiendo con el período en que no existe producción en los socios comunitarios. Junto a este acuerdo aparece un Protocolo financiero con la finalidad de *«desarrollar la producción y la infraestructura económica marroquí con el fin de diversificar la estructura de su economía»*. Esta participación debe inscribirse *«en el marco de la industrialización de Marruecos y de la modernización del sector agrícola de este país»* así como, *«la comercialización y promoción de las ventas de productos exportados por Marruecos»*. Posteriormente, en 1982 fue aprobado un segundo protocolo que tuvo vigencia hasta la incorporación de España y Portugal a la CEE. Mediante estos dos protocolos financieros, Marruecos recibió 130 millones de unidades de cuenta y 199 millones de ECUS respectivamente.

Dentro de esta misma política, la Comunidad estableció un acuerdo comercial preferencial con España en 1970. Mediante este Acuerdo se aprueba, al menos para un período de seis años, una reducción sobre el Arancel Aduanero Común comunitario del 50% para las exportaciones españolas en el período comprendido entre el 1 de enero hasta el último día de febrero, sin que se realice ninguna limitación cuantitativa o contingente (7).

(7) Con la incorporación de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca a la Comunidad el 1 de enero de 1973, se suscribió unos meses antes un Protocolo Adicional al Acuerdo Preferencial para solucionar los problemas jurídicos que planteaba la ampliación del número de socios. Por diferentes razones no se llegó a establecer un nuevo protocolo donde se ampliaran las concesiones arancelarias comunitarias al tomate, por lo que España estuvo en una situación complicada jurídicamente debido a las diferencias comerciales existentes con respecto a los tres nuevos socios comunitarios (Tamames, R., 1991).

Por consiguiente, ni el Sistema de Preferencias Generalizadas con Terceros Países ni la Organización Común de Mercados parece beneficiar de manera especial a España respecto a sus competidores. Ya en 1970, Alberto Ullastres, Presidente de la Delegación española en la Comunidad, señala su preocupación en una carta enviada al Presidente de la Delegación de la Comunidad Económica Europea, Helmut Sigríst, sobre *«los efectos negativos que pudieran sufrir las concesiones previstas en el Acuerdo en favor de productos españoles y la posición comercial de España como consecuencia del otorgamiento de preferencias generalizadas a otros países concurrentes»*. En el cuadro 2 se recogen los aranceles aduaneros aplicados a Canarias y Marruecos.

4. LA INTEGRACIÓN DE ESPAÑA EN LA COMUNIDAD Y LA NUEVA POLÍTICA MEDITERRÁNEA

En 1986, España y Portugal se integran en la Comunidad Económica Europea. Canarias queda fuera de la Política Agraria Común y de la Unión Aduanera, mediante la firma del Protocolo 2. Este nuevo régimen jurídico altera enormemente el equilibrio entre los principales exportadores de tomate a la Comunidad, debido a que, coincidiendo con el período transitorio, desde 1986 hasta 1993 las exportaciones españolas (excluidas las canarias) se benefician de un desarme arancelario progresivo. Ya en 1986 al tomate peninsular se le aplica el 90% del «derecho de base» (o derecho aduanero aplicado el 1 de enero de 1985) y en los siguientes años se establecen reducciones que oscilan entre el 12,5 ó 15%, siendo la última reducción del 10%. Además, se salvaguarda la

CUADRO 2

Derechos arancelarios aplicados por la Comunidad

Período	AAC	Canarias	Marruecos
11/11-14/11	11%	11%	11%
15/11-31/12	11%	11%	4,4%
1/1-29/2	11%	5,5%	4,4%
1/3-30/4	11%	11%	4,4%
31/5-14/5	11%	11%	11%
15/5-31/10	18%	18%	18%

preferencia peninsular mediante una cláusula en el Tratado de Adhesión en la que se indica textualmente que *«en ningún caso se aplicarán dentro de la Comunidad derechos de aduana superiores a los que se apliquen respecto de los terceros países que se benefician de la cláusula de nación más favorecida»* (art 32).

En lo que respecta a Canarias, el Protocolo 2 establece una reducción de derechos aduaneros similar a la española hasta el 1 de enero de 1996, pero dentro de un contingente arancelario. Las reducciones arancelarias fuera de contingente (8), el límite de éstos y el calendario anual de preferencias varía anualmente en la medida en que el Consejo aprueba los diferentes reglamentos. En cualquier caso, en un principio se establece un contingente de 165.645 tm, que en 1987 se eleva a 173.000 tm (9), distribuyéndose por países en función de diferentes cuotas de exportación. Además, los precios de referencia siguen actuando con respecto a Canarias.

Al mismo tiempo, la Comunidad decide revisar el Acuerdo de Cooperación con Marruecos para paliar los efectos negativos que pudieran derivarse de la integración española. Mediante un Protocolo Adicional, se acuerda un desarme arancelario progresivo y similar al español para las exportaciones hortofrutícolas. Marruecos consigue para el período comprendido entre el 1 de noviembre y el 14 de mayo de 1992 un arancel 0 para un contingente de 86.000 tm, de las que 15.000 se pueden exportar en abril y 10.000 en mayo (10). En 1993 el contingente con arancel 0 se extiende al resto del año, mientras que para las exportaciones fuera de contingente se establece un arancel del 4,4% para el período comprendido entre el 15 de noviembre y el 30 de abril.

(8) En principio se aplican los derechos de aduanas establecidos en el Tratado preferencial con España de 1970, tal como figuran en el cuadro 2.

(9) Los contingentes se establecen mediante los Reglamentos (CEE) n.º 3.806/85, 4.044/86 y 1.391/87 que versan sobre la apertura, gestión y reparto de los contingentes arancelarios comunitarios para tomates, pepinos y berenjenas originarios de las Islas Canarias (Consejería de Economía y Comercio, 1987).

(10) En el Reglamento (CEE) n.º 1.764/92 se especifica respecto a una serie de productos referenciados en un anexo, entre los que se encuentra el tomate que *«los derechos de aduana aplicables el 31 de diciembre de 1991 en la Comunidad ... serán eliminados en dos tramos iguales, el 1 de enero de 1992 y el 1 de enero de 1993»* (art. 1). Como los derechos inferiores al 2% se suspenden inmediatamente (art. 3) el tomate consigue un arancel 0 en 1992 para este período. Además se prevé la posibilidad de la modulación de los precios de entrada para garantizar la buena comercialización del contingente arancelario marroquí.

La regulación del mercado con la Adhesión española ha cambiado sustancialmente. En primer lugar, nos encontramos con una situación que no defiende de una manera clara la preferencia española, ya que, no se extiende al tomate de invierno el calendario de precios de referencia (la de los países europeos sí se contempla al implantar aranceles fuera de contingente entre el 11 y 18% para el período que oscila entre el 1 de mayo y el 15 de noviembre y mantener el sistema de precios de referencia). De hecho, un arancel del 4,4% fuera de contingente puede ser asumido sin ningún problema de rentabilidad por los productores alauitas y les permite vender más baratas sus exportaciones. En el caso del tomate canario, la desventaja comparativa es todavía mayor por lo que se inicia en las islas una grave crisis relacionada con la rentabilidad del cultivo que cuestiona la permanencia del mismo.

5. EL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES TOMATERAS MARROQUÍES

La producción marroquí, que durante las década de los ochenta había mantenido unas exportaciones que no superaban las 100.000 tm anuales, experimenta un importante incremento desde 1990 como consecuencia del establecimiento de unas condiciones muy beneficiosas de acceso al mercado comunitario. De hecho, en 1992, se alcanzan las 139.000 tm, año en el que las condiciones de mercado son realmente preferenciales.

La explicación de este incremento sustancial de las exportaciones y su mayor competitividad no se debe exclusivamente a razones comerciales, sino que concurren otros factores. En primer lugar, el tomate alauita *«se ha visto sometido a importantes cambios durante la década de los ochenta gracias a las fuertes inversiones llevadas a cabo por el Estado y por los agricultores. Estas inversiones se han dedicado sobre todo a la mejora de la calidad y de la productividad con el fin de adaptar la producción a los calendarios de exportación impuestos por los mercados exteriores»* (Magda, O., 1994). Las inversiones estatales se han coordinado a través de una nueva política de desarrollo agrícola que se está implementado en aquel país, y que se ha materializado en la ampliación de la superficie regada (Programa Nacional de Regadíos) o

en la concentración parcelaria para unas 350.000 Ha (Medidas de Reajuste de la Propiedad).

En segundo lugar, Marruecos se ha embarcado desde 1983 en una nueva dinámica política y económica basada en el fomento de las exportaciones a través del Plan de Ajuste Estructural y Liberalización Económica y la Ley de Comercio Exterior de 1992. Se han simplificado y abaratado los instrumentos y procedimientos exportadores, como lo atestigua la supresión el 22 de diciembre de 1987 del visado de los títulos de pago por exportaciones a los bancos intermediarios delegados. Desde esa fecha, el exportador presenta su título de exportación directamente a los Servicios de Aduanas para la expedición de la mercancía. Por otra parte, se ha liberalizado la normativa que regula el control administrativo de las exportaciones e importaciones, ha desaparecido el monopolio estatal de las exportaciones agrícolas y agroindustriales, y se han rebajado los impuestos que gravaban la exportación.

Y, en tercer lugar, el gobierno alauita está aplicando medidas de compensación e incentivación de la producción agraria, como la exención fiscal de la que se benefician los agricultores marroquíes hasta el año 2.000, para paliar los efectos de las últimas sequías.

Todos estos factores están convirtiendo progresivamente al tomate marroquí en un cultivo cualitativamente más competitivo y cuantitativamente más desestabilizador del mercado del tomate de invierno. Por esta razón los productores españoles y canarios intentan obtener unas condiciones de mercado más beneficiosas.

De hecho las autoridades canarias renegocian su situación en la CE. Mediante un Reglamento del Consejo relativo a la aplicación de las disposiciones del derecho comunitario en las islas aprobado en 1991, Canarias se integró en la PAC en similares condiciones al resto de España, es decir, en la segunda fase del período transitorio que se había iniciado el 1 de enero de 1990. Como consecuencia, hasta 1996 se fueron incrementando de manera progresiva los contingentes exportadores canarios, reduciéndose los derechos arancelarios según calendario (11), sustituyendo

(11) Desde el 1 de noviembre al 31 de diciembre y del 1 de marzo al 14 de mayo del 2,2%, del 15 de mayo al 31 de octubre del 3,60% y del 1 de enero al 28 de febrero del 0%, en 1991. En 1992 y 1993 sólo se mantienen los aranceles desde el 15 de mayo al 31 de octubre, del 2,88% y 2,16%.

yéndose los precios de referencia por precios de oferta que de manera progresiva debían aproximarse a los precios comunitarios e instituyéndose un Mecanismo Complementario de Intercambio (12).

El 8 de julio de 1992 la Comisión Europea aprueba reducir el período transitorio para España a finales de 1992, no sin algunas compensaciones para sus socios comunitarios. El tomate queda regulado bajo los Mecanismos Complementarios de Intercambios fijándose una compensación que España deberá satisfacer durante tres años destinada a aquellos países comunitarios que pudieran ser perjudicados por la bajada generalizada de los precios inducida por el tomate español. Se acuerda realizar un control estadístico durante el período de mercado sensible, es decir, noviembre, en el que se llevará a cabo una vigilancia estadística tanto en la distribución como en las aduanas entre los países miembros, y en los períodos muy sensibles, que se limitan entre el 15 y 28 de octubre, en la que el estado receptor puede además solicitar a la Comisión Europea que fije restricciones cuantitativas a las exportaciones tomateras españolas.

A partir de este momento, España, como miembro de pleno derecho, está en condiciones de solicitar la reforma del sistema de precios de referencia, aumentando el calendario proteccionista para el período comprendido entre el 20 de noviembre y el 1 de abril. En otras palabras, como respuesta a la competencia del tomate marroquí, los productores tomateros aspiran a una reforma de la Organización Común de Mercado que responda a la nueva situación comunitaria y garantice la preferencia española.

6. OBSTÁCULOS PARA UNA POLÍTICA PREFERENCIAL DEL TOMATE CANARIO

La reforma de la Organización Común de Mercado y la implantación de la preferencia comunitaria para los productores tomateros espa-

(12) Los MCI permiten un seguimiento de las condiciones de mercado del tomate de tal manera que se eviten perturbaciones graves. Se establecen varios períodos durante el año que pueden ser catalogados como no sensibles, sensibles y muy sensibles. Para los dos últimos, se disponen límites indicativos.

ñoles son estrategias comerciales que sobrepasan el marco de lo estrictamente competitivo, para convertirse en un elemento de carácter político dentro de las relaciones comunitarias con terceros países, estando, además, supeditado al establecimiento de marcos comerciales de carácter mundial. Dentro de este marco general, podemos reconocer dos obstáculos principales: por un lado, el desarrollo de las nuevas negociaciones del GATT y por otro, la política comunitaria hacia Marruecos.

El principio de la década de los noventa estuvo marcada por las negociaciones de la *Ronda Uruguay* del GATT. Este elemento tuvo un peso significativo a la hora de adoptar medidas comerciales por la UE, ya que cualquier cambio en la regulación comercial internacional debía supeditarse a los principios que se iban acordando en la Ronda. De hecho, la prolongación de las negociaciones hasta finales de 1993 y el sentimiento liberalizador y expansivo del comercio mundial, se había convertido en un elemento de arrastre y de inmovilismo en la situación del mercado comunitario del tomate.

Los resultados finales permiten la sustitución de los precios de referencia por unos nuevos «precios de entrada», que en cualquier caso, mantienen la protección del tomate comunitario, rebajándose el precio de entrada del tomate de verano y apareciendo el del tomate de invierno. Los precios de entrada de las previsiones del GATT figuran en el siguiente cuadro:

CUADRO 3
Precios de entrada establecidos por el GATT

Período	ECUs por tm
Enero-Marzo	920
Abril	1.200
Mayo	800
Junio-Septiembre	600
Octubre-Diciembre ...	700
10 últ. días Dic.	750

Se rechaza cualquier limitación a los volúmenes importados pero se admite el sistema de la modulación de precios (Sanfeliú, I., 1995).

Por consiguiente, se reconoce la necesidad de la protección del tomate de invierno frente a aquellos países que producen en condiciones ventajosas.

La modulación de estos precios de entrada por parte de la U.E. ha desvirtuado los logros proteccionistas alcanzados en la Ronda Uruguay. Las razones de esta estrategia comercial por parte de la U.E. son diversas, y como ya dijimos, sobrepasan el marco de lo estrictamente comercial.

No podemos olvidar que la Comunidad ha ido tomando conciencia progresivamente de la vulnerabilidad de su frontera sur, el Norte de África, que es calificado en un informe sobre política exterior comunitaria como una «*bomba de relojería que sólo Europa puede desactivar*». Como prueba de esta toma de conciencia se puede entender el Establecimiento de la Política Global Mediterránea a raíz de la Adhesión de España a la Comunidad y la actual Política Mediterránea Renovada, que se inicia en 1992 y que previsiblemente se revisará en 1996, políticas en las que se intentan conjugar los intereses comunitarios con el desarrollo de Marruecos.

Como plasmación de la Política Global Mediterránea se puede entender los Protocolos Adicionales de 1988 y el establecimiento de una más amplia ayuda en los Terceros Protocolos Financieros. En estos protocolos son más notables las subvenciones comunitarias, los préstamos especiales y los préstamos del Banco Europeo de Inversiones para el desarrollo de ciertas obras de infraestructura agrícola, tales como infraestructura de regadío y medidas en general de desarrollo rural (13).

La política mediterránea renovada además de suponer importantes reducciones arancelarias, que en gran medida ya han sido comentadas en lo que se refiere al tomate, también ha supuesto un incremento de los montantes financieros a través de los Cuartos Protocolos (1992-96) y la introducción de la cooperación financiera horizontal, centrada sobre todo en el campo del medio ambiente.

(13) Conviene recordar que España también ha desarrollado una política propia de cooperación con Marruecos que se ha instrumentalizado a través de Acuerdos Marcos de Cooperación Económica y Financiera.

Pero además Marruecos se ha convertido en un espacio económico del máximo interés para las inversiones exteriores del capital comunitario y para la comercialización de parte de los productos europeos. El restablecimiento de los principales equilibrios macroeconómicos (14) con el Programa de Ajuste Estructural marroquí (PAS) ha aumentado la confianza inversora en aquel país, que además se ha visto incentivada con la reforma de los Códigos de inversión iniciada en 1983. A partir de 1989, con la Carta Real, y con las consecuentes medidas de *desmarroquinización* de la economía alauita, los incentivos a la inversión extranjera aumentan de una manera sustancial, llegándose a permitir la creación de sociedades constituidas íntegramente con capital extranjero. Por último, la ley de privatizaciones de 1990, la convertibilidad del dirham, la simplificación administrativa (silencio administrativo positivo) y la seriedad en la gestión de la deuda exterior, que permite a Marruecos salirse del Club de París en 1992, completan un panorama económico que ha multiplicado en los últimos años las inversiones comunitarias.

Las inversiones españolas hasta 1992 se calculan en un total de 1.886 millones de dirhams, lo que lo convierte en el tercer inversor en Marruecos. Pues bien, de esta cifra, 1.461 millones se han invertido después de 1986 (15). Las inversiones españolas se han centrado en sectores dirigidos al mercado nacional, destacando el minero y el financiero, pero en los últimos años se está iniciado el ciclo inversión-exportación-inversión, por lo que se han desarrollado enormemente en la industria y en la agricultura.

Por último, el inicio de una política liberalizadora de los intercambios comerciales por parte de Marruecos, cuya primera manifestación es la suscripción de los principios del GATT el 15 de junio de 1987 y que culmina con la aprobación en 1992 de la nueva Ley de Comercio, ha permitido un desarrollo espectacular de las importaciones alauitas, en la

(14) La deuda exterior marroquí ha pasado del 113% al 73% del PIB en el período 1984-1992; la inflación se ha controlado situándose en 1994 en torno al 4,5% y el crecimiento del Producto Interior Bruto ha sido de un 4,5% anual entre 1985 y 1991, llegando el agrícola al 8,1%.

(15) España y Marruecos han ido de manera progresiva estableciendo un marco legal adecuado que fomenta las inversiones mutuas. En este sentido, podemos recordar el Acuerdo sobre promoción y protección recíproca de inversiones que se firmó en Madrid en 1989 (BOE n.º 32 de 6-2-92).

medida en que se flexibilizaban las licencias de importación, se reducía la lista de importaciones sometidas a autorización previa, desaparecía el monopolio estatal de las exportaciones agrícolas y agroindustriales, se liberalizaba la normativa de control administrativo del régimen comercial, se rebajaban los aranceles y se reducía el impuesto especial a la importación. En 1994 *«prácticamente todos los productos podrán ser importados libremente, incluidos los que actualmente están en la lista negativa ... Dicho de otra manera, ya no se necesitará el visado previo para la realización de las operaciones de importación»*. Con todas estas medidas Marruecos se ha convertido en un mercado interesante para los productos comunitarios, que suponen el 53,9% de las importaciones aluitas. Incluso en el futuro, se espera avanzar más en la flexibilización de las relaciones comerciales UE-Marruecos, a través de un tratado comercial que en estos momentos está en fase de elaboración y discusión.

Por consiguiente, teniendo presente las medidas liberalizadoras que están introduciendo las negociaciones en torno al GATT, el valor geoestratégico que desempeña el Norte de África en el propio equilibrio interno comunitario, el espectacular desarrollo de las inversiones y las exportaciones comunitarias en Marruecos y el diálogo político establecido entre ambas partes para desarrollar progresivamente un espacio económico y social más integrado, es difícil reproducir una situación preferencial para el tomate canario de invierno similar a la que beneficia al tomate norte-europeo de verano. La solución a este conflicto competitivo está inscrita en un diálogo más general y obviamente, se encamina hacia otro modelo de organización de mercados.

7. LA SITUACIÓN COMERCIAL ACTUAL

En el intento comunitario de buscar una solución intermedia entre una clara preferencia a favor del tomate español de invierno y el mantenimiento de los flujos exportadores tradicionales marroquíes, se ha firmado el 19 de diciembre de 1994 un nuevo Acuerdo de Comercio que modula de una manera sensible los logros proteccionistas alcanzados en las últimas negociaciones del GATT.

La modulación ha consistido en una reducción de los precios de entrada del tomate marroquí para el período comprendido entre diciembre

y marzo con respecto a los establecidos en la Ronda Uruguay. El precio queda establecido en 560 ECUS comerciales por tonelada, es decir, sólo un 60% del valor aprobado en las negociaciones GATT para los meses de enero, febrero y marzo, mientras que los precios del tomate de verano se mantienen sin modificación. La Comunidad opta de nuevo por defender de una manera clara la preferencia de los países del norte de Europa.

En contrapartida a esta reducción se establece un límite máximo de exportación para el tomate marroquí que pretende garantizar las exportaciones tradicionales sin que produzca un hundimiento de los precios en los mercados. El contingente aprobado es de 130.000 tm para el período que se inicia a primeros de noviembre y llega al 31 de marzo, repartiéndose por cuotas mensuales (16) que pueden alterarse en un 10% siempre y cuando no se supere el total.

Este contingente supone una reducción en unas 30.000 tm del tomate exportado por Marruecos durante la zafra 1993-94, por lo que la limitación cuantitativa que se ha introducido es real. La estrategia comunitaria se concreta, por tanto, en la regulación de los precios de mercado a través de la necesaria e indispensable autorregulación de la producción española. Además, se espera que el acuerdo de un contingente estable durante cuatro años con Marruecos y la evidente expansión que está caracterizando a este mercado, suponga que el tomate comunitario de invierno pueda paulatinamente aumentar su producción o que en cualquier caso, las reducciones no lleguen a ser drásticas.

La autorregulación como mecanismo de control de los mercados comunitarios es difícil que se lleve a cabo en los términos expresados por las autoridades comunitarias porque los productores canarios han iniciado desde principios de los noventa un ciclo de inversiones en mejoras técnicas que ha totalizado 12.000 millones de pesetas y que ha supuesto un incremento sustancial de la capacidad productiva. Ante el conflicto de intereses que podría desatar la renuncia a parte de las mejoras introducidas, sólo queda la posibilidad de la reducción de superficie cultivada y esto tampoco parece viable.

(16) 16.304 tm para noviembre, 32.690 para diciembre, 27.756 para enero, 29.594 para febrero y 23.656 para marzo.

Por consiguiente, habrá que esperar un tiempo para conocer el nivel de regulación que parece introducir este Acuerdo Comercial, ya que la zafra que acaba de concluir no ha aportado ningún dato esclarecedor. Es más el comportamiento de los precios ha estado condicionado por el volumen de las exportaciones procedentes de Marruecos (17).

Un elemento fundamental para que se produzca una regulación real del mercado es el control de aduana. Son frecuentes las denuncias, por parte de los productores españoles, por la introducción «ilegal» de tomate marroquí en la Comunidad, sobre todo a través de los puertos franceses. Sin dar más crédito a este tipo de afirmaciones que podrían derivarse de una excesiva suspicacia, no podemos obviar la importancia que tiene el control estadístico de aduanas desde el momento en que se establecen contingentes. De igual manera, es necesario que la Comunidad aplique las mismas normas sobre producción y control sanitario en ambos casos, y que obligue a Marruecos a remitir cifras comerciales con la misma frecuencia que lo hace el conjunto de los socios comunitarios productores.

En cualquier caso, el cultivo del tomate canario parece que tendrá que adoptar en el futuro una fórmula de supervivencia que dependa de su rentabilidad momentánea en el mercado y de las primas compensatorias comunitarias recibidas, sumándose a la larga lista de cultivos subsidiados.

8. PERSPECTIVAS DEL TOMATE CANARIO

La rentabilidad del tomate canario y su persistencia como cultivo de exportación necesita el desarrollo de tres tipos esenciales de medidas dirigidas a la propia producción canaria, en primer lugar, al cumplimiento riguroso de las condiciones de mercado del tomate, en segundo lugar y por último, a una mayor consideración del sector tomatero español en

(17) Los precios del tomate de invierno han sido bajos y ni siquiera se ha alcanzado los 750 ECUs por tm necesarios como para que la actividad productora canaria cubra sus costes (unas 120 ptas./kg). Sin embargo, en marzo el precio se ha elevado debido al receso de las exportaciones marroquíes.

las negociaciones bilaterales UE-Marruecos y en posibles futuras modulaciones del sistema de precios de entrada. De manera sintética, las estrategias a seguir deberían ser las siguientes:

1. Mejora progresiva de la rentabilidad, productividad y calidad del tomate canario. Es necesario reducir costes para que las exportaciones tengan un mayor margen de rentabilidad y una menor dependencia de las condiciones de mercado. En este sentido, las nuevas mejoras que se están introduciendo pueden llegar a reducir los costes sensiblemente. Especialmente significativa es la posibilidad de acceder a agua depurada para riego ya que incide en un abaratamiento general de este input (18).

Deben de incrementarse las ayudas por fletes, ya que la subvención al transporte es insuficiente. Así se daría cumplimiento a lo que indica la Constitución española en relación a la necesidad de compensar la insularidad y lejanía canaria.

No obstante, cualquier mejora de la rentabilidad debe estar sujeta a un incremento en la calidad. Según indica Ernesto Ríos López ésta debe obtenerse mediante *«la introducción de variedades de larga vida y otras bien adaptadas a las islas, el cultivo bajo malla, el abonado equilibrado, el preenfriado en los almacenes, la uniformidad de color en la confección, la mejora de la homogeneidad, condición y presentación de la fruta y la optimización de las condiciones de transporte»*.

2. Introducción de medidas de planificación agrícola en la producción, intentando autorregularla para que se disperse lo máximo posible durante todo el invierno y no incida en una bajada de los precios en momentos concretos. Se apunta la necesidad de estirar la zafra, descongestionando la media en favor de la temprana y la tardía, que permitiría que las exportaciones canarias se beneficiasen de los elevados precios de entrada establecidos en los

(18) Partiendo de la menor exigencia que presenta el tomate en calidad del agua, el Plan Hidrológico de Gran Canaria ha previsto el desarrollo de algunas medidas que permita el uso de aguas depuradas y desalinizadas para el riego. En el momento de la redacción del Avance del Plan, se contabilizaba la existencia de 19 desalinizadoras de agua de mar para uso agrario, de las que al menos cuatro estaban vinculadas al cultivo del tomate.

meses de abril, mayo y octubre. En cualquier caso, esta autorregulación debe estar acompañada del diseño de una estrategia de ventas que consiga implicar a las grandes cadenas de distribución y agrupar a las entidades exportadoras (hoy en día, unas 130) en una política común de regulación de la oferta.

3. Una reforma adecuada de la Organización Común de Mercado del sector, que, o bien permita ajustar un calendario de precios de entrada más protectores durante el invierno, calculado a través de los índices de los mercados-testigo (Londres, Rotterdam ...) y no a partir de las facturas de ventas, ya que esto podría favorecer cualquier tipo de manipulaciones; o bien, contemple la redistribución de las cargas derivadas de la política comunitaria de apoyo a las exportaciones marroquíes entre todos los países productores a través de compensaciones. De esta manera, se evitaría que el tomate de verano, producido en el norte de Europa, tenga una situación preferencial taxativa, mientras que el de invierno debe costear la política de cooperación al desarrollo alauita.

Esta última medida ha sido uno de los principales caballos de batalla de los productores españoles. Así, en la campaña 1992-93 éstos optan por una ampliación del calendario de exportaciones a los meses de mayo y junio, forzando una competencia directa con las producciones norte-europeas, que desemboca en una bajada generalizada de las cotizaciones. Se trataba de una medida drástica que pretendía globalizar el problema de la regulación del mercado del tomate de invierno y que derivó en la primera protesta conjunta de los productores europeos en lo que se ha venido en llamar la «Declaración de Canarias» (11 de julio de 1992) en la que la Asociación de Productores Europeos de Tomates (APETOM) solicitó el mantenimiento del período de preferencia al menos para los meses de enero, febrero y marzo. El temor a un mercado desequilibrado, en el que concurriesen medidas compensatorias, propició que en la primera cumbre europea de productores de tomate, celebrada el 11 de septiembre de 1992, los dirigentes agrícolas acordasen una estrategia política global, con la que forzar a sus respectivos gobiernos a plantear con éxito ante Bruselas una actualización de la preferencia comunitaria frente a la creciente competencia de Marruecos.

En el futuro, las perspectivas del tomate canario y el buen funcionamiento del mercado, y ya no sólo el de invierno, dependerá de la política que la UE adopte con respecto a Marruecos. El reciente acuerdo de Libre Comercio UE-Marruecos debe plantear, con la sensibilidad necesaria, el problema de las producciones hortofrutícolas. Las líneas de acción tienen que basarse esencialmente en concesiones financieras que compensen limitaciones necesarias en los intercambios comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBERTOS, J.; MARTÍNEZ, A. y SANS, J. A. (1987): *La agricultura canaria en la Comunidad Europea*. Santa Cruz de Tenerife, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias.
- ARDIZONE, G. (1992): «Cooperación con los países mediterráneos» en *Política Comunitaria de Cooperación para el Desarrollo*. Madrid, Agencia española de Cooperación Internacional.
- CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. y GÉNOVA GALVÁN, A. (1986): «Análisis jurídico del protocolo n.º 2 al Tratado de Adhesión de España a las Comunidades Europeas». *Noticias CEE*, n.º 22. pp. 49-53.
- CABILDO INSULAR DE GRAN CANARIA (1991): *Las aguas de Gran Canaria. Avance del Plan Hidrológico*. Las Palmas de Gran Canaria. IMACO'89.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y COMERCIO (1987): *Condiciones de integración del archipiélago canario en las Comunidades Europeas*. Las Palmas de Gran Canaria, Gobierno de Canarias.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1972): «Reglamento (CEE) n.º 1.035/72 por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 118/72.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1978): «Reglamento (CEE) n.º 2.211/78 por el que se celebra el Acuerdo de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Reino de Marruecos». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 264/78.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1982): «Reglamento (CEE) n.º 3.181/82 por el que se celebra el Protocolo relativo a la Cooperación Financiera y Técnica entre la Comunidad Económica Europea y el Reino de Marruecos». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 337/82.

- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988): «Decisión del Consejo referente a la celebración del Protocolo relativo a la cooperación financiera y técnica entre la Comunidad Económica Europea y el Reino de Marruecos y Protocolo Adicional». *Diario oficial de las Comunidades Europeas*, L 224/88.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1989): «Reglamento (CEE) n.º 3.210/89 por los que se establecen los Mecanismos Complementarios de Intercambio». *Diario Oficial de las Comunidades*, L 312/89.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991a): «Reglamento (CEE) n.º 1.911/91 relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho comunitario en las islas Canarias». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 171/91.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991b): «Decisión del Consejo por la que se establece un programa de opciones específicas por la lejanía y la insularidad de las islas Canarias (POSEICAN)». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 171/91.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992a): «Reglamento (CEE) n.º 1.762/92 relativo a la aplicación de los protocolos sobre la cooperación financiera y técnica celebrados por la Comunidad con los países terceros mediterráneos». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 181/92.
- CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992b): «Reglamento (CEE) n.º 1.764/92 por el que se modifica el régimen aplicable a la importación en la Comunidad de determinados productos agrícolas». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L 181/92.
- CORTÉS PÉREZ, R. (1989): *El comercio exterior del tomate*. Madrid, FEPEX.
- FAO (1991): *Yearbook Trade 1990*. Roma.
- FAO (1994): *Yearbook Trade 1993*. Roma.
- FEDEX (1996): *Estudio económico del sector exportador de tomates de las Islas Canarias*. Las Palmas de Gran Canaria, Edei Consultores.
- GOBIERNO VASCO (1993): *Informe Marruecos*. Vitoria-Gasteiz, Departamento de Comercio, Consumo y Turismo.
- IRADIER, J. L. (199?): «Implantación en Marruecos: sectores de oportunidad», en *Jornada Informativas sobre Marruecos*. Invexmaroc.
- JEFATURA DEL ESTADO (1994): «Ley 19/1994 de 6 de Julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias». *BOE* n.º 161. Madrid.
- KHADER, B. (1992): *Europa y el Gran Magreb*. Barcelona, Itinera Libros.

- MAGDA, O. (1994): «El sector agrícola». *Boletín Económico ICE*, n.º 2.400-2.401, pp. 325-332.
- MAPA (1994): *Anuario de estadística agraria, 1993*. Madrid.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES (1988): «Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Financiera entre el Reino de España y el Reino de Marruecos», *Boletín Oficial del Estado*, n.º 290.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1970): *Acuerdo entre España y la Comunidad Económica Europea*. Madrid, Servicios de Publicaciones.
- RÍOS LÓPEZ, E. (1991): «La agricultura canaria de exportación de cara al nuevo modelo de adhesión de las islas a la Comunidad Europea», *Boletín Económico ICE*, n.º 2.287-2.288, pp. 2.364-2.370.
- RODRÍGUEZ BRITO, W. (1986): *La agricultura de exportación en Canarias (1940-80)*. Santa Cruz de Tenerife, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias.
- SABATÉ BEL, F. (1993): *Burgados, tomates, turistas y espacios protegidos*. Madrid, Caja Insular de Ahorros de Canarias.
- SANFELIÚ FELIÚ, I. (1995): *Funcionamiento y repercusiones del Acuerdo GATT en el sector de frutas y hortalizas frescas*. Valencia, Conselleria d'Agricultura, Pesca i Alimentació de la Generalitat Valenciana.
- SANS, J. A. (1992): «El tomate de Marruecos en la política mediterránea de la CE». *Canarias agraria y pesquera*, n.º 16, pp. 58-63.
- TAMAMES, R. (1991): *La Comunidad Europea*. Madrid, Alianza Universidad.
- ZOUAOUI, M. (1994): «El comercio exterior». *Boletín Económico del ICE*, n.º 2.400-2.401, pp. 317-324.

PALABRAS CLAVE: Marruecos, competencia hortofrutícola, políticas preferenciales comunitarias, Canarias.

RESUMEN

La competencia entre los productores canarios y marroquíes en el mercado comunitario del tomate

El cultivo del tomate en Canarias se ha desarrollado aprovechando las posibilidades insulares para obtener una producción de invierno inexistente en los mercados receptores. La falta de competencia de otros centros productores permitió el mantenimiento de una actividad que contabilizaba altos costes derivados de las peculiares condiciones del Archipiélago. En el momento en que surgen otras zonas productoras, la producción isleña ve cuestionada su pervivencia, por lo que las coventuras de mercado adquieren una importancia esencial. La obtención de unas mejores condiciones de acceso al mercado comunitario que sus principales competidores ha

sido siempre el principal objetivo de los productores canarios. Antes de la plena integración en 1991, Canarias no se ve beneficiada con una situación preferente debido a las concesiones más generosas que le son otorgadas a Marruecos y a los productores del sureste peninsular con el Acta de Adhesión de 1986. Pero luego, cuando Canarias renegocia su situación con respecto a la Unión Europea, no conseguirá que se respete su preferencia en los mercados del tomate como socio de pleno derecho ya que esta pretensión está supeditada a múltiples factores de política exterior. En este panorama, los productores canarios centran sus esperanzas de supervivencia en la reducción de los costes y en la mejora de la calidad.

RÉSUMÉ

La concurrence entre la tomate canarienne et marocainne dans le marché de l'Union Européenne

La culture de la tomate aux Canaries a été développée en profitant des possibilités de l'île pour obtenir une production hivernale jusqu'à présent inexistante sur les marchés importateur. L'absence de concurrence d'autres centres productifs a rendu possible de maintenir d'une activité qui comptabilise des coûts élevés grâce aux conditions uniques de l'archipel. Si d'autres zones de production se présentent, la survie de la production de l'île pourrait être en danger –donc les conjonctures du marché deviennent essentiellement importantes. Obtenir des meilleures conditions d'accès au marché communautaire que la concurrence, a toujours été l'objectif principal des producteurs canariens. A cause des concessions plus généreuses obtenues par le Maroc et aux produits du sud-est péninsulaire (Acte d'Adhésion de 1986 de 1986), avant la totale intégration en 1991, les Îles Canaries n'avaient pas bénéficiées d'une situation préférentielle. Mais plus tard, en renégociant la situation en ce qui concerne l'Union Européenne, les Canaries n'ont pas réussi à garder son avantage dans les marchés des tomates comme membre à part entière de l'union européenne car cette prétention est liée à plusieurs facteurs de la politique étrangère. Donc les producteurs canariens centrent tout leur espoir de survie dans la réduction de coûts et dans l'amélioration de la qualité.

MOTS-CLÉS: *Maroc, concurrence hortifruticole, politique préférentielle communautaire, Canarie.*

SUMMARY

Competition between Canary Island and Moroccan producers on the community tomato market

Canary Island tomato farming developed by exploiting the insular potential for obtaining a winter production non-existent on receptor markets. As there was no competition from other producer areas, it was possible to sustain an activity incurring high costs as a result of the archipelago's peculiar conditions. When other producer areas emerged the survival of the island production was questioned, making market opportunities vitally important. The main objective of Canary Island producers has always been to gain better access conditions to the Community market than their major competitors. Before full integration in 1991, the Canary Islands did not benefit from a preferential situation owing to more generous concessions granted to Morocco and producers in the south east of the peninsula under the 1986 Act of Adhesion. Neither were the Canary Islands to get their preference as a full member respected when they renegotiated their situation with respect to the European Union later, as this claim is subject to a host of foreign policy factors. Against this backdrop, Canary Island producers centre their hopes of survival on cost cutting and improved quality.

KEYWORDS: *Morocco, fruit and vegetable producer competition, community preferential policies, Canary Islands.*