

CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y POLÍTICAS COMERCIALES EN EL COMERCIO HORTOFRUTÍCOLA

Por
ANA ALDANONDO (*)
JOSE MARIA ALVAREZ-COQUE (**)

I. INTRODUCCION

El sector hortofrutícola español solía presentarse como uno de los potenciales ganadores de la integración de España en la Comunidad Económica Europea. No obstante, resulta curioso que, en los años previos a la adhesión, la literatura española no prestase demasiado empeño en contrastar dicha proposición. Quizás se daba por sentado el hecho de que la eliminación de barreras y la consiguiente ampliación del mercado exportador iban a resultar definitivas; sin prestar caso a la posible evolución de los costes de producción o a la peculiaridad de un sector donde la diferenciación del producto es fundamental para la competitividad en el exterior.

Claramente, España, como tercer exportador mundial de frutas y hortalizas (a continuación de los EEUU y la CE-9), suponía un peligro potencial para la estabilidad de los mercados comunitarios. Los recelos de los productores italianos y franceses condujeron al endu-

(*) Universidad Pública de Navarra.

(**) Universidad Politécnica de Valencia.

- Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 162 (octubre-diciembre 1992).

recimiento de las condiciones de acceso para el sector de frutas y hortalizas español a la CEE. Adicionalmente, España representaba más del 25% de las importaciones hortofrutícolas de la CE-9 procedentes de países terceros, lo que condujo una revisión de los Acuerdos Mediterráneos (Swinbank y Ritson, 1986) orientada a minimizar los efectos de desviación de comercio contra los socios no comunitarios del Mediterráneo. Una cosa parece cierta, y es que si se esperaba que la producción española iba a «barrer» en el mercado comunitario, ello no ha sucedido, aunque queda por realizar un diagnóstico de la situación, complicado por no haberse completado aún el período transitorio, el cual durará hasta 1996.

Las actitudes frente a la adhesión del sector hortofrutícola español a la CE pueden resumirse en dos posibles enfoques. Un primer enfoque, que podría ser calificado de «académico» pretendería analizar desde muchos puntos de vista los elementos determinantes de la competitividad exterior de la producción española, con un resultado las más de las veces ecléctico, que llegase incluso a diferenciar entre los efectos coyunturales directamente asociados a la política comercial de los estructurales, vinculados a la dinámica de la demanda y la oferta del mercado. Según este enfoque, no habría un único elemento determinante de la posición competitiva española en el exterior sino muchos, influidos en gran medida por fuerzas del mercado entre España y la CE desde 1986. Tales efectos son ampliamente tratados en textos de Economía Internacional y se refieren a los efectos de desviación y creación de comercio, derivados de un proceso de desarme aduanero. A estas alturas, resulta clara la necesidad de considerar al sector de frutas y hortalizas no como un producto homogéneo, sino más bien como un grupo de productos diferenciados por características diversas que conforman los vectores de calidad y servicio (Barceló, 1986) o de capacidad tecnológica (Aldanondo, 1990). En tales circunstancias, cabía esperar los siguientes efectos del desarme aduanero mutuo España-CE:

- La desviación de comercio se va a verificar en contra de los competidores de España comunitarios y no comunitarios de bajo coste. Su magnitud dependerá de la elasticidad de sustitución de los productos españoles y de sus competidores.
-

- La creación de comercio se verificará posiblemente en una doble dirección. Por un lado, la producción española desplazará a parte de la producción comunitaria y no comunitaria de alto coste. En el sentido opuesto, la apertura del mercado español permitirá que productos comunitarios y no comunitarios entren a España, no tanto desplazando una oferta doméstica como simplemente cubriendo una demanda hasta entonces insatisfecha.
- El desplazamiento de los competidores a raíz de la mejora en el acceso a las exportaciones españolas a la CE será tanto mayor en cuanto las ventajas comerciales comporten una ventaja en el precio. En otras palabras, todo escenario político que no conceda una ventaja vía precio a la producción española no tiene que implicar ni desviación ni creación de comercio.
- La heterogeneidad del producto y la creación de comercio en doble dirección apuntan a un incremento del comercio bilateral intra-industrial entre España y la CE.
- La apertura del mercado comunitario no tiene por qué implicar un aumento de la producción española de sus cultivos tradicionales. Las limitaciones de la demanda de exportaciones son claras en ciertos productos tradicionales en los que resulta más probable un redireccionamiento de las exportaciones totales hacia la CE que el aumento de las mismas.

Todas las previsiones anteriores eran típicas de los análisis «ex ante» de la ampliación (Alvensleben et al., 1986). Los cambios ocurridos en la Política Mediterránea de la CE (Swinbank y Ritson, 1986; Albiac y Albisu, 1991) modificaron el cuadro en cierto sentido. Así, a finales de 1987, ya se habían completado algunos acuerdos con los países terceros mediterráneos que contemplaban nuevas concesiones comerciales a los mismos.

Los nuevos acuerdos establecieron el desmantelamiento de los aranceles en frontera dentro de los límites de las cantidades «tradicionales», que en algunos casos se fijaron en términos de cantidades de referencia, y en otros casos, a través de cuyo curso difícilmente puede modificarse.

Para aquellos interesados en el debate político, estos «lindos matices» son poco atractivos (1). En otras palabras, si las cosas no van demasiado bien, debe haber un responsable sobre el cual se puede actuar. Quién es el responsable depende de quién plantea la acusación. El sector comercial exportador suele achacar las culpas a la escasa fortuna con que se negoció el Tratado de Adhesión, su período transitorio y, en general, la política comercial comunitaria aplicable a España y a los terceros países mediterráneos. Pero también no faltan acusaciones, más o menos fundadas, relativas a la mala estructura de la propiedad agrícola o a las disfuncionalidades del sector cooperativo exportador. Este enfoque podría ser denominado «político», en el sentido de que conduce con rapidez a determinadas propuestas de curso de acción por las autoridades, bien de reivindicación frente a un trato comercial desfavorable por parte de la CE, bien de intervención pública sobre las estructuras productivas y comerciales.

Lo cierto es que sabemos poco sobre la realidad del sector hortofrutícola español. El enfoque académico suele resultar poco estimulante precisamente por su eclecticismo, mientras que el enfoque político no se ve apoyado por una base empírica suficiente que justifique un grado de intervención determinado (en definitiva, lo que va a costar la intervención). La presente ponencia pretende desvelar los elementos clave de un diagnóstico de la capacidad competitiva del sector hortofrutícola español en el exterior. Precisamente por su globalidad, nuestro análisis, al tener en cuenta distintos factores políticos y reales, tiende a inspirarse en el primero de los enfoques antes enunciados, aunque sin renunciar a influir en el curso de acción. Es más, aquí se defiende que un análisis global del sector es prerequisite para el diseño de políticas. Sin apostar a una sólo carta en dicho análisis, se pretende más bien cuestionar ciertos lugares comunes.

La comunicación se estructura del siguiente modo. En primer lugar, se revisa el papel de las distorsiones comerciales en el grado de penetración española en la Comunidad, dado que es en este punto

(1) Debemos esta distinción a T. Josling, quien en un reciente trabajo se refiere en términos similares a la competitividad de la agricultura norteamericana en el marco de las relaciones bilaterales EEUU-CE.

donde se están verificando cambios recientes de entidad. Seguidamente, se examinan ciertos «hechos estilizados» del comercio hortofrutícola español con la CE. Finalmente, se analizan los factores «reales» de competitividad relacionados con las ventajas comparativas y la capacidad tecnológica.

II. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA CE Y EL COMERCIO HORTOFRUTICOLA ESPAÑOL

Desde un punto de vista analítico, son conocidos los efectos esperados por la concesión de preferencias comerciales mutuas entre dos regiones, como es el caso del proceso iniciado contingentes arancelarios (2). Pero dicha concesión no afectaba la competitividad vía precio de los competidores mediterráneos en aquellos productos cubiertos por el sistema de referencia. Dicho sistema conlleva, todo lo más, un mayor precio CIF para el competidor preferencial (Ritson y Swinbank, 1986). Sólo a partir de 1989 la CEE ha concedido un tímido ajuste del sistema de precios de referencia que representó por primera vez una reducción del precio mínimo de importación para los flujos comerciales de frutas y hortalizas procedentes de países mediterráneos (3). En diciembre de 1990, el Consejo llegó a la decisión de incrementar anualmente en un 5% para el período 1992-1995 los contingentes arancelarios y las cantidades de referencia, con la excepción de un número de productos sensibles.

Diversas concesiones comerciales se establecieron también en el marco del acuerdo Lomé IV (firmado el 15 de diciembre de 1989) con los países del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico), contemplando un paquete de reducciones arancelarias para un amplio conjunto de frutas y hortalizas cubiertas por la PAC pero, de nuevo, las concesiones se limitaron por medio de contingentes arancelarios, cantidades de referencia y calendarios.

(2) Ver, por ejemplo, el Reglamento del Consejo (CEE) n.º 451/89, que fija las cantidades de referencia.

(3) Para un grupo determinado de artículos y cantidades, el montante ha de ser deducido como arancel de los precios utilizados. Puede ser representativo que el cálculo del precio de entrada se redujese en porcentajes que variaban de un tercio a un sexto durante determinados períodos de la campaña.

Si las concesiones comerciales recientes perseguían el re-equilibrio de las relaciones comerciales de la CE con sus socios comunitarios, su eficacia en dicho objetivo ha sido más que dudosa. Los oferentes preferenciales competidores de España siguen enfrentándose a medidas no arancelarias que implican una baja transmisión de la variabilidad del precio en frontera al mercado interno comunitario. Los aranceles equivalentes de los productos cubiertos por la PAC, estimados por la propia Comisión en su oferta negociadora al GATT (cuadro 1) son elevados, de modo que las preferencias concedidas contrarrestan una parte menor del efecto equivalente a las restricciones existentes en la forma de calendarios y precios mínimos a la importación. Las preferencias comerciales suelen ser observadas como catalizador durante las primeras etapas de desarrollo de un sector exportador dinámico, en el que un país presente ventaja comparativa (Pomfret, 1986). No obstante, las preferencias pierden eficacia para suavizar las pérdidas de un sector exportador en declive, como es el caso de algunos oferentes del Mediterráneo.

La relativa dureza del período transitorio de adhesión para las frutas y hortalizas españolas ha podido, sin duda, amortiguar la tan temi-

Cuadro 1

ARANCELES EQUIVALENTES PARA FRUTAS Y HORTALIZAS
SELECCIONADAS PARA LOS AÑOS 1986-1988

Producto	Precio Interno (1)	Precio en frontera (2)	Arancel equivalente	Arancel equiv. como porcentaje del prec. interno
Manzanas	62,7	33	29,7	47,4
Peras	56,9	27,3	29,6	52,0
Albaricoques	112,8	84,3	28,5	25,3
Cerezas	156,2	122	34,2	21,9
Melocotones	91,6	75,3	16,3	17,8
Uva de mesa	57	45	12	21,1
Ciruelas	72,2	59,3	12,9	17,9
Limones	62,2	30,3	31,9	51,3
Naranjas	37,2	28,3	8,9	23,9
Frutos cítricos pequeños ..	67,5	64,3	3,2	4,7
Pepinos	135,1	72,7	62,4	46,2
Calabacines	73	54	19	26,0
Alcachofas	100	71,3	28,7	28,7
Tomates	223,6	82,8	140,8	63,0

(1) Los precios de referencia se fijan por la CE de acuerdo con la Organización Común de Mercado de frutas y Hortalizas. En la propuesta de la CE para el GATT, se denominaron «precios de entrada».

(2) En la propuesta de la CE para el GATT, éstos precios aparecen bajo la denominación de «precios de referencia», que es el término usado por el GATT para referirse a los precios en frontera.

Fuente: Agra-Europe, Noviembre 9, 1990.

da «invasión española» en los mercados comunitarios. Como es sabido, el sistema de precios de referencia de la CE continuó intacto para las importaciones procedentes de España hasta el 31 de diciembre de 1989, siendo progresivamente desmantelado desde entonces. Adicionalmente, el mecanismo complementario de intercambios (obstáculos a la exportación y penalizaciones en caso de sensibles desequilibrios de mercado) continuará hasta 1995 para productos como las fresas, tomates, melocotones y albaricoques. No obstante, no todo el trato comercial ha sido negro para las frutas y hortalizas españolas durante los cinco primeros años desde la integración en 1986.

Así, a primero de enero de 1991, los derechos aduaneros ya se habían desmantelado para España en un ochenta por ciento para los productos con precio de referencia y en un cincuenta y cinco por ciento para los productos no sujetos al sistema. Este tímido desarme no permitía superar la barrera del precio mínimo a la importación, pero desde luego abría paso al aumento de los precios CIF de las importaciones españolas. Además, siendo como era el derecho de base español superior al de sus competidores no comunitarios del Mediterráneo, la extensión arancelaria que disfrutaron las frutas y hortalizas españolas superaba en términos relativos a la extensión de preferencias percibidas por los países terceros mediterráneos.

Es más, la acción de «lobby» de las autoridades españolas y del sector comercial iba a mejorar en eficacia, como era de esperar del nuevo marco de relaciones en el que España se iba a situar como miembro de pleno derecho de la CE. Ello posibilitó la exclusión de un sector estratégico como los cítricos de la segunda fase de aplicación del mecanismo complementario de intercambios. También, el nuevo marco institucional que se avecina con la creación del mercado único sirvió de pretexto para que las autoridades españolas reclamasen el adelanto del ingreso pleno en la CE de las frutas y hortalizas, para el primero de enero de 1993 (4).

Sirvan los párrafos anteriores para ilustrar fundamento de cualquier expresión general como «nos tratan peor que antes», tan común en la primera fase del período transitorio. Y sirvan además

(4) A primeros de junio de 1992, dicho adelanto se daba por seguro, después de una simple comprobación por las autoridades comunitarias del elevado coste de la burocracia portuaria aparejada a una excepción del mercado único, en una CE donde las aduanas internas iban a ser suprimidas.

para comprobar que, aunque disminuidos, los efectos comerciales provocados por un cambio en la estructura de preferencias de la CE tenían por fuerza que beneficiar al comercio español en contra de sus principales competidores. Queda por comprobar: primero, si los «hechos estilizados» del comercio hortofrutícola español contradicen la dirección del comercio proyectada «ex ante». Y segundo, cuál sería, en su caso, la magnitud de la desviación de comercio en los primeros años de la adhesión. En el próximo apartado nos dedicamos a examinar ambos aspectos.

También comprobaremos la magnitud de un efecto de creación de comercio que tenía que darse por la penetración de producto comunitario en España, dada la nueva situación de progresiva integración aduanera. España suprimió todas las restricciones cuantitativas y medidas de efecto equivalente a las importaciones procedentes de la CE-10. Aunque el Acta de Adhesión establecía la fijación de contingentes anuales para trece productos, éstos no fueron cubiertos durante los años 1986 y 1987, por lo que desaparecieron para 1988 y 1989. Durante la segunda fase, España ya ni utilizó la opción que disponía de aplicar el mecanismo complementario de intercambios a las importaciones de la CE-10, renunciando a ello al conseguir unas modalidades de aplicación favorables para este mismo mecanismo cuando aplicado a nuestras exportaciones a la CE.

En definitiva, si la Teoría de las Preferencias Comerciales es cierta, entonces los cambios acaecidos durante la primera fase del período transitorio tendrían que haber influido en el sentido avanzado al comienzo del presente apartado. Solo la lentitud en el desmantelamiento de precios de referencia puede haber contrarrestado la magnitud de unos efectos comerciales que tendrían que haber y permitido ganar cuotas en la CE-9.

Veamos que indica la evolución del comercio hortofrutícola en los ochenta.

III. TENDENCIAS DEL COMERCIO

La integración de España en la CEE ha acelerado el proceso de internacionalización del sector hortofrutícola. Dicha internacionaliza-

ción ha ido acompañada por una aparente pérdida de ventajas comparativas; resultado de la conjunción de un modesto crecimiento de las exportaciones con una amplia expansión de las importaciones. La disparidad entre los flujos de entrada y salida puede ser referida a diferentes condiciones, políticas y reales, y puede ser, además, la causa del manifiesto malestar del sector tras la adhesión. El comportamiento de los tres capítulos: frutas frescas, hortalizas frescas y transformados ha sido diferente. Este hecho pone de relevancia la existencia de un proceso de especialización intra e intersectorial, favorecido por la liberalización y condicionado por las ventajas comparativas específicas de cada país.

La evolución del comercio merece un comentario más extenso. Vamos a revisar primero el comercio exterior hortofrutícola español para analizar más tarde el papel de éste país en el mercado comunitario. Para ello compararemos dos períodos: el inmediato previo a la adhesión y el transitorio, ambos del mismo intervalo de tiempo. Los sucesos más destacados son los siguientes:

- 1.- La adhesión ha supuesto una notable creación de comercio en España: las importaciones de todos productos y todas las regiones, C.E.E. y países terceros, han crecido indistintamente; a una tasa interanual que supera el 30 por ciento en valor para las hortalizas frescas y los transformados y al 50 por ciento para las frutas y los transformados. El ritmo de crecimiento del período transitorio rebasa con creces el del período anterior (cuadro 2).
 - 2.- El desarrollo del Mercado Común ha supuesto también una notable desviación de comercio en contra de los oferentes extracomunitarios, especialmente en los mercados hortícolas. Ha avanzado la penetración de la CEE en los mercados de hortícolas y de transformados, mientras que ha retrocedido ligeramente en el de frutas (cuadro 2). De hecho, sigue siendo en la actualidad el principal abastecedor de España, con una participación en las importaciones en volumen del 70, 66, y 56 por ciento de hortalizas, frutas y transformados, respectivamente.
-

Cuadro 2

TASAS DE VARIACION INTERANUAL DEL COMERCIO
HORTOFRUTICOLA DE ESPAÑA CON LA CEE Y EL MUNDO

	Importaciones				Exportaciones			
	Mundo		CEE		Mundo		CEE	
Hortalizas	V	Q	V	Q	V	Q	V	Q
I	13,7	0,8	nd	nd	20,5	6,3	nd	7,4
II	18,7	31,2	40,5	32,7*	11,2	4,0	nd	5,3
Frutas								
I	16,8	1,3	nd	nd	16,6	3,3	nd	2,9
II	46,1	52,0	62,4*	58,4*	11,1	6,1	nd	5,0
Trans								
I	12,4	-5,9	nd	nd	18,0	5,0	nd	0,9
II	28,0	34,2	60,2*	67,7*	7,2	0,8	nd	5,3

I= 1977/80-1982/85.

II= 1982/85-1987/90.

* 1986/87-1987/90.

Fuente: EUROSTAT y Elaboración propia.

3.- En lo que se refiere a las exportaciones españolas no hay diferencias significativas entre la etapa previa y posterior a la adhesión; es más, se ha ralentizado en la fase más reciente el crecimiento de las expediciones totales, mientras que han aumentado ligeramente aquellas dirigidas a la CEE; área en la que ha aumentado su participación y que absorbía en el último bienio el 79, 82, y 45 por ciento en volumen de las exportaciones de hortalizas, frutas y transformados, respectivamente. A pesar de ser el principal cliente de España los efectos de creación y desviación de comercio han sido mucho más tenues en este sentido.

4.- La divergencia entre las entradas y las salidas queda reflejada en los índices de Ventaja Comparativa Revelada (5) de España. Después de la adhesión presentan un evidente deterioro (cuadros 3 y 4); declive que afecta a todos los orígenes, CEE y mundo, y que resulta mucho más acentuado para las transacciones en volumen que en valor. Ello se debe a un cambio

(5) Vienen calculados como: $X-M/X+M$.

X= Exportaciones.

M= Importaciones.

Cuadro 3
 COMERCIO Y VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE ESPAÑA CON EL MUNDO
 (Tm. y millones de Ptas corrientes)

Cantidad (Tm)	CAP (-7,14)		CAP 8		CAP 20		CAP 7		CAP 8		CAP 20	
	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	VCR	VCR	VCR	VCR	VCR	VCR
1977/80	159.732	873.254	49.876	1.973.365	41.659	450.256	0,69	0,95	0,83	0,95	0,90	0,83
1982/85	165.861	1.188.468	53.075	2.318.647	30.780	583.158	0,76	0,96	0,90	0,96	0,90	0,90
1987/90	645.911	1.444.851	430.763	3.120.433	133.852	606.714	0,38	0,76	0,64	0,76	0,64	0,64
Valor (millones Ptas corrientes)												
1977/80	6,138	25,650	3,474	63,022	2,279	27,649	0,61	0,90	0,85	0,90	0,89	0,88
1982/85	11,660	65,089	7,558	135,927	4,075	63,294	0,70	0,89	0,88	0,89	0,89	0,88
1987/90	27,552	110,974	50,294	229,837	13,998	89,588	0,60	0,64	0,73	0,64	0,64	0,73

Fuente: Dirección General de Aduanas y Elaboración propia.

Cuadro 4
COMERCIO Y VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE ESPAÑA CON EL MUNDO
(Tm. y millones de Ptas)

Valor 1.000 ECU		CAP 7		CAP 8		CAP 20		CAP 7		CAP 8		CAP 2	
	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	VCR	VCR	VCR	VCR	
86	36.332	518.108	12.355	1.226.323	7.047	204.617	0,87	0,98	0,93				
87	72.438	652.434	29.174	1.446.171	21.961	245.526	0,80	0,96	0,84				
88	85.427	698.171	31.926	1.485.427	47.080	267.477	0,78	0,96	0,70				
89	132.140	736.170	60.047	1.536.432	57.191	308.347	0,70	0,92	0,69				
90	169.830	790.849	117.717	1.656.086	76.065	367.057	0,81	0,87	0,66				
Cantidad 1.000 Kg		CAP 7		CAP 8		CAP 20		CAP 7		CAP 8		CAP 2	
	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	VCR	VCR	VCR	VCR	
86	120.216	1.089.542	15.461	2.229.402	10.768	215.372	0,80	0,99	0,90				
87	325.711	1.150.528	46.786	2.647.265	24.909	259.932	0,56	0,97	0,83				
88	458.100	1.226.117	48.215	2.623.149	57.282	275.880	0,46	0,96	0,66				
89	512.432	1.187.199	82.553	2.525.406	73.721	300.595	0,40	0,94	0,61				
90	528.943	1.059.719	165.045	2.715.977	94.546	400.575	0,33	0,89	0,62				

Fuente: Dirección General de Aduanas y Elaboración propia.

de tendencia de los valores unitarios de las importaciones, pasan del alza al estancamiento, y a un sostenimiento, o leve crecimiento, del valor unitario de las exportaciones.

- 5.- La actuación de España en el mercado comunitario ha sido moderadamente positiva (6). Ha mejorado su posición en frutas y hortalizas y ha perdido cuota de mercado en los transformados, aunque en los últimos ochenta se presenta una inversión de tendencia (cuadros 5 y 6). El aumento de las exportaciones ha sido más importante en valor que en volumen. En volumen sólo la tasa de crecimiento de las frutas frescas supera la del total mundial. Para las hortalizas frescas el mal comportamiento de 1990, debido a un invierno muy riguroso y a un deterioro de la competitividad frente a la CE-9 y al norte de África, distorsiona mucho el resultado. La recuperación de los transformados es todavía insuficiente.
- 6.- En relación con sus competidores extracomunitarios, España gana posiciones en fresco frente a los países mediterráneos y

Cuadro 5

FLUJOS COMERCIALES CON LA CE-9. IMPORTACIONES (Tm).
TASAS MEDIAS DE VARIACION INTERANUAL (%)

	1977/80 1982/85	1982/85 1987/90
Frutas frescas (capítulo 8)		
Intra-CE-9	1,80	3,60
España	2,90	5,00
Mundo	1,10	4,70
Hortalizas frescas (capítulo 7-7.14)		
Intra-CE-9	6,30	5,70
España	7,40	5,30
Mundo	4,90	6,00
Productos transformados (capítulo 20)		
Intra-CE-9	6,40	8,00
España	0,90	5,30
Mundo	3,40	8,40

Fuente: Dirección General de Aduanas y Elaboración propia.

(6) Es obligado hacer un comentario: el tópico «las exportaciones no han crecido y es más difícil el acceso» no resulta cierto; ha aumentado la penetración en el mercado.

Cuadro 6

IMPORTACIONES DE LA CE-9 (valor 1.000 ECU 1985)
(Cuotas de mercado comunitario en tantos por cien)

	1977/80	1982/85	1987/90
<i>Frutas frescas (capítulo 8)</i>			
Intra-CE-9	31,20	30,80	30,80
España	14,00	14,90	16,50
<i>Hortalizas frescas (capítulo 7-7.14)</i>			
Intra-CE-9	60,60	65,60	64,50
España	7,80	9,20	11,90
<i>Productos transformados (capítulo 20)</i>			
Intra-CE-9	49,50	52,40	56,60
España	6,90	5,20	5,40

Fuente: EUROSTAT y Elaboración propia.

pierde cuota en transformados. También desplaza a los países terceros desarrollados en todos los capítulos y mantiene una paridad con los subdesarrollados no mediterráneos (excepto para los transformados después de la adhesión). Finalmente la reestructuración ha afectado a la CE-9, que disminuye de forma leve su participación en fresco y aumenta ostensiblemente la de transformados (cuadros 7 y 8). Es constante una mejor actuación en valores que en cantidades.

- 7.- Una estimación de las Ganancias Bilaterales del Comercio en términos absolutos (7) pone de relevancia que el efecto de creación de comercio para España ha sido mayor en las hortalizas que en las frutas. Con el efecto desviación de comercio de la CEE ha sucedido lo contrario. El resultado es lógico: la CE-9 tiene una mayor importancia en el comercio de hortalizas que en el de frutas en relación a los países terceros. Las ganancias se multiplican en el segundo período prácticamente frente a todos los orígenes. Las pérdidas son especialmente importantes para los países mediterráneos y, en el caso de las hortalizas, para los países terceros desarro-

(7) El indicador tiene la siguiente expresión: $(Ce-Co) * M$.
Ce= Variación cuota España.
Co= Variación cuota país correspondiente.
M= Importaciones CE-9.

Cuadro 7

FLUJOS COMERCIALES CON LA CE-9.
IMPORTACIONES DE LA CE-9 (1.000 Tm)

	1977/80	1982/85	1987/89	Tasas medias de variac.	
				1977/80 1982/85	1982/85 1987/89
<i>Frutas frescas (capítulo 8)</i>					
Intra-CE-9.....	2.767.640	3.020.300	3.543.434	1,8	3,6
España	1.767.436	2.042.701	2.576.884	2,9	5,3
PVD	3.763.271	3.677.180	4.519.918	-0,5	4,7
Mediterráneo	1.399.156	1.331.008	1.298.802	-1,0	-0,5
Otros	2.364.115	2.346.172	3.221.116	-0,2	7,3
Otros no CE-9	1.441.234	1.560.467	1.980.161	1,6	5,4
Mundo	9.739.581	10.300.647	12.620.397	1,1	4,6
<i>Hort. frescas (cap. 7 menos el 7.14)</i>					
Intra-CE-9.....	4.834.541	6.555.461	8.516.134	6,3	6,0
España	598.315	856.661	1.144.810	7,4	6,7
PVD	885.444	847.641	1.045.183	-0,9	4,8
Mediterráneo	671.511	624.932	693.835	-1,4	2,4
Otros	213.933	222.709	351.348	0,8	10,7
Otros no CE-9	978.736	987.524	1.535.921	0,2	10,3
Mundo	7.297.037	9.247.287	12.242.048	4,9	6,4
<i>Prod. transformados (capítulo 20)</i>					
Intra-CE-9.....	1.727.137	2.360.182	3.291.045	6,4	7,7
España	221.782	232.486	272.507	0,9	3,6
PVD	813.359	880.322	1.230.189	1,6	7,7
Mediterráneo	311.059	332.882	455.265	1,4	7,2
Otros	502.300	547.441	774.923	1,7	8,0
Otros no CE-9	696.651	624.546	817.547	-2,2	6,2
Mundo	3.458.928	4.097.535	5.611.288	3,4	7,2

llados también. Para los transformados España sólo presenta Ganancias Comerciales Bilaterales positivas frente los países terceros no mediterráneos (ver cuadro 9).

- 8.- Es de destacar que —con las debidas reservas por la utilización de valores agregados y la escasa fiabilidad de las estadísticas en este tipo de magnitudes— la ganancia de competitividad vía precio es importante en el primer período, como lo muestra la reducción de la Relación Real de Intercambio (8) para hortalizas y transformados y su mantenimiento para

(8) La relación real de intercambio se determina del siguiente modo: $R = (Pe/Po) * Tc$

Pe= Precio España.

Po= Precio país correspondiente.

Tc= Tasa de cambio.

Hemos deflactado los precios con el deflactor de las importaciones de la CEE.

Cuadro 8

IMPORTACIONES DE LA CE-9 (Valores deflactados por el índice de precios de importación de la CEE) (1.000 ECU 1985)

	1977/80	1982/85	1987/89	Cuotas de mercado		
				1977/80	1982/85	1987/89
<i>Frutas frescas (capítulo 8)</i>						
Intra-CE-9	2.665.890	2.279.667	2.891.855	31,2	30,8	30,5
España	1.197.135	1.101.665	1.600.156	14,0	14,9	16,9
PVD	2.970.298	2.574.197	3.138.877	34,8	34,8	33,2
Mediterráneo	1.282.473	1.008.957	1.021.504	15,0	13,6	10,8
Otros	1.687.825	1.565.240	2.117.373	19,8	21,1	22,4
Otros no CE-9	1.705.794	1.450.035	1.836.508	20,0	19,6	19,4
Mundo	8.539.117	7.405.563	9.467.395	100	100	100
<i>Hort. frescas (cap. 7 menos el 7.14)</i>						
Intra-CE-9	2.969.642	3.131.750	4.070.073	60,6	65,6	65,0
España	383.377	441.222	748.941	7,8	9,2	12,0
PVD	723.903	566.835	668.035	14,8	11,9	10,7
Mediterráneo	531.407	382.261	430.313	10,8	8,0	6,9
Otros	192.496	184.575	237.722	3,9	3,9	3,8
Otros no CE-9	824.087	637.394	775.380	16,8	13,3	12,4
Mundo	4.901.009	4.777.201	6.262.428	100	100	100
<i>Prod. transformados (capítulo 20)</i>						
Intra-CE-9	1.998.664	2.101.032	3.112.918	49,5	52,4	56,1
España	279.770	208.552	291.418	6,9	5,2	5,3
PVD	1.030.812	1.159.607	1.454.285	25,5	28,9	26,2
Mediterráneo	326.078	372.140	528.005	8,1	9,3	9,5
Otros	704.734	787.467	926.280	17,4	19,6	16,7
Otros no CE-9	731.895	542.864	691.685	18,1	13,5	12,5
Mundo	4.041.142	4.012.055	5.550.306	100	100	100

frutas. Con la adhesión se pierde competitividad internacional, sobre todo frente a los países no comunitarios. El aumento de los precios relativos supera con creces la disminución de los aranceles (cuadro 10).

Múltiples factores: de demanda y oferta, tecnológicos y propios del marco institucional pueden explicar la particular respuesta del comercio hortofrutícola español.

En el Tratado de Adhesión se ha dispuesto un desmantelamiento de barreras al comercio hortofrutícola asimétrico: durante el período transitorio el comercio de la CEE y de los países terceros ha podido entrar en España sin restricciones cuantitativas y no al contrario. Era previsible entonces que con la integración aumentase el comercio intraindustrial, sobre todo en un sentido.

Cuadro 9

GANANCIAS COMERCIALES BILATERALES DE ESPAÑA (1.000 ECU 1985)

	1977/80 1982/85	1982/85 1987/89
Frutas frescas (capítulo 8)		
Intra-CE-9	24.341	62.381
España		
PVD	22.322	89.274
Mediterráneo	24.007	66.049
Otros	-1.685	23.225
Otros no CE-9	16.785	40.114
Total	63.448	191.769
Hortalizas frescas (capítulo 7 menos el 7.14)		
Intra-CE-9	22.369	115.065
PVD	20.831	27.165
Mediterráneo	17.939	20.185
Otros	2.892	6.981
Otros no CE-9	24.330	28.313
Total	67.530	170.543
Productos transformados		
Intra-CE-9	-42.310	-9.204
España		
PVD	-27.083	8.633
Mediterráneo	-8.935	-416
Otros	-8.935	-416
Otros no CE-9	188	3.477
Total	-69.205	2.906

Fuente: EUROSTAT y Elaboración propia.

El desequilibrio comercial denota también un cambio sustancial en los hábitos de consumo, a tenor del enriquecimiento y modernización de la sociedad española. La demanda ha adquirido los parámetros propios de un mercado desarrollado: mayor calidad y servicios añadidos, superación de la estacionalidad... Asimismo, se han difundido las grandes superficies y los establecimientos especializados en el comercio al detalle. Estas transformaciones han favorecido a los exportadores del Norte, que gozan de ventajas comparativas en el manejo de los sistemas de producción y mercadería, y a los países mejor organizados del Sur (Chile, Nueva Zelanda...).

Aparentemente, la pérdida de competencia ha afectado a segmentos de bajo coste, toda vez que el desfase entre la evolución de los índices de ventaja comparativa revelada en volumen y cantidad es cada vez más amplio después de la integración. Ello es debido a un aumento del valor de las explotaciones. Ahora bien, si volumen y pre-

Cuadro 10

FACTORES DE COMPETITIVIDAD VIA PRECIOS (1997-1989)

	1987/80	1982/85	1987/89	1982/85	1987/89
Tipo de cambio ECU/100 pese	1,064	0,815	0,731 0,741*	-23,4	-10,3
Frutas frescas (capítulo 8)					
V.U. España Ptas deflactado	64	66	85	4,0	28,3
V.U. España ECU deflactado	0,68	0,54	0,62	-20,4	15,1
V.U. intra-CE-9 ECU deflactado	0,96	0,75	0,82	21,6	-8,1
V.U. PVD ECU deflactado	0,79	0,70	0,69	11,3	0,8
V.U. Mediterráneo ECU deflactado	0,92	0,76	0,79	17,3	-3,8
V.U. otros PVD ECU deflactado	0,71	0,67	0,66	6,6	1,5
V.U. otros no-CE-9 Deflactado	1,18	0,93	0,93	21,5	0,2
V.U. Mundo	0,88	0,72	0,75	18,0	-4,3
V.U. no-CE-9 (índice Stone)	0,95	0,79	0,80	16,5	-1,3
Indíces de competitividad					
España frente a:					
intra CE-9	0,70	0,71	0,76 0,83*	1,6	6,5++
España					
PVD	0,86	0,77	0,89	-10,2	16,1+
Mediterráneo	0,74	0,71	0,79	-3,7	11,0.+
Otros	0,95	0,81	0,94	-14,8	16,9..
Otros no CE-9	0,57	0,58	0,67	1,4	15,5.+
Mundo	0,77	0,75	0,83 0,88*	-2,9	10,3.+
No CE-9	0,72	0,68	0,78	-4,7	13,7
Hortalizas frescas (cap. 7 menos el 7.14)					
V.U. España Ptas deflactado	60	64	89	5,8	40,6
V.U. España ECU deflactado	0,64	0,52	0,65	-19,6	27,0
V.U. intra-CE-9 ECU deflactado	0,61	0,48	0,48	22,2	-0,0
V.U. PVD ECU deflactado	0,82	0,67	0,64	18,2	4,4
V.U. Mediterráneo ECU deflactado	0,79	0,61	0,62	22,7	-1,4
V.U. otros PVD ECU deflactado	0,90	0,83	0,68	7,9	18,4
V.U. otros no-CE-9 Deflactado	0,84	0,65	0,50	23,3	21,8
V.U. Mundo	0,67	0,52	0,51	31,1	1,0
V.U. no-CE-9 (índice Stone)	0,85	0,67	0,57	21,2	14,3
Indíces de competitividad					
España frente a:					
intra CE-9	1,04	1,08	1,37 1,44*	3,4	27,0++
España					
PVD	0,78	0,77	1,02	-1,7	32,9.+
Mediterráneo	0,81	0,84	1,05	4,0	25,3++
Otros	0,71	0,62	0,97	-12,7	55,6..
Otros no CE-9	0,76	0,80	1,30	4,9	62,4.+
Mundo	0,95	1,00	1,28 1,33*	4,5	28,3++
No CE-9	0,75	0,77	1,14	2,0	48,3
Productos transformados (Capítulo 20)					
V.U. España Ptas deflactado	118	111	146	-5,9	32,0
V.U. España ECU deflactado	1,26	0,90	1,07	-28,9	19,2
V.U. intra-CE-9 ECU deflactado	1,16	0,89	0,95	23,1	-6,3
V.U. PVD ECU deflactado	1,27	1,32	1,18	-3,9	10,3

Cuadro 10 (continuación)

FACTORES DE COMPETITIVIDAD VIA PRECIOS (1987-1989)

	1987/80	1982/85	1987/89	1982/85	1987/89
V.U. Mediterráneo ECU deflactado	1,05	1,12	1,16	-6,6	3,7
V.U. otros PVD ECU deflactado	1,40	1,44	1,20	-2,5	16,9
V.U. otros no-CE-9 Deflactado	1,05	0,87	0,85	17,3	2,7
V.U. Mundo	1,17	0,98	0,99	16,2	-1,0
V.U. no-CE-9 (índice Stone)	1,18	1,17	1,08	1,1	8,1
Índices de competitividad					
España frente a:					
intra CE-9	1,09	1,01	1,13	-7,6	12,2-
			1,11*		
España					
PVD	1,00	0,68	0,90	-31,6	32,8-
Mediterráneo	1,20	0,80	0,92	-33,3	14,9
Otros	0,90	0,62	0,89	-30,6	43,5-
Otros no CE-9	1,20	1,03	1,26	-14,0	22,5..
Mundo	1,08	0,92	1,08	-15,1	18,0..
			1,09*		
No CE-9	1,06	0,77	0,99	-28,1	29,7

Fuente: Tablas Analíticas del Comercio Exterior, diversos años y Elaboración propia.

cios hubieran crecido al unísono por encima de la media comunitaria podríamos pensar en una única causa: un desplazamiento de la oferta hacia productos de mayor calidad o innovadores. No ha ocurrido así, y excepto para las frutas las tasas de crecimiento en volumen se han situado por debajo de la media mundial. Por lo tanto, una parte del aumento de los precios FOB puede entenderse desde el lado de la oferta por una elevación de los costes de producción. Aumento de costes que origina una pérdida de cuota en volumen. Actúa en el mismo sentido la inflación, que ha sido superior que en otros países comunitarios, aunque compensada en parte hasta el noventa por la depreciación de la peseta. No obstante —como revela el crecimiento, si bien inferior a la demanda, de la oferta— también ha habido una importante aumento de la capacidad tecnológica del sector, con una mejora cualitativa de la composición del paquete exportador. Por otra parte, han influido factores de demanda: el progresivo desarme arancelario manteniendo intacto el precio de referencia favorece la elevación de los precios para evitar incurrir en gravamen compensatorio. La estrategia de los exportadores a España ha sido, en parte, la opuesta.

Retomando el tema de la competitividad, la reciente evolución de la estructura del mercado comunitario confirma que el esfuerzo tecnológico ha sido intenso aunque insuficiente. Dentro del proceso de

progresiva especialización en la producción hortofrutícola España ha ganado una difícil posición intermedia entre la presión tecnológica del norte y los bajos salarios del sur: es capaz de producir calidad a un precio moderado. La evolución del comercio confirman, mejorándola, esta posición. En efecto, como indica la teoría de las preferencias comerciales (Yannopoulos, 1986), la adhesión ha creado condiciones favorables para la exportación donde las ventajas comparativas de los beneficiarios estaban más concentradas. En relación con los países subdesarrollados, se ha acentuado la especialización de España en aquellos productos en los que prima la calidad y que exigen una tecnología intermedia, como son los frescos, y se han perdido ventajas comparativas en aquellos en los que prima el precio, como son la materia prima semielaborada para las industrias. Respecto al norte de Europa se ha ganado terreno en las parcelas del mercado donde los recursos naturales son decisivos: las frutas frescas.

Ahora bien, el deterioro de la posición en el sector hortícola, que es aquel en el que la capacidad tecnológica tiene una importancia cardinal (Aldanondo, 1990), revela que el avance tecnológico no ha sido suficiente como para alcanzar las parcelas del mercado de mayor calidad en las que se ubica el norte de Europa. El sostenimiento de esta región unido a la recuperación de los países terceros mediterráneos al final del segundo período —propiciada por la inversión y tecnología extranjera, principalmente holandesa, francesa y española— pone en evidencia la vulnerabilidad de la posición competitiva española. La reciente elevación de los salarios y de los precios de otros factores ha inducido la búsqueda de plataformas productivas de bajo coste por el capital internacional y las mejoras en la eficiencia no han progresado al mismo ritmo que los costes.

Los resultados, de un análisis a nivel más desagregado del comercio hortícola corrobora nuestro diagnóstico (cuadro 11). Hemos contrastado los resultados de España y Holanda y hemos llegado a las siguientes conclusiones. Para comenzar, ordenando los productos de mayor a menor grado de dinamicidad y capacidad tecnológica en: congelados, transformados y frescos, comprobamos que España se consolida como exportadora de productos estrictamente frescos, tiene una presencia casi testimonial en los congelados

Cuadro 11

PARTICIPACION DE ESPAÑA Y HOLANDA EN LAS IMPORTACIONES
HORTICOLAS DE LA CE-9 POR GRANDES CAPITULOS (%)

	Frescos	Congelados	No catl.	Transfor.	Total
España					
75/86	81	1,8	2,5	9,7	7,2
84/85	13,7	2,0	2,3	6,8	20,8
87/88	13,3	2,2	3,1	2,0	9,0
Holanda					
75/86	33,5	6,5	24,9	16,3	24,9
84/85	31,2	8,8	39,9	19,9	24,9
87/88	33,1	12,9	34,7	14,9	25,2

Fuente: EUROSTAT y Elaboración propia.

y retrocede en los transformados. Una posición mucho más favorable ocupa Holanda como líder del mercado.

La integración no ha supuesto un drástico cambio cualitativo en la estructura del sector. El proceso de convergencia tecnológica es previo y paulatino; algunos indicadores lo demuestran. En concreto, el grado de diversificación de la oferta ha aumentado: los 12 productos mediterráneos que componían el 88 por ciento de la oferta de frescos en el bienio 1976/77 sólo integran el 68 por ciento y el 65 por ciento en los bienios 1984/85 y 1988/89, respectivamente. También, ha tenido un aumento sostenido aunque muy tenue la participación de los productos frescos no clasificados y los congelados. El primer hecho puede ser considerado, por aproximación, como un aumento de la presencia de España en el mercado de nuevos productos, entre ellos los de la IV Gama (9).

Finalmente, los resultados de la aplicación del análisis del «Constant Market Share» (10) para dos períodos diferentes, antes y

(9) Se denomina IV gama a los productos en fresco lavados, pelados y cortados, preparados directamente para el consumo. Decimos una estimación por aproximación porque aquí estaban ya incluidos algunos artículos no clasificados y porque es usual entre las grandes empresas exportadoras la expedición de productos enteros y su posterior preparación para la IV Gama en «prepacking» in situ.

(10) Dicho método descompone el incremento de las exportaciones de un país en un mercado determinado en cuatro sumandos según la siguiente ecuación:

$$\Delta X_a = \Delta X_t * Q_a + (\sum \Delta X_{ti} * Q_{ai} - \Delta X_t * Q_a) + \sum \Delta Q_{ai} * X_{ti} + \sum \Delta X_{ti} * \Delta Q_{ai}$$

ΔX_a = Variación de las exportaciones totales del país A al área T.

ΔX_t = Variación de las importaciones totales del área T.

Q_a = Cuota de participación del país A al inicio del período.

ΔX_{ti} = Variación de las importaciones del producto i.

Q_{ai} = Participación del país A al inicio del período en la importación del producto i en el área T.

ΔQ_{ai} = Variación en la cuota del país A en el mercado del producto i en el área T.

después de la adhesión, recogidos en la tabla 12, sintetizan cuáles son los factores que han determinado los cambios en la posición de España en el mercado de hortalizas frescos. En primer lugar, queda reflejada la actuación particularmente favorable de las exportaciones Españolas en los años inmediatos a la adhesión (la componente «comercio internacional» es de un 31,1 por ciento, lo que significa que las exportaciones de España han sido más de tres veces mayores de lo que correspondería en correlación con el aumento de la demanda). En contraste, la penetración de España ha sido mucho más moderada en el primer período. Queda así de manifiesto que el cambio de las preferencias comerciales ha tenido una repercusión decisiva.

En segundo lugar, el avance de España queda explicado por un solapamiento un efecto estructura y competitividad (penetración) más elevados tras la adhesión, mientras que el efecto interacción dis-

Cuadro 12

COMPONENTES DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
DE HORTICOLAS ESPAÑOLAS AL MERCADO COMUNITARIO

	<i>Crecimiento</i>	<i>Estructura</i>	<i>Penetración</i>	<i>Interacción</i>
1976/77-1984/85				
Completo	85,8	16,0	12,1	-0,1
Sin inds.	68,1	19,3	21,3	-8,7
Sin cong. inds.	55,0	28,2	23,8	-7,0
1984/85-1988/89				
Completo	31,3	11,7	76,7	-0,2
Sin inds.	21,7	18,1	68,1	-7,9
Sin cong. inds.	10,1	30,6	66,8	-7,6

Fuente: EUROSTAT y Elaboración propia.

A su vez, las cuatro componentes aisladas representan lo siguiente:

- «Componente crecimiento del comercio mundial», $\Delta X_t * Q_a$, indica cuánto deberían haber crecido las exportaciones totales del país A para sostener su participación.
- «Componente estructura», $\sum \Delta X_{ti} * Q_{ai} - \Delta X_t * Q_a$, es un estimador del aumento de las exportaciones del país A que es debido a su especialización en aquellos productos cuya demanda crece más deprisa.
- «Componente competitividad», $\sum \Delta Q_{ai} * X_{ti}$, mide la variación de las exportaciones del país A a causa de un aumento de la penetración en el mercado.
- «Componente interacción», $\sum \Delta X_{ti} * \Delta Q_{ti}$, es un indicador de la flexibilidad y versatilidad del país A. Mide su capacidad de desplazarse hacia la exportación de los productos cuya demanda crece más deprisa. Matemáticamente representa el efecto combinado del aumento de las cuotas con el de las importaciones de cada producto.

En orden de facilitar las comparaciones hemos dividido cada componente por X_a y las hemos dividido por 100. Quedan de esta manera normalizadas y su adición tiene que ser siempre 100.

minuye. Así mismo, ha sido más positivo el comportamiento del efecto competitividad que el de estructura. La interpretación de estos indicadores es inmediata. La integración ha tenido una consecuencia a corto plazo: ha aumentado la penetración en el mercado. El declive del efecto interacción puede ser debido a la diferencia en la longitud de los dos períodos. Sin embargo, revela, también, que a corto plazo la versatilidad o capacidad de diferenciación no ha sido afectada significativamente. Por lo tanto, la mejora tecnológica es permanente, como demuestra el buen comportamiento de los indicadores a largo plazo, pero no ha sido la principal razón del aumento de cuota en el mercado tras la adhesión. Los resultados mejoran sensiblemente cuando descontamos los transformados (capítulo 20) y los congelados (final del capítulo 7). Significa una mejora de la competitividad en frescos muy superior a la de otras versiones, como ya dijimos antes.

En definitiva, el deterioro de las ventajas comparativas reales, a causa de un aumento de los costes de producción, ha constituido una inercia al impulso que los cambios en las preferencias comerciales han dado al sector hortícola de exportación. La transformación tecnológica del sector no ha sido un revulsivo suficiente para compensar el incremento de los costes de producción.

El comportamiento de España frente a sus competidores en el resto de los sectores, que ya expusimos previamente, es consistente con las hipótesis sostenidas hasta ahora. Se consolida su papel de economía de nivel de desarrollo intermedio con lento desplazamiento hacia mejores posiciones.

V. CONCLUSIONES

El progresivo dismantelamiento de las barreras arancelarias durante el período transitorio han beneficiado al comercio español en contra de sus principales competidores. Las concesiones comerciales a los países terceros mediterráneos y del grupo ACP, que perseguían un reequilibrio entre la CEE y sus socios comunitarios, no han sido suficientemente efectivas. La superioridad del derecho aduanero español previo a la adhesión y el mantenimiento de las res-

tricciones cuantitativas han dado lugar a que, de hecho, mejoren las preferencias comerciales para España.

Ahora bien, la asimetría del Tratado en paralelo con la pérdida de competitividad precio de las exportaciones españolas han hecho que los resultados hayan sido mucho menos favorables que los que prometía la adhesión.

En un comercio en el que se acentúa progresivamente la especialización divergente de los países, en base a su capacidad tecnológica, España mejora muy lentamente su posición de oferente de productos de calidad a bajo precio.

BIBLIOGRAFIA

- ALDANONDO, A. M. (1990). *Capacidad Tecnológica y División Internacional del Trabajo: el caso del comercio mundial hortofrutícola y de la introducción de innovaciones post-cosecha en la agricultura canaria*. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia.
- ALVENSLEBEN, R. Von; BEHR, H. C. y JAHN, H. H. (1986). *Fruits and Vegetables in the European Community*. en BALE, M. D. (ed): *Horticultural Trade of the Expanded European Community. Implications for Mediterranean countries*. The World Bank, Washington, D. C.
- ALBIAC, J. y ALBISU, L. M. (1991). *Ronda Uruguay y agricultura mediterránea*. Revista de Estudios Agrosociales, 155.
- BARCELÓ, L. V. (1986). *La posición competitiva de los productos mediterráneos españoles*. Revista de Estudios Agrosociales, 140.
- GROSS, R. y KEATING, M. (1970). *Analysis of Competition in Export and Domestic Markets*. OECD Occasional Studies, Diciembre.
- JOSLING, T. (1991). *The CAP and the United States*. En RITSON, C. y HARVEY, D. (eds): *The Common Agricultural Policy and the World Economy*. CAB International, Wallingford.
- POMFRET, R. (1986). *Mediterranean Policy of the European Community: a Study of Discrimination in Trade*. Macmillan, Londres.
- RITSON, C. y SWINBANK, A. (1986). *EEC fruit and vegetables policy in an international context*. Agra-Europe Special Report n.º 32. Agra-Europe, Turnbridge.
- SWINBANK, A. y RITSON, C. (1986). *The CAP, Customs Union and the Mediterranean Countries*. En RITSON, C. y HARVEY, D. (eds), obra ya citada.
- YANNOPOULOS, G. N. (1986). *Patterns of response to EC tariff preferences: an empirical investigation of selected non-ACP countries Associates*. Journal of Common Market Studies, Volumen 25, n.º 1.

RESUMEN

La reciente actuación del sector hortofrutícola español en los mercados de la CE no ha cumplido las prometedoras expectativas que se habían forjado en el momento de la adhesión. Las valoraciones de la capacidad competitiva de dicho sector se habían fundamentado, por un lado, en las ventajas climatológicas en relación al Norte de Europa, y por el otro, en ventajas geográficas y tecnológicas frente a los terceros países competidores del mundo menos desarrollado. Así pues, queda abierta la cuestión de cuáles son los responsables de la posición competitiva, si las distorsiones comerciales cuya incidencia pudiera aminorarse en un plazo más o menos breve, o por contra, el nivel tecnológico, es una componente estructural difícil de cambiar a medio plazo.

El objetivo de este trabajo es múltiple: primero, revisar el papel de las distorsiones comerciales en grado de penetración española en la CE, frente a los competidores de países terceros y de la propia Comunidad. Segundo, examinar los «hechos estilizados» del comercio hortofrutícola español para evaluar su capacidad de adaptación a las nuevas tendencias de la demanda. Tercero, se analizan los factores «reales» de competitividad relacionados con las ventajas comparativas y la capacidad tecnológica.

RESUME

L'action récente du secteur des fruits et des légumes espagnol sur les marchés de la CE n'a pas rempli les perspectives alléchantes envisagées lors de l'adhésion. L'évaluation de la capacité concurrentielle de ce secteur s'y était fondée, d'une part, sur les avantages climatologiques par rapport au nord de l'Europe, et de l'autre, sur les avantages géographiques et technologiques par rapport aux pays tiers, concurrents du monde moins développé. La question est, para conséquent, de départager la responsabilité dans cette situation concurrentielle: en revient-elle aux distorsions aux échanges, dont l'incidence pourrait diminuer dans un délai plus ou moins court, ou bien au niveau technologique, élément structurel par contre fort difficile de changer à moyen terme?

Ce travail vise plusieurs objectifs; en premier lieu, la révision du rôle des distorsions aux échanges dans l'entrée espagnole dans la CE, par rapport aux concurrents des pays tiers et de la Communauté elle-même; en deuxième lieu, l'examen des «faits stylisés» du commerce des fruits et des légumes espagnol, afin d'évaluer la capacité d'adaptation aux nouvelles tendances de la demande; en troisième lieu, l'analyse des facteurs «réels» de la concurrence par rapport aux avantages comparatifs et à la capacité technologique.

SUMMARY

The recent performance of the Spanish fruit and vegetable sector in EC markets has not been up to what was expected at the time when Spain joined the EC. The sector's ability to compete was appraised at the time basically considering the

advantages of the climate compared with that of Northern Europe, on one hand, and the geographical location as well as technological advantages of the sector as opposed to that of under-developed third countries competing with Spain. Thus, it is an open question whether the Spanish fruit and vegetable sector's current competitive position is the outcome of trade distortions whose impact can be reduced in a comparatively short time or, on the contrary, reflects the sector's level of technological development, which is a structural element that is difficult to change in the medium term.

This paper has several aims: first of all, to review the role of trade distortions in the degree to which Spanish producers have penetrated the EC compared with competitors from third countries and from other countries in the EC itself; secondly, to look into the «stylised facts» of Spanish fruit and vegetable trade in order to evaluate its ability to adjust to new trends in demand. In the third place, the authors review the «real» competitive factors concerning comparative advantages and the level of technology.
