



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

Grupo
Economía
Internacional

GEI IEG

International
Economics
Group

<http://www.upv.es/entidades/GEI>

ISSN 1988-8724

ISSUES

Director:

Raúl Compés López

Editor:

J. Daniel Anido Rivas

Editorial Board:

Martín Federico Alba
Josep Domènech
Ana M^a García-Bernabeu
S. Andrés González-Moralejo
José Miguel Ferrer Arranz
J. M^a García Álvarez-Coque
Teresa López-García Usach
M^a Lúisa Martí Selva
Víctor Martínez Gómez
Francisco Mas Verdú
Pasqual Moreno Torregrosa
David Pla Santamaría
Rosa Puertas Medina
Valentina Zufferli

English text review:

Maggie Sumner

Diseño y diagramación:

Valentina Zufferli
J. Daniel Anido Rivas

Dirección postal:

Dpto. de Economía y
Ciencias Sociales, Ed if.
3B, ETSIA, UPV.
Camino de Vera, s/n.
46022. Valencia, España

Teléfono:

+ (34) 963 87 74 70

Fax:

+ (34) 963 87 98 03

e-mail:
gei@esp.upv.es

ÍNDICE

- 1 Presentación
- 2 El Modelo Agrícola Europeo y la Asociación Euro-Mediterránea
- 4 El comercio agrario entre Marruecos y la Unión Europea
- 6 Misceláneas

INDEX

- 1 Presentation
- 2 The European Agricultural Model and the Euro-Mediterranean Partnership
- 4 Agricultural trade between Morocco and the European Union
- 6 Miscellaneous

Presentación

Anivel mundial, como pudo constatarse durante y a posteriori de la Ronda Uruguay del GATT, al igual que en ámbitos más regionales, el comercio agrario suele ser uno de los temas más conflictivos cuando de alcanzar acuerdos bilaterales y multilaterales se trata. Este rasgo es particularmente visible en las relaciones entre la Unión Europea y los denominados "Países del Sur y del Este del Mediterráneo". Dentro del comercio agrario, el de frutas y hortalizas probablemente sea el sector más sensible dentro de estas negociaciones. Así, la competencia internacional que enfrentan los productores europeos, aunada al temor que supone para ellos la creciente presencia de productos del sur y del este Mediterráneo contrastan con la necesidad de estos países por aumentar sus exportaciones (y, con ello, promover su crecimiento económico).

El primer artículo de este boletín se desarrolla en el marco de Acuerdos Euromediterráneos, definidos en el Proceso de Barcelona (propuesta geopolítica de España, e iniciado por la Unión Europea en 1995), y que luego fueron reactivados por la Unión Para el Mediterráneo. José María García Álvarez-Coque (catedrático de la Universidad Politécnica de Valencia -UPV- y miembro del GEI) propone una explicación acerca de cómo el crecimiento de los productos europeos mediterráneos (particularmente, se referido al caso de las frutas y hortalizas frescas), se adapta al proceso de liberalización comercial.

En la segunda sección, Víctor Martínez (profesor de la UPV y miembro del GEI) junto con Maitane Arrieta (estudiante de carrera de esta universidad) presentan un breve análisis del comercio entre Marruecos y la Unión Europea. Además de la caracterización de los flujos comerciales entre los Países de la ribera Sur del Mediterráneo y la UE, calculan algunos índices de complementariedad comercial, tanto para el caso del conjunto de la agricultura como para el del subconjunto de las frutas y hortalizas frescas. Se cierra este número con la acostumbrada sección de Misceláneas, con informaciones sobre eventos científicos y académicos relacionados con la economía internacional.

Presentation

At the World level, as could be seen during and after Uruguay Round of the GATT (just as the case of intraregional level), agricultural trade is usually one of the most conflictive issues when different countries try to reach bilateral or multilateral agreements. Such feature is particularly visible in the case of European Union- and the so called "Eastern and Southern Mediterranean countries" relationships. Within agricultural trade, fruit and fresh vegetables is probably the most sensible sector within that kind of negotiations. Thus, international competition faced by the European farmers (and also their fear to the increasing presence of products of southern and eastern Mediterranean countries) seem to entry in confrontation with the expectations of these countries to increase their exports in order to promote their economic growth.

In this issue, the first article is developed in the Euro-Mediterranean Agreements framework, defined in the Barcelona process (a geo-political proposal made by Spain, that started in 1995), and then it was reactivated by the Union for the Mediterranean. Here, Jose M^a Garcia-Alvarez-Coque (head professor at the Universidad Politecnica de Valencia, UPV, and also researcher of the International Economics Group, GEI), proposes an approximate explanation in relation with the increase of the European Mediterranean products (particularly refereed to the fruit and fresh vegetables case), fits to trade liberalization process.

In the second section, Victor Martinez (professor of UPV and GEI's researcher) together with Maitane Arrieta (undergraduate student at UPV) present a brief analysis of Moroccan-European Union trade. After a short characterization of Southern Mediterranean Countries - European Union trade, the authors estimate some trading complementarity indexes, for the whole agricultural flows, as well as the fruit and fresh vegetables sector. Finally, the issues N^o 8 includes the traditional section "Miscellaneous", where some academic and scientific events related with international economics are referenced.





UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

El Modelo Agrícola Europeo y la Asociación Euro-Mediterránea

José M^a García-Álvarez-Coque¹

La agricultura, en especial el sector de frutas y hortalizas (FH), ha sido y continúa siendo uno de los más conflictivos en las relaciones entre la UE y los Países del Sur y del Este del Mediterráneo (PSEM). De hecho, existe cierta confrontación entre las expectativas de éstos por incrementar sus exportaciones con el fin de promover su crecimiento económico y el miedo por parte de los agricultores del mediterráneo europeo de que (junto con la competencia internacional) pondrían en peligro su propia existencia. En estas líneas se explora cómo el crecimiento de los productos europeos mediterráneos, particularmente FH, se adaptan al proceso de liberalización comercial.

La estrategia seguida en los Acuerdos Euromediterráneos, definida en el Proceso de Barcelona y reactivada luego por la Unión para el Mediterráneo, incluye concesiones comerciales recíprocas, así como acuerdos para negociar sobre bases periódicas mayores concesiones basadas en el estudio de producto por producto. Los protocolos vinculados a dichos Acuerdos han mantenido aranceles-cuota previamente negociados en algunos productos, en particular FH (volumenes comerciales beneficiados con exención arancelaria), planeándose su revisión como objetivo de una mayor liberalización. Las actuales negociaciones entre la UE y Marruecos son consideradas en dicho marco. Las concesiones hechas en algunos productos como tomate y clementinas aún no implicaron flujos considerables de comercio, excepto para ciertos periodos pico. Sin embargo, los problemas de saturación ya emergieron en los mercados europeos, cuya severidad se ha incrementado dado carácter perecedero de los productos, con ocasionales caídas temporales de precios.

Ejercicios cuantitativos realizados por el Grupo de Economía Internacional (GEI)² de la UPV sugieren que los impactos de la liberalización comercial sobre la producción de FH dependen de políticas comerciales tales como la cuantía de la reducción arancelaria o la temporada dentro del en la que ocurren tales reducciones. Como se ha mencionado, no ha ocurrido una plena liberalización comercial y nada parece indicar que medidas restrictivas como el sistema de precios de entrada serán removidas. No obstante, es difícil negar que muchos agricultores del sur europeo estén en problemas; sorprende ver los factores que hay detrás de estos problemas. De hecho, el debate sobre la liberalización comercial en la región mediterránea se ha distorsionado por la ausencia de entendimiento de los problemas reales que enfrentan las comunidades rurales del sur de Europa.

En primer lugar debe distinguirse entre lo que debería verse, no como problemas sino como retos normales vinculados con los acelerados cambios en la economía mundial. Una cuantía importante de áreas rurales del sur de Europa no deberían verse más como regiones retrasadas. De hecho, "rural" no es sinónimo de "en declinación". Esto no sólo lo demuestra la dinámica de algunos productos mediterráneos de

The European Agricultural Model and the Euro-Mediterranean Partnership

Jose M^a Garcia-Alvarez-Coque¹

Agriculture, and in particular the fruit and vegetable (FV) sector, has been and continues to be one of the most conflictive aspects in the relationships between the EU and the Southern and Eastern Mediterranean countries (SEMC). Indeed, there is a certain confrontation between the expectations of these countries to increase their exports in order to promote their economic growth, and the fear on the part of the European Mediterranean farmers that tougher international competition may endanger their own subsistence. The question to be explored in the present paper is how European growers of Mediterranean products, in particular those producing fruit and vegetables, adapt to the trade liberalization process in the region.

The strategy followed in the Euro-Mediterranean Agreements, defined in the Barcelona process (now reactivated by the Union for the Mediterranean), includes reciprocal trade concessions, as well as obtaining the commitment to negotiate, on a periodic basis, greater concessions based on a product by product study. The agricultural protocols attached to the Agreements have maintained, for some products (in particular, certain FV), previously negotiated tariff-quotas (trade volumes that benefit from tariff exemption), while planning their revision targeted at increased liberalization. Current trade negotiations between the EU and Morocco are considered within such a framework. For some of these products, such as tomatoes and clementines, the concessions granted have not yet implied considerable trade flows, except for certain peak periods. However, saturation problems have already emerged in the EU markets. Their severity has been increased by the perishable nature of the products, provoking occasional temporary price crashes.

Quantitative exercises carried out by the UPV-International Economics Group (IEG)² suggest that the impacts of trade liberalization on FV production depend on trade policy decisions, such as the amount of tariff reductions and the season within the marketing year when tariff reductions take place. As indicated above, full trade liberalization has not already taken place and nothing seems to indicate that restrictive measures, such as the entry price system, will be removed in the coming few years. Nevertheless, it is difficult to deny that many farmers in Southern Europe are in trouble. One wonders about the factors behind such problems. In fact, the debate about trade liberalization in the Mediterranean region has been distorted by the lack of understanding of the real problems facing rural communities in Southern Europe.

No ha ocurrido una plena liberalización comercial y nada parece indicar que medidas restrictivas como el sistema de precios de entrada serán removidas

Full trade liberalization has not yet occurred, and nothing seems to indicate restrictive measures, like the entry price system, will be removed

La mayoría de los problemas de las áreas rurales puede manejarse mediante políticas regionales, dotadas de instrumentos adecuados

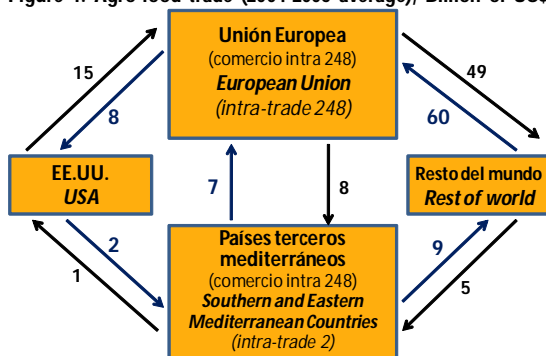
The majority of problems faced by rural areas can be managed by means of regional policies, equipped with suitable instruments



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

alto valor como el aceite de oliva, el vino o los zumos de frutas frescas, sino la aparición de actividades fuera de la explotación como el turismo, actividades recreativas y de logística. Son hechos que no pueden esconderse en el presente contexto de recesión económica. Desde luego que las nuevas economías rurales no están exentas de desafíos, en muchos casos debidos a la edad avanzada de la mano de obra, la debilidad empresarial y los efectos ambientales relativos a la conservación ambiental y manejo de la tierra. Pero la mayoría puede manejarse mediante políticas regionales, dotadas de instrumentos adecuados. El enfoque tradicional de política agraria, basado en parte en subsidios al productor, no ha demostrado ser efectivo para garantizar un desarrollo sustentable en las comunidades rurales.

Figura 1. Comercio agroalimentario (promedio 2004-2006), en miles de millones de dólares de EE.UU.
Figure 1. Agro-food trade (2004-2006 average), Billion of US\$



Fuente/ Source: COMTRADE.

Desde esta óptica de las áreas rurales pierde peso el argumento de que la globalización ha empobrecido la agricultura del sur de Europa. Ciertamente ha ocurrido alguna deslocalización de la producción hacia el exterior de la UE. Pero esto no debe verse como un problema de largo plazo, en tanto la economía agroalimentaria europea se ha reorientado hacia actividades con mayor valor agregado y que son intensivas en capital. Sobre la base de largo plazo, el sistema agroindustrial de las regiones mediterráneas de la UE se beneficiarían de exportar tecnología y servicios a los PSEM, así como de la integración del conjunto agrícola y agroalimentario mediterráneo en los mercados europeos. Esta es la foto de futuro que claramente tiene sentido para jóvenes generaciones.

Con el cierre de sus mercados la UE no ayuda a que los países en desarrollo escapen de la pobreza. Los agricultores a ambos lados de la cuenca del Mediterráneo están afectados por los mismos problemas, con intensidad diferente pero que requieren enfoques similares. Algunos de ellos tienen especial pertinencia, como la escasez de agua, las mejoras en la calidad y la falta de adecuada organización. Las políticas agroalimentarias deben dirigirse a las especificidades de la cadena de oferta, relacionadas con la gestión de riesgos, aseguramiento de la calidad, capital humano, logística y tecnologías de la información, promoción del consumo y otras características que no pueden ser abordadas a través de los subsidios tradicionales. Requieren concentrar nuevos retos relacionados con la calidad, el ambiente y fuertes estructuras de mercadeo.

First of all, we must draw a distinction between what should be seen not as problems, but rather as normal challenges related to the rapid changes in the international economy. A number of agricultural areas in Southern Europe should no longer be seen as lagging rural regions. In fact, 'rural' is by no means synonymous with 'decline'. This is shown not only by the dynamics of some high-value Mediterranean products (such as olive oil, wine, and fresh fruit juices), but also by the emergence of off-farm activities related to tourism, leisure, and logistics. These are facts that cannot be hidden by the present context of economic recession. Of course, the new rural economies are not exempt of challenges, in many cases due to an ageing labor force, weak entrepreneurship, and environmental effects related to landscape preservation and land management. But most of these effects can be managed through regional policies equipped with adequate instruments. The standard approach of agricultural policy, which has been largely based on subsidies to farmers, has not proved to be effective at guaranteeing sustainable development in rural communities.

From this broad picture of rural areas, the argument that globalization impoverishes Southern European agriculture loses weight. It is true that some delocalization of production is taking place; with production moving outwards, beyond the EU. However, this should not be seen as a problem in the long-term, as the EU agro-food economy is reoriented to activities that offer higher added value and that are technology-intensive. On a long-term basis, the agro-industrial system of the Mediterranean regions in the EU would profit from exporting technology and services to the SEMC, as well as from the integration of the whole Mediterranean food and agricultural system in European markets. This is a future picture that clearly makes sense to younger generations.

By closing its markets, the EU does not help developing countries to escape from poverty. Farmers on both sides of the Mediterranean basin are affected by common problems, of differing severity but in need of similar approaches. Some of these issues are of special concern, such as water scarcity, quality improvement, and the lack of adequate organization. Agro-food policies must address the specificities of the supply chain related to risk management, quality assurance, human capital, logistics and information technology, promotion of consumption, and other characteristics that cannot be tackled through traditional subsidies. This is the approach to be followed in the future design of agricultural policies, which must target the new challenges related to quality, environment, and stronger marketing structures.

El enfoque tradicional de política basado en ayudas no ha demostrado efectividad para garantizar el desarrollo sustentable en las comunidades rurales

The traditional focus of policy based on subsidies has not demonstrated effectiveness in assuring sustainable development in rural communities

En el largo plazo, el sistema agroindustrial mediterráneo se beneficiará de exportar tecnología y servicios a los PSEM

In the long term, the Mediterranean agro-food system will benefit from exporting technologies and services to the SEMC

(1) Universidad Politécnica de Valencia (España).

(2) J. M. García-Alvarez-Coque, V. Martínez-Gómez, M. Villanueva (2009), «A trade model to evaluate the impact of trade liberalization on EU tomato imports», *Spanish Journal of Agricultural Research*, Vol. 7 (2): 253-247.



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

El Comercio Agrario entre Marruecos y la Unión Europea

Victor Martínez¹ y Maitane Arrieta¹

Para el conjunto de Países de la ribera Sur del Mediterráneo (PSM) (Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Jordania, Israel, Palestina y Siria), la Unión Europea (UE) es su principal socio comercial en el capítulo agrario, pues supone su principal destino exportador y su principal proveedor. Por el contrario, para la UE, los PSM no están entre sus principales socios. Sus proveedores principales son Brasil, Estados Unidos y Argentina (MERCOSUR es origen de cerca del 25% de las importaciones agrarias de la UE y EE.UU. lo es en alrededor del 9%), mientras que los principales destinos de las exportaciones agrarias de la UE son EE.UU (cerca del 20%), Rusia (10%), Japón y Suiza, según datos de la Comisión Europea. En cambio en frutas y, sobre todo en hortalizas, los PSM están entre los principales proveedores de la UE y están entre los principales clientes de la agricultura continental europea (Cuadro 1).

Entre los PSM, el principal socio comercial agrario de la UE es Marruecos. Las causas de la importancia de las exportaciones agrarias a Marruecos son varias. En primer lugar, existe un componente de proximidad geográfica indudable que ha favorecido tradicionalmente la especialización marroquí en el atractivo mercado europeo. Esta especialización se ha dado históricamente con el mercado francés, con el que los vínculos culturales, políticos y sociales han sido claros desde la independencia marroquí en 1956. Los acuerdos firmados entre Marruecos y Francia contaban con un componente comercial de acceso preferente al mercado francés para varios productos agrarios marroquíes como frutas y hortalizas frescas, mantenido posteriormente en sucesivos acuerdos firmados por la UE y Marruecos. Como ejemplo, nuestros cálculos indican que las preferencias arancelarias (ahorros de impuestos en frontera) concedidas por la UE a los tomates frescos marroquíes (producto estrella de sus ventas al mercado europeo) alcanzaban más del 40% del valor exportado y el 16% para clementinas frescas a mediados de la presente década².

Otra característica destacable es que el comercio agroalimentario entre la UE y Marruecos muestra una gran especialización por productos: la UE exporta, principalmente, azúcar, lácteos y otros productos agrícolas continentales, mientras que Marruecos exporta a la UE productos mediterráneos como aceite de oliva, frutas y hortalizas. Se da, por tanto, una cierta complementariedad en los patrones comerciales. En los productos mediterráneos, al igual que el resto de PSM, Marruecos compite directamente con las producciones domésticas de la UE, ya que los calendarios de producción y comercialización suelen ser similares a los de los países productores de la UE. En general, se trata de producciones intensivas en las que algunas regiones del Sur de Europa y Marruecos disfrutaban del mismo tipo de ventajas comparativas asociadas

Agricultural Trade Between Morocco and the European Union

Victor Martínez¹ and Maitane Arrieta¹

In the agricultural chapter, the European Union (EU) constitutes the main trading partner for Southern Mediterranean Countries (SMC) (Morocco, Algeria, Tunisia, Egypt, Jordan, Israel, Palestine and Syria), due to EU is the main exporting destination, as well as their main provider of agricultural products. On contrary, SMC are not among the EU's main trading partners. The most important providers of EU are Brazil, United States and Argentine (indeed, about 25% of agricultural imports of UE come from MERCOSUR, and about 9%, from the United States). According with European Commission data, main destinations for EU exports are United States (around 20%), Russia (10%), Japan and Switzerland. However, in the case of fruit and vegetables, SMC are positioned as main providers of the EU, an also as the most important clients for European continental agriculture (Sheet 1).

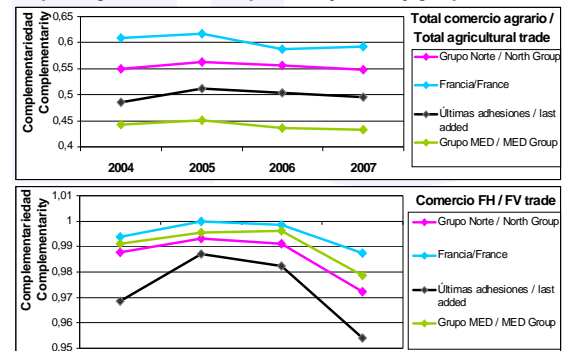
La UE representa el principal destino exportador y el principal proveedor agrario de los Países de la ribera Sur del Mediterráneo (PSM)

EU constitutes the main destination, as well as the main provider of agricultural products for Southern Mediterranean Countries (SMC)

El comercio agroalimentario entre la UE y Marruecos muestra una gran especialización, con complementariedad en los patrones comerciales

Agro-food trade between European Union and Morocco is very specialized, with high complementarity in trade patterns

Gráfico 1: Evolución del índice de complementariedad del comercio
Graph 1: Agricultural trade complementarity index, by group of countries



Fuente: elaboración propia con base en COMTRADE
Source: own calculations, based on COMTRADE

Within SMC, the main trading partner is Morocco. It can be explained by some different reasons. First of all, Morocco's geographical proximity has undoubtedly favored the traditional Moroccan specialization in the attractive European market. Such specialization had historically occurred with the French market, because of cultural, political and social links between these two countries, particularly remarkable since Morocco's independence in 1956. Since then, trade agreements signed between both countries were provided with a trading component which guaranteed preferential access to French market for some agricultural products, such as fruit and fresh vegetables; this access was between subsequently kept in successive agreements signed between EU and Morocco. For instance, own calculations show that tariffs preferences granted by EU to Moroccan fresh tomatoes (tariff savings in border), reached more than 40% of exported value, and about 16% in the case of fresh clementines, in the middle 2000 decade².

Another remarkable feature is that agricultural trade between the EU and Morocco shows a high specialization by products: thus, the EU exports to Morocco mainly sugar, dairy prod-



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

fundamentalmente al clima y a la disponibilidad de mano de obra; y se enfrentan a similares amenazas, básicamente de tipo ambiental. Por el contrario, los países del Hemisferio Sur que exportan frutas y hortalizas frescas a la UE suelen hacerlo en contraestación, compitiendo en menor medida con los productores de la UE y los PSM.

El análisis de la complementariedad comercial entre los distintos países de la UE y Marruecos en el plano agrario permite observar algunos hechos notables³. Primero, la complementariedad comercial es mayor en frutas y hortalizas frescas que en el conjunto de productos agrarios. Además, los valores de la complementariedad comercial muestran un patrón similar entre 2004 y 2007, alcanzando valores máximos en torno a 2005 y una caída posterior, incluso por debajo de los niveles iniciales. Probablemente, la reciente apertura de los PSM a los mercados internacionales (como por ejemplo, a través del acuerdo de libre comercio EEUU-Marruecos) esté detrás de estos resultados observados.

Una última constatación es que Marruecos no presenta la misma complementariedad con todos los países de la UE. Nuestros análisis permiten distinguir cuatro "grupos" de países de la UE-25 en función de su afinidad con Marruecos. La mayor afinidad se da con Francia, probablemente a causa de las razones históricas y culturales antes enunciadas. Otro grupo de países son los del "Norte de Europa", que presentan complementariedad elevada, pero menor que Francia. Los países mediterráneos de la UE (España, Italia, Portugal y Grecia) son los que presentan más bajo índice de complementariedad para el comercio agrario, situándose en una situación intermedia los 10 países de la Ampliación de 2004.

Es curioso resaltar que, si se mide la complementariedad sólo para frutas y hortalizas, el nivel de complementariedad resulta muy elevado. Además, el grupo de países mediterráneos de la UE sube posiciones, paradójicamente, a niveles casi similares a los de Francia. Quizá estrategias empresariales de compra de productos en Marruecos para complementar la oferta doméstica pueden estar detrás de esta situación.

Cuadro 1: Peso relativo del comercio agrario PSM-UE, año 2008⁴
Sheet 1: Relative weight of agricultural trade of SMC-UE, 2008

	% de PSM en exportaciones UE-25 % of PSM in UE-25 exports	% de PSM en importaciones UE-25 % of PSM in UE-25 imports
Carne y animales vivos (Meat and live animals)	1,62%	0,41%
Productos lácteos y alimentos de origen animal (Dairy products and food of animal origin)	12,06%	3,89%
Hortalizas, raíces y tubérculos (Vegetables, roots and tubers)	13,05%	30,07%
Frutas y frutos secos (Fruits and dried fruit)	2,89%	5,62%
Cereales y productos de molinería (Cereals and milling products)	30,37%	0,62%
Oleaginosas y frutos oleaginosos (Oil crops and oil seeds)	7,60%	1,93%
Azúcar (Sugar)	9,27%	3,80%

Fuente: elaboración propia con base en COMTRADE
Source: own calculations, based on COMTRADE

(1) Universidad Politécnica de Valencia (España).
(2) Martínez-Gómez, 2008, "Current preferences of Southern Mediterranean Countries and their erosion after variations of the entry price system", XII Congreso de la EAAE, Gante.

ucts and other continental agricultural products; on its side, Morocco exports to EU Mediterranean products like olive oil, fruit and vegetables. That is, there is some kind of complementarity in trading patterns. In the case of Mediterranean products, Morocco (similarly than the rest of SMC), directly competes with domestic production of the EU, due to calendars of production and trading are similar than the main producing countries of the EU. Generally, these are intensive productions, in which some regions of Southern Europe and Morocco have the same comparative advantages, fundamentally associated to weather and labor availability; however, they also face the same treatments, basically environmental ones. On contrary, Southern Hemisphere countries that export fruit and fresh vegetables to the EU use to do in off season, which means less competence with producers of EU and SMC.

Under an agricultural scope, trading complementarity analysis for different countries of EU and Morocco let us note some remarkable facts³. First of all, there is a higher trading complementarity index for fruit and fresh vegetables than for the whole agrarian sector. Secondly, estimated values for trading complementarity index have the same pattern between 2004 and 2007: it reaches its highest value in 2005, and then it shows a decreasing trend, even with fewer values than in the beginning. Maybe recent SMC's trade liberalization to international markets, e.g., through the recent USA-Morocco free trade agreement, could be explain such observed results.

One of last findings shows that Morocco has not the same complementarity with all the countries of EU. In fact, our analysis let to identify four "categories" or group of countries within the EU-25, according to their affinity with Morocco. The highest affinity occurs between Morocco and France, probably because of historical reason and also by previous explanation above. Another group could be called "European Northern Countries", which exhibit a large complementarity, but less than in the previous case. The following category is formed by the European Mediterranean countries (Spain, Italy, Portugal and Greece), which registered the lesser complementarity index for agricultural case. Finally we can place in the intermediate situation the group of 10 countries that joined to EU after 2004 enlargement.

It is strange to highlight that when complementarity is measured only for fruit and vegetables case, the complementarity index results in a very high value. Moreover, the group formed by Mediterranean countries climbs to higher position, paradoxically, al similar level that France. Perhaps such findings could be explained since some entrepreneurial strategies as buying this kind of products in Morocco, in order to fill out their domestic supply.

(3) Se ha utilizado el indicador COS / we used COS indicator (ver/see, e.g., Linemann y van Beers, 1988, "Measures of Export-Import Similarity, and the Linder Hypothesis Once Again", Weltwirtschaftliches Archiv, Vol.124 (3), pp. 445-57). El valor 1 indica el máximo nivel de complementariedad comercial; el valor 0, el mínimo nivel / Value «1» indicates maximum of complementarity level; on contrary, Value «0» it minimum level.

Existe mayor complementariedad comercial UE-PSEM en el caso de frutas y hortalizas frescas que en el conjunto de los productos agrarios

There is more trading complementarity between UE-SMC in the fruit and vegetables case than for the whole agricultural sector

La mayor complementariedad ocurre entre Marruecos y Francia; también con el Norte de Europa, siendo menor con la Europa mediterránea

Morocco have the highest trade complementarity with France; a lesser with Northern European countries, and its lowest with Mediterranean Europe' countries



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

Agenda científica

Scientific agenda

Septiembre 2009

10 y 11: 2º Coloquio Internacional sobre «Crecimiento sostenible, productividad de recursos y política industrial sostenible-Descubrimientos recientes, nuevos enfoques para estrategias y políticas», en Wuppertal (Alemania).

Información adicional: piet.hausberg@wupperinst.org

16 al 18: VII Congreso de Economía Agraria, a celebrarse en Almería (España), bajo el lema: "Economía Agroalimentaria, medio ambiente y medio rural: nuevos enfoques, nuevos desafíos".

Más información: <http://www.viicongresoconomiaagraria.com>

17 y 18: 9ª Conferencia anual sobre investigación bancaria «Gobernanza y compensación en la industria de Servicios Financieros», en Arlington (Virginia, EE.UU.), organizada por el Centro de Investigaciones Financieras de la Corporación Federal de Seguros sobre Depósitos y el JFSR.

Mayor información, a través de los correos electrónicos: pkupiec@fdic.gov o hunal@rhsmith.umd.edu

Octubre 2009

1 y 2: Conferencia Internacional CIRIEC sobre Economía Social, a celebrarse en Östersund (Suecia), bajo el tema «La Economía Social en un mundo que enfrenta una crisis global».

(Convocatoria para contribuciones ya cerrada).

Información en castellano en: <http://www.ciriec.es/>

14 al 16: La Federación Internacional de Estudios sobre América Latina y el Caribe (FIEALC) convoca al XIV congreso de la FIEALC «América Latina y el Mediterráneo: ideas en contacto», a celebrarse en Atenas (Grecia). **Para información e inscripciones, escribir a:** ccrida@isll.uoa.gr

Noviembre 2009

5 y 6: Convocatoria de contribuciones para el Simposio Internacional «Acuerdos comerciales Sur-Sur y Norte-Sur: temas de compatibilidad», organizado por la Universidad de las Naciones Unidas (UNU-CRIS y UNU-WIDER), a celebrarse en Brujas (Bélgica). **Límite para el envío de contribuciones:** 01/09/2009.

Web de evento: http://www.cris.unu.edu/fileadmin/user_upload/Call_for_papers_UNU-CRIS_UNU-WIDER_workshop.pdf

Diciembre 2009

9: Convocatoria de contribuciones, dirigida a estudiantes emergentes de banca y finanzas, para la Conferencia «Temas contemporáneos sobre mercados financieros e instituciones», a celebrarse en la Cass Business School (Londres, Reino Unido). (Los seleccionados serán publicados en un número especial del European Journal of Finance). **Límite para el envío de contribuciones:** 15/09/2009.

Para información en la URL: <http://www.cass.city.ac.uk/cbr/index.html>

Abril 2010

21 al 24: Conferencia 2010 La UE en Asuntos Internacionales, en Bruselas (Bélgica); organizada por el Instituto para Estudios Europeos (IES) de la Vrije Universiteit Brussels (VUB), el Institut d'études Européennes (IEE) de la Universidad Libre de Bruselas (ULB), el Programa de Universidad de las Naciones Unidas para Estudios Comparativos en Integración Regional (UNU-CRIS) y el Real Instituto Egmont para Relaciones Internacionales.

Límite para envío de propuestas: 18/09/2009. **Notificación de aceptación:** 23/12/2009.

Más detalles en: <http://www.ies.be/conference2010>

September 2009

10th to 11th: 2nd International Wuppertal Colloquium on «Sustainable Growth, Resource Productivity and Sustainable Industrial Policy-Recent Findings, New Approaches for Strategies and Policies», in Wuppertal, (Germany).

Additional information: piet.hausberg@wupperinst.org

16th to 18th: VII Congress on Agricultural Economics, in Almeria (Spain), under the subject: «Agro-food Economics, Environment and rural environments: New scopes, new challenges». **For more information, go to:** <http://www.viicongresoconomiaagraria.com>

17th to 18th: 9th Annual Bank Research Conference «Governance and Compensation in the Financial Services Industry», in Arlington (Virginia, United States), Jointly organized by the Federal Deposit Insurance Corporation's Center for Financial Research and the Journal of Financial Services Research.

For more information, send an e-mail to:

pkupiec@fdic.gov or hunal@rhsmith.umd.edu

October 2009

1st to 2nd: 2nd International CIRIEC Research Conference on the Social Economy. It will take place in Östersund (Sweden), within the theme «The Social Economy in a world facing a global crisis».

The deadline for papers has past.

Web of Congress: http://socek.se/ciriec_research_2009 **14th to 16th:** International Federation on Latin America Studies (IFLAS) invites to XIV IFLAS Congress «Latin America and Mediterranean: ideas in contact»; it will held in Athens (Greece).

For further information and inscription request, mail to: ccrida@isll.uoa.gr

November 2009

5th to 6th: The United Nations University (UNU-CRIS) and UNU-WIDER announce a call for paper for the International Workshop on "South-South and North-South Trade Agreements: Compatibility Issues", which will held in Bruges (Belgium).

Deadline for submissions: 01 September 2009.

Web of Congress:

http://www.cris.unu.edu/fileadmin/user_upload/Call_for_papers_UNU-CRIS_UNU-WIDER_workshop.pdf

December 2009

9th: Call for papers, directed to emerging scholars in banking and finance, for the Conference: «Contemporary issues in financial markets and institutions». It will held in Cass Business School (London). (Selected papers will be published in a special issue of the European Journal of Finance).

Submission deadline: September 15th, 2009.

For further information:

<http://www.cass.city.ac.uk/cbr/index.html>

April 2010

21st to 24th: The EU in International Affairs Conference 2010, in Brussels (Belgium); organized by The Institute for European Studies (IES) at the Vrije Universiteit Brussels (VUB), the Institut d'études Européennes (IEE) at the Université Libre de Bruxelles (ULB), the United Nations University programme for Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS), and Egmont-Royal Institute for International Relations.

Deadline for paper proposals: 18 September 2009.

Notification of acceptance: 23 December 2009.

More details at: <http://www.ies.be/conference2010>