

# MECANISMOS REGULADORES DE LOS INTERCAMBIOS HISPANOS COMUNITARIOS. INFLUENCIAS Y REPERCUSIONES SOBRE LA PRODUCCION HORTOFRUTICOLA DEL LITORAL ORIENTAL ANDALUZ

Remedios Larrubia Vargas

*Departamento de Geografía Universidad de Málaga*

**RESUMEN:** *Dos son los motivos fundamentales por los que resulta ineludible plantear los principales aspectos de la legislación comunitaria que regula los intercambios hortofrutícolas Hispanos-Comunitarios: por ser la C.E.E. el principal destino de nuestras exportaciones y por la importante cota participativa del Litoral Oriental Andaluz en el volumen global de las exportaciones hortofrutícolas españolas hacia esta área económica. Analizamos las condiciones en las que se efectúan los intercambios tanto antes del Tratado de Adhesión como después de éste.*

**PALABRAS CLAVE:** *Andalucía, C.E.E., agricultura, economía.*

## INTRODUCCION: IMPORTANCIA DE LA COMUNIDAD EN LA EXPEDICION DE FRUTAS Y HORTALIZAS DESDE LA COSTA ORIENTAL ANDALUZA

El Litoral Oriental Andaluz (comarcas litorales de Málaga, Granada y Almería) es una importante zona productora de frutas y hortalizas, moviendo anualmente algo más de dos millones de Tm.. Aunque ésta producción se diversifica en una amplia gama de especies, sin embargo sólo un grupo adquiere producción suficiente para individualizarse en el volumen total

exportado y que vienen a coincidir con aquellas que son las principales especies exportadas por España, en muchas de las cuáles la costa oriental andaluza posee un relevante protagonismo por las cantidades aportadas al conjunto español, especialmente en hortalizas (20% de la exportada por España) y en frutales subtropicales ((3/4 partes de lo exportado por España), algo menos es la participación en cítrico debido a las importantes cantidades exportadas por España desde otras zonas productoras (cuadro nº 1).

**Cuadro 1**  
**PARTICIPACIÓN DEL LITORAL ORIENTAL ANDALUZ EN LAS PRINCIPALES ESPECIES**  
**HORTOFRUTÍCOLAS EXPORTADAS POR ESPAÑA.**  
**(Exportación media 1.980/89)**

PRODUCTO	ESPAÑA	LITORAL	%(*)
Col	12.183	6.568	53,90
Lechuga	50.018	1.819	3,63
Tomate	355.878	29.338	8,24
Pimiento	155.678	54.651	35,10
Sandía	102.129	26.706	26,15
Melón	96.104	19.519	20,31
Berenjena	12.182	1.723	14,14
Pepino	82.094	38.728	46,78
Calabacín	46.278	11.386	24,60
Fresas	54.568	1.012	1,85
Judías Verdes	20.578	4.246	20,63
F. Cítricos	1.800.000	14.000	0,77
Aguacates	6.300	4.500	71,42
Chirimoyas	175	70	40,00

FUENTE: SOIVRE. ANUARIO DE ESTADISTICA AGRARIA.

(\*).-Participación del Litoral Oriental Andaluz en el volumen exportado por España en cada especie.

Este importante peso del litoral andaluz en la exportación española y el destino prioritario que lleva la corriente exportadora como ahora veremos, ha llevado a decir que “la problemática y retos que tienen planteados el sector hortofrutícola almeriense, no se distancia de los que están presente en el sector a nivel nacional, pero dada la importancia del sector dentro del contexto español y comunitario, la organización del sector en Almería y la solución de sus problemas permitirá la integración eficaz de la hortofruticultura española en el marco comunitario”.

El párrafo anterior destaca el papel que juega la Comunidad en nuestras exportaciones, que se concreta y justifica si vemos el destino que lleva la corriente exportadora hortofrutícola, la cual presenta un sentido unívoco hacia este conjunto de países tanto en el caso español como andaluz. El Litoral Oriental Andaluz dirige anualmente el 85,7% de sus exportaciones hacia el ámbito comunitario, principalmente hacia Alemania, Francia, Holanda y el Reino Unido. (Cuadro nº 2)

**Cuadro 2**  
**EXPORTACIÓN HORTOFRUTÍCOLA POR**  
**ASOCIACIONES ECONÓMICAS DE PAÍSES**  
**(1.980-1.989)**

ASOCIACIONES	LITORAL		ESPAÑA	
	TM	%	TM	%
C.E.E.	911893,0	85,7	8248072	91,0
E.F.T.A.	148063,1	13,9	797484	8,8
OTROS	4101,8	0,4	21778	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>1064057,9</b>	<b>100,0</b>	<b>9067334</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: SOIVRE. CAMPAÑAS DE EXPORTACION DEL M.A.P.A.

La dependencia de la corriente exportadora hacia la Comunidad, no sólo se manifiesta ahora cuando el sector esta a punto de integrarse en su totalidad en los mecanismos comunitarios, sino con anterioridad cuando teníamos la condición de terceros países.

Una y otra etapa, con sus mecanismos de funcionamiento, ventajas, inconvenientes, repercusiones e incidencias sobre el sector hortofrutícolas durante el último decenio (con especial atención a los productos que consta en el cuadro nº 1) vamos a analizar a continuación.

### 1.- LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DE LA C.E.E. CON TERCEROS PAISES. ESPAÑA EN CONDICION DE TERCER PAIS

En las relaciones comerciales con la comunidad, se puede establecer dos etapas: antes y después del tratado de adhesión. Durante toda la primera etapa del período transitorio hemos seguido manteniendo prácticamente la condición de terceros países, sólo beneficiándonos de una tenue rebaja arancelaria. La segunda fase, promete ser más beneficiosa en cuanto que se continuará con el proceso de desmantelamiento de los derechos de aduana y un acercamiento e igualación de los precios institucionales de nuestro país a los de la C.E.E-10, hasta que en 1.996 España sea miembro de pleno derecho comunitario, mientras tanto deberá cumplir los requisitos pactados en el Tratado de Adhesión.

Los principales aspectos a tener en cuenta en la corriente de exportación hortofrutícola a la Comunidad, se concretan en toda una serie de mecanismos y reglamentaciones que ésta impone, para defender sus mercados y productos, a las exportaciones provenientes de “terceros países” a través de un sistema arancelario y otra serie de gravámenes que en especial resultan discriminatorios para España frente al resto de terceros países (Marruecos, Israel, Argelia etc).

No todos los productos hortofrutícolas son tratados con el mismo rigor dentro de las reglamentaciones comunitarias, ni antes ni después de la adhesión. La principal diferencia se encuentra en el grado de autoabastecimiento comunitario del producto hortofrutícola en cuestión; es decir el potencial

productivo español y comunitario en un producto determinado y sus calendarios de comercialización, determinarán que para ciertas frutas y hortalizas se agudicen aún más las imposiciones comunitarias, de tal forma que podemos distinguir dos grupos de productos:

- Productos que no cuentan con superficie productiva significativa en el área comunitaria o productos pocos sensibles, algunos de ellos ni siquiera forman parte del reglamento que regulan la O.C.M. (Aguacates). Son los productos sin precios de referencias.

- Productos muy sensibles en cuanto que existe producción comunitaria significativa. Todos ellos están regulados mediante los precios de referencias y por consiguiente con gravámenes compensatorios.

Junto a este frente de presión tradicional y continuo que sufren las exportaciones hortofrutícolas española a la C.E.E. hay que añadir algunos aspectos coyunturales que agravan la situación en determinados momentos y campañas, como son la tendencia creciente de la exportación en algunos productos (cítricos, tomates, fresas) y los problemas que plantean los calendarios de producción, precios y calidades no sólo de los propios competidores comunitarios sino de los competidores mediterráneos (Marruecos, Israel) que nos obligan a mantener una tenaz competencia incluso en aquellos productos que no encuentran en la Comunidad zona de producción importante (frutales subtropicales).

El reglamento comunitario que regula la O.C.M. en el sector frutas y hortalizas es el 1.035/72 de 20 de junio de 1.972 modificados por diversos decretos (D. 3.285/83, 1.351/86). Entre las disposiciones legislativas de la O.C.M. que afectan a los países comunitarios hay que distinguir dos grupos de reglamentos:

- *Reglamentos que vigilan el buen funcionamiento de los mercados internos de los propios países comunitarios; para ello la O.C.M. utiliza las siguientes medidas (nos afectan en la segunda etapa:*

- Establecimiento de normas de calidad
- Potenciar las organizaciones de productores mediante ayudas.
- Régimen de precios e intervenciones: Precio de base, precio de compra y precio de retirada.

- *Para proteger las producciones comunitarias frente a terceros países (es este aspecto el que nos interesa principalmente en esta etapa), utiliza las siguientes medidas:*

- Sistema de contingenciación/Aplicación de calendarios de importación.
- Sistema de precios de referencias/Tasas compensatorias.
- T.E.C. (Tarifa Exterior Común)
- Discriminación arancelaria.

***1.1.- Funcionamiento de los mecanismos de protección de las producciones comunitarias frente a terceros países***

Los productos que tienen fijados calendarios de importación, y a nosotros nos afectan son los siguientes:

- Lechugas: entre 15 de nov. y 15 de jul.
- Judías verdes: entre 1 de jul. y 30 sept.
- Melones: entre 1 de jul. y 15 oct.
- Tomates: entre 15 de mayo a 31 dic.<sup>1</sup>

A pesar de la existencia de esta medida, en la práctica la utilización de la contingencia ha sido poco utilizada, sólo ocasionalmente la ha impuesto Francia. Son las otras medidas de este grupo las que han puesto en situación bastante crítica en algunas ocasiones a la exportación.

**1.1.A.- Precios de referencias. Tasas compensatorias**

Uno de los principales inconvenientes en los intercambios con la Comunidad, es el que se deriva del sistema de precios de referencias, que penalizan las importaciones que no alcancen las cuotas señaladas por las instituciones comunitarias. Es éste el más sólido y tenaz defensor de las importaciones de frutas y hortalizas procedentes de terceros países a precios más bajos que los comunitarios.

Los productos que nos afectan y que han estado sometidos a precios de referencias son : lechugas, tomates, pepinos y cítricos (excepto naranjas amargas y pomelos); coinciden con los productos que tienen establecidas normas de calidad comunitarias, condición imprescindible para que se les apliquen precios de referencias.

Los precios de referencias de cada producto se fijan anualmente antes de que empiece cada campaña de comercialización. Bien se fija un precio único para toda la campaña o varios distribuidos por períodos en función de la evolución estacionaria de las cotizaciones. Los precios de referencias son validos para toda la comunidad y no pueden ser inferiores a los de la campaña precedente.

***A.1.- Funcionamiento de los precios de referencia***

El artículo 23 del Reglamento Comunitario modificado por el Reglamento 3.284/83, establece dos forma de calcular el precio de referencia según el momento en que se aplique:

- Para la primera campaña de aplicación se hará en función de la media aritmética de los precios de producción de cada estado miembro, incrementándose en un importe calculado a tanto alzado en función de los gastos de transportes desde la zona de producción a la de consumo y teniendo en cuenta la evolución de los costes de producción.

- Para las campañas posteriores, los P.R.( Precio de Referencia) se establecen a un nivel igual al de la campaña anterior al que se añade la diferencia de los gastos de transporte entre la campaña que se trate y la anterior así como el porcentaje correspondiente a la evolución media de los coste de producción del que se deducirá el incremento de la productividad.

---

1.- A estas hortalizas hay que añadirles otros productos, que aunque no cuenta con una corriente exportadora importante en nuestra zona, también sufren restricciones cuantitativas:

- Alcachofas: entre el 15 mayo y 30 junio
- Albaricoque: entre 5 de junio y 31 de julio
- Uva de mesa: entre 1 de julio y 31 de enero.

Los precios de referencias de los principales productos hortofrutícolas producidos en el litoral oriental andaluz, su valor en ecus y el período de aplicación en las últimas campañas, han sido los siguientes:

- *Lechugas*: para este producto se suele fijar precio de referencia a lo largo de la campaña de exportación en tres momentos diferentes, tal y como observamos a continuación:

**Precios de referencias en lechugas en las últimas campañas.**

PERIODO DE APLICACION	Campaña 1.985/86	Campaña 1.988/89
	(ecus/100 kg netos )	
Nov-dic	67,39	69,64
En-feb.	72,40	74,83
Marz-abr.	80,04	81,50

Como observamos los precios de referencias han oscilado entre 67 y 81 ecus, los momentos en que alcanzan los niveles más elevados es a final de campaña (marzo y abril). Este aspecto es importante tenerlo en

cuenta ya que explica el que este producto no suela incurrir en tasas compensatorias, puesto que en estos momentos nuestras exportaciones han descendido notablemente con la consiguiente bajada de los precios que supone el final de campaña.

- *Tomates*: los precios de referencias de tomates se distribuyen en 6 períodos. Es esta una de las hortalizas que más problemas le ha planteado los precios de referencias al ser estos bastante elevado en relación con los niveles medio de precios que esta hortaliza alcanza en nuestro país, aunque los más elevados suelen coincidir con el momento en que salen las producciones de invernadero (abril-junio), lo que no perjudica excesivamente en este momento a nuestras producciones al conseguir los productos precios elevados.

- *Calabacines*: Al principio de la década de los 80, los precios de referencias se regulaban en 5 períodos, a partir de la campaña 83/84 se incluye el mes de septiembre en el sistema de precios de referencias. Los momentos más críticos para esta hortaliza se produce desde mayo a abril, que suele propiciar las tasas compensatorias, sin embargo sólo resultan graves las impuesta en el mes de abril cuando aún se produce importantes salidas de calabacines (más del 12%) siendo menor las cantidades afectadas durante el mes de mayo momento en el que se inicia el descenso de la campaña. El grueso de la campaña (noviembre-marzo) queda al margen de altos precios de referencias.

**Precios de referencias en tomates en las últimas campañas.**

PERIODO DE APLICACION	Campaña 1.985/86	Campaña 1.986/87	Campaña 1.987/88	Campaña 1.988/89
	(ecus /100 kg netos)			
Prod.no invern.				
Septiembre	43,51	44,43	44,43	44,63
1 Oct-20 Dic.	45,53	45,53	45,53	45,73
Prod.Invernadero.				
Abril	197,27	197,27	197,27	197,27
Mayo	136,75	136,75	136,75	136,75
1 Junio-10 Julio	99,96	99,96	99,96	99,96
11 Julio-31 Agos.	41,06	41,06	41,24	41,46

**Precios de referencias en calabacines. Últimas campañas.**

PERIODO DE APLICACION	Campaña 1.985/86	Campaña 1.986/87	Campaña 1.987/88	Campaña 1.988/89
(ecus / 100 kg netos)				
Abril(21-30)	70,12	70,12	70,45	71,19
Mayo	62,49	62,49	62,49	63,12
Junio	41,60	41,60	41,78	42,18
Julio	37,97	37,97	37,97	38,33
Agosto	44,00	44,00	44,20	44,63
Septiembre	48,58	48,58	48,80	49,28

- *Pepinos*: El período de aplicación de los precios de referencias para pepinos es muy amplio y dilatado habiendo variado desde el principio de la década. De cubrir 7 meses (sept-novi/feb-mayo) mediante 8 períodos de regulación en la campaña 80/81, se amplió a 9 meses

(sep-novi/feb-julio) y 10 períodos en la campaña 81/82 y posteriormente en la campaña 82/83 se amplió a 10 meses (sept-novi/feb-agosto ) y 11 períodos, de tal forma que queda como sigue:

**Precios de referencias en pepinos. Últimas campañas.**

PERIODO DE APLICACION	Campaña 1.985/86	Campaña 1.986/87	Campaña 1.987/88	Campaña 1.988/89
(ecus /100 kg netos)				
Septiembre	54,86	56,42	56,42	56,68
Octubre	80,79	80,79	80,79	80,79
Noviembre:1-10	80,79	80,79	80,79	80,79
Febrero: 11-20	142,67	142,67	143,36	143,36
21-28	122,42	122,42	122,42	122,42
Marzo	112,14	112,14	112,14	112,14
Abril	92,76	92,76	92,76	92,76
Mayo	76,12	76,12	76,12	76,12
Junio	63,76	63,76	63,76	63,76
Julio	47,29	47,29	47,50	47,97
Agosto	47,66	47,66	47,87	47,34

El período en el que se suele fijar los precios de referencias más elevados es desde febrero a abril cuando supera los 143 ecus/100 Kg lo que supone unos precios de entrada superiores a las 160 pts/kg (considerando el cambio del ecus a una media de 115 pts), es este producto junto con los tomates los que tienen fijados los precios de referencias más elevados. Este período que sería muy prolifero en tasas compensatorios, no nos afecta en demasía al iniciarse la escalada de descenso de las exportaciones de pepinos a partir de marzo, con todo aunque a niveles inferiores no deja de ser preocupante los niveles alcanzados por los precios de referencias en los otros meses que difícilmente bajan de los 50 ecus/100 kg netos, lo que supone unos precios mínimos a respetar superior a las 57 pts/kg.

- *Berenjenas*: La importación de berenjenas a la comunidad también tienen fijados precios de referencias. Estos se establecen mensualmente desde abril a octubre, habiéndose diversificado con respecto a campañas anteriores cuando sólo existían tres precios de referencias para la campañas: del 21 de junio al 31 de julio el primero, de agosto a septiembre era cubierto por otro y en octubre se fijaba el tercero. Los precios de referencias de las berenjenas suelen oscilar entre 50 y 90 ecus /kg, lo que supone unos precios mínimos a respetar entre 57 y 103 pts/kg. Son en los meses de abril a junio cuando más se elevan, lo que nos afecta directamente al coincidir con la plena campaña.

- *Cítricos*: El establecimiento de los períodos temporales de los precios de referencias en el grupo de los cítricos es uno de los que más han variado a lo largo de la presente década. Existen precios de referencias diferenciados para naranjas dulces, mandarinas, clementinas y limones.

Durante la campaña 80/81 las mandarinas y clementinas tenían precios conjuntos, sin embargo hoy en día se marcan dos precios diferentes aunque abarcan el mismo lapsus temporal. Siendo más elevado el valor fijado para las clementinas debido al paulatino auge y prestigio alcanzado por éstas frentes a las mandarinas, con las consiguientes subida en sus cotizaciones. Frente a los valores cercanos a los 60 ecus/100 kg en clementinas, las mandarinas no suelen sobrepasan los 30 ecus. El período en el que se establecen los precios son:

- mandarinas 1-XI / 28 II

- clementinas 1-XI /28 II; a partir de la campaña 87/88 el período se fijó desde el 1-XI al 1-XII

En naranjas ha ocurrido lo contrario, en la campaña 80/81 se establecían en tres momentos los precios de referencias en relación a tres grupos de naranjas que se diferenciaban:

**Precios de referencias en berenjenas.  
Últimas campañas.**

PERIODO DE APLICACION	Campaña 1.986	Campaña 1.987	Campaña 1.988	Campaña 1.989
	(ecus/100 kg netos)			
Abril	87,31	87,31	87,72	87,82
Mayo	82,00	82,00	82,00	82,00
Junio	77,78	77,78	77,78	78,58
Julio	69,85	69,85	69,85	69,85
Agosto	46,72	46,72	46,72	46,72
Septiembre	50,09	50,09	50,09	50,09
Octubre	53,60	53,60	53,60	54,13

1. grupo 1-XII/31-II
2. grupo 1-I /31-V
3. grupo 1-XII /30-VI

Actualmente sólo existe un valor único para los tres grupos, siendo inferior al de las mandarinas, no suele superar los 20 ecus/100 kg.

Para los limones también ha variado los períodos de fijación de los precios de referencias. Durante la

campaña 80/81 los precios se establecían con una duración mensual (desde octubre a septiembre). Actualmente se han restringido y se fija por grupos de meses de forma que desde noviembre a abril y desde julio a agosto tienen el mismo valor. La media de los valores que alcanzan son los más elevados del grupo de cítricos, siendo a final de campaña desde septiembre a julio cuando consiguen los valores mayores, más de 50 ecus/100 kg netos.

**Precios de referencias en cítricos. Últimas campañas.**

ESPECIE	PERIODO DE APLICACION	Campaña	Campaña	Campaña
		1.985/86	1.986/87	1.987/88
(ecus/100 kg netos)				
Mandarinas	1-9/28-2	27,51	27,51	27,51
Clementinas	1-9/29-2	56,15	59,57	59,57
Limones	Octubre	44,45	47,66	49,61
	Nov/Abril	41,87	45,00	46,95
	Mayo	42,43	45,58	47,53
	Junio	52,64	54,59	54,59
	Juli/Agos	58,03	59,98	60,24
	Septi.	53,29	55,24	55,48
Naranjas	1-12/31-5	22,66	22,66	22,66

Los precios de referencias fijados para los cítricos es uno de los más bajos de todo el conjunto de frutas y hortalizas sometidas a esta reglamentación, a pesar de todo últimamente es frecuente el que incurran en gravámenes compensatorios, más usual en el caso de los limones que en las naranjas, donde a los mayores precios de referencias se le une precios de comercialización más bajo que en naranjas con el agravante que mientras los precios de referencias de naranjas se mantienen los de limones son más oscilante habiendo momentos de subidas, lo que evidencia la crisis de precios en la que esta inserto el sector.

En general partiendo de valores bajos, los precios de referencias suelen ir elevándose paulatinamente

alcanzando valores importantes a mediado de campaña, conforme van entrado en producción los cultivos comunitarios, y en función del nivel de saturación que se prevé puede existir en los mercados.

Son las oscilaciones que sufren los precios de referencias y las tasas de cambio en que se fije el ecu, en relación a los precios de entrada de los productos, los que determinará la mayor o menor agilidad de las exportaciones y la necesidad de imponer más o menos cortapisas legales. Son los directamente responsables de las "Tasas Compensatorias" que tanto agravaron nuestras exportaciones.

### A.2. *Tasas compensatorias.*

Una vez fijados los precios de referencias, se hace necesario el cumplimiento y control de los mismos; para ello la Comunidad calcula los "Precios de Entrada". Estos se calculan para cada día de mercado y para cada procedencia de producto en función de los datos que les son enviados por los Estados miembros o que ella misma ha obtenido sobre la base de los precios representativos constatados a nivel de importador-mayorista. A través de este mecanismo se sigue fielmente la evolución de los precios medios del producto importado de terceros países sobre los mercados de importación más representativos de los Estados miembros.

Se consideran representativos para fijar los precios de entrada las cotizaciones de los productos de la categoría I (si representa por lo menos el 50% de las cantidades comercializadas) o las cotizaciones de la categoría I complementada por los de la categoría II (cuando los productos de la categoría I representen menos del 50% del total) o las cotizaciones de la categoría II en caso de no existir productos de la categoría I, a menos que se decida aplicarles un coeficiente de adaptación si en razón de las condiciones de producción en origen, estos productos no son normalmente comercializados en la categoría I a causas de sus características cualitativas.

De forma que el precio de entrada de un determinado producto es igual al precio representativo más bajo o a la media de los precios representativos más bajos constatados para el menos el 30% de la cantidad comercializada a nivel de mercados importador-mayorista, reducidos previamente por la T.E.C., las eventuales tasas compensatorias y otras exacciones a la importación.

Cuando el precio de entrada se mantiene durante dos días consecutivos a un nivel inferior al menos en 0,6 ecus al precio de referencia, se aplica un montante corrector que es la denominada "Tasa Compensatoria" al país de procedencia. Esta es igual a la diferencia entre el precio de referencia y la media aritmética de los últimos precios de entrada, denominándose este "Precio de Entrada Medio".

Matizando aún más se establece que también puede incurrirse en tasa compensatoria cuando un producto de

una determinada procedencia durante un período de 5 a 7 días, sitúe sus precios de entrada por encima o debajo del precio de referencia, se establecerá el gravamen compensatorio determinado de la siguiente forma:

- Cuando al menos tres de los precios de entradas se hayan situado en ese período por debajo del precio de referencia.

- Si uno de ellos se sitúa a un nivel inferior al menos en 0,6 ecus del precio de referencia.

El gravamen que se aplica en este caso será igual a la diferencia entre el precio de referencia y el último precio de entrada disponible inferior al menos en 0,6 ecus al precio de referencia<sup>2</sup>.

La decisión de suprimir la tasa compensatoria en el primero de los casos, tiene lugar cuando a partir de su aplicación efectiva, los precios de entrada de dos días de mercado sucesivos se sitúan en un nivel al menos igual al del precio de referencia o conduzca a fijar una tasa de valor cero. En el segundo de los casos, se aplicará durante 6 días salvo que por aplicación del nuevo mecanismo se fije una tasa de montante superior a partir de la aplicación efectiva de la tasa, o los precios se sitúen durante tres días de mercados sucesivos, a un nivel al menos igual al del precio de referencia.

Los únicos productos que pueden ser afectados por este gravamen son aquellos para los que se han fijados precios de referencias, aunque no todos ni en todas las campañas incurrir en ellas, depende del nivel de precio de referencia fijado y del valor alcanzado por los productos en los mercados, por lo que no tiene un calendario de aplicación fija pero generalmente coincide con los períodos en que se fijan las mayores niveles de precios de referencia y en los momentos de mayor producción, cuando las excesivas ofertas hacen bajar los precios. Las frutas y hortalizas que han sido más afectados en este período por tasas compensatorias han sido los tomates, calabacines y pepinos los cuales han sido gravadas durante todas las campañas desde 1980; últimamente esta siendo habitual en los cítricos.

Este es el principal acicate contra nuestras exportaciones, de tal forma que se convierte en un círculo vicioso. Cuando los precios de entrada bajan y los precios de referencias se mantienen elevados, se procede a la tasa haciendo bajar aún más los precios de los productos

---

2.- DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR (1.990), *Organizaciones Comunes de Mercados en la C.E.E.. Manual Práctico.* pág. 58.

en los respectivos países exportadores. De ahí la frecuencia en algunos productos, como los tomates con precios muy inestables durante la campaña y otros como los cítricos cuando el aumento de la producción hizo bajar el nivel de precios, mientras que los de referencia se mantenían estables al haber sido fijados según las cotizaciones de campañas anteriores, cuando eran más altos. Por esta razón la única forma de poner fin a estos efectos acumulativos de los precios de referencia es mediante la suspensión temporal de las exportaciones.

Estas trabas están en relación con el grado de saturación de los mercados y conlleva una autolimitación de las ofertas del sector que lo requiera mediante el mecanismo de la "Contingentación". Regulación que se negocia entre el sector y la administración. La contingentación consiste en poner topes a la exportación. Para ello el Comité encargado del funcionamiento de cada sector fija unos cupos semanales a exportar. La cantidad a exportar se reparte proporcionalmente a la producción estimada de cada zona productora de España. El cupo adjudicado a cada provincia se reparte entre los distintos exportadores de la provincia teniendo en cuenta la media de lo comercializado por cada uno en las tres últimas semanas y el mismo período en campañas precedentes, primándose de esta forma al productor mayoritario de cada producto tanto en la campaña en curso como en las anteriores. En ocasiones según evoluciona la campaña, el Comité correspondiente preveer la posible sanción de las tasas y adelanta la contingentación.

Por ello las campañas de exportación se suele dividir en varias etapas de mayor a menor sensibilidad durante las que se van informando de la evolución de los mercados. La contingentación es un buen mecanismo de regular la oferta y la demanda, al disminuir las ofertas y aumentar la demanda suben los precios, pero se corre el riesgo del deterioro de la mercancía que queda almacenada durante unos días, por ello sólo se utiliza cuando se llega a situaciones límites.

Los principales períodos y productos que incurrieron en tasas compensatorias en las últimas campañas fueron:

- Dentro del grupo de los cítricos, las naranjas nunca han incurrido en tasas compensatorias. Los más afectados del grupo de los cítricos han sido los limones. Durante la primera mitad de la década sólo en contadas ocasiones se les imponían este tipo de restricciones (1.981/82 durante 7 días). Sin embargo a partir de la campaña 86/87 y en las sucesivas el panorama cambia de matiz, de forma que en algunas campañas sufre tasas

compensatorias en más de 180 días, con valores que oscilan entre 0,68 y 14 ecus /100 kg netos lo que suele suponer unas 16 pts/kg (cuando el precio de los cítricos a nivel de productor oscila en casos normales entre 15 y 20 pts/kg), en estos momentos para hacer frente a los mismo el nivel de precio al agricultor baja extraordinariamente y a nivel de exportador se hace prácticamente insostenible, sólo en virtud de los compromisos contraídos y en aras a conservar la posición en el mercado se mantiene la exportación. Junto a ellos, también en varias ocasiones se contingenta la exportación y por último se prohíbe la exportación a Europa Occidental.

El resto de frutales que cuenta con importantes superficie productiva en nuestra área de estudio (aguacates y chirimoyas) salvo el pago de la T.E.C. y las posibles competencias de otros países productores y el ritmo que le marque la oferta y la demanda en el marco del mercado europeo, ha estado ajeno de cualquier tipo de imposición comunitaria.

Entre el grupo de hortalizas las más afectadas por los gravámenes han sido los tomates y pepinos en primer lugar. Para tomates, la campaña más difícil fue la de 1.983/84 que se le impuso en 6 ocasiones gravámenes compensatorios, los momentos más críticos suelen ser de marzo a junio; los pepinos sólo se vio libre de éste gravamen en la campaña 1.981/82. Los calabacines se vieron en menor medida gravados sólo por períodos de 2 a 4-5 días.

El mantener precios de referencias tan elevados para estas producciones hortícolas cuyos medios de producción es fundamentalmente en los invernaderos, se debe a que nuestras producciones resultan más competitivas que las comunitarias, aunque con niveles tecnológicos inferiores, las hortalizas española y en concreto la de nuestra región de estudio, crecen sin calefacción y en su mayoría cubiertos de plástico con una mano de obra más barata, reduce en principio los costes de producción frente a las producciones comunitarias que requieren calefacción, estructura de cristal, lo que redundan en costes más elevados. Si los precios de referencias fijados se corresponde con los costes de producción comunitarios (más elevados), de ahí las tasas compensatorias, que en ciertos momentos se hacen insostenibles, más aún cuando se tratan de productos al aire libre que suelen alcanzar precios aún más bajos.

Cuadro 3

**DISCRIMINACIÓN ARANCELARIA COMUNITARIA A LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS.**

PRODUCTOS	T.E.C %	% EXPORT ESPAÑA ESPAÑA	MAGREB	ISRAEL	EGIPTO	TURQUIA	CHIPRE	MALTA
<b>LECHUGA</b>								
1 ABR-30 NOV	15	15	15	15	15	15	15	15
1 DIC-31 MAR	13	13	13	13	13	13	13	13
<b>PEPINOS</b>								
16 MAY-31 OCT	20	20	20	20	20	4	20	20
RESTO AÑO16		16	16	16	16	3,2	16	
<b>CALABACINES</b>								
TODA CAMPAÑA	16	16	6,4	6,4	6,4	2,5	6,4	6,4
<b>TOMATES</b>								
1 NOV-14 NOV	11	7	11	11	11	4,4	11	11
14 NOV-30 NOV	11	8	11	4,4	11	11	4,4	11
1 DIC-31 DIC11	16,9	11	4,4	11	4,4	4,4	4,4	
1 ENE-FIN FEB	11	32,4	5,5	4,4	11	4,4	4,4	4,4
1 MAR-31 MAR	11	16,7	11	4,4	11	4,4	4,4	4,4
1 ABR-15 ABR	11	3,8	11	4,4	11	11	4,4	4,4
15 ABR-30 ABR	11	3,9	11	4,4	11	11	4,4	11
1 MAY-14 MAY	11	1,4	11	11	11	11	4,4	11
15 MAY-31 OCT	18	10,8	18	18	11	18	7,2	18
<b>PIMIENTOS</b>								
15 NOV-30 ABR	9	38,1	6,3	5,4	5,4	5,4	4,5	5,4
11 MAY-14 NOV	9	61,9	6,3	5,4	5,4	9	4,5	5,4
<b>PATATAS TEMPR</b>								
1 ENE-31 MAR	15	11,9	15	9	15	9	15	15
1 ABR-15 MAY	15	57,75	15	15	15	15	15	15
16 MAY-30 JUN	21	9,85	21	21	21	21	21	21
<b>MELON</b>								
1 NOV-31 MAY	11	9,9	11	5,5	5,5	11	5,5	5,5
1 JUN-31-OCT11	90,1	11	11	11	11	11	11	11

## REMEDIOS LARRUBIA VARGAS

PRODUCTOS	T.E.C %	% EXPORT ESPAÑA	ESPAÑA	MAGREB	ISRAEL	EGIPTO	TURQUIA	CHIPRE	MALTA
<b>BERENJENAS</b>									
1 DIC-31 DIC16	6,5	16	6,4	16	16	16	6,4	16	
1 ENE-14 ENE	16	9,2	16	6,4	16	16	9	6,4	16
15 ENE-30 ABR	16	21,5	16	6,4	6,4	16	6,4	6,4	16
1 MAY-30 NOV	16	62,8	16	16	16	16	16	16	16
<b>FRESAS</b>									
1 MAY-31 JUL	16	3,2		16	16	16	16	16	16
1 AGO-1 OCT14	0	14	14	14		14	14	14	
1 NOV-31 MAR	14	8,5	14	5,6	5,6		5,6	5,6	5,6
1 ABR-30 ABR	14	59,5	14	14	14		14	14	14
<b>SANDIA</b>									
1 ABR-15 JUN11	45,3	11	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	11	
16 JUN-31 OCT	11	54,7	11	11	11	11	11	11	11
1 NOV-31 MAR	11	0	11	11	11	11	11	11	11
<b>JUDIAS V.</b>									
1 OCT-31 OCT	13	4,5	13	13	13	13	13	13	13
1 NOV-30 ABR	13	59,2	13	5,2	13	5,2	5,2	5,2	5,3
1 MAY-30 JUN	13	35,4	13	13	13	13	13	13	13
1 JUL-30 SEP17	0,9	17	17	17	17	17	17	17	
<b>AGUACATES</b>									
TODA CAMPAÑA	8		4	1,6	1,6	8	0	8	8
<b>NARANJA</b>									
1 ABR-30 ABR	13	9,9	7,8	2,6	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
1 MAY-15 MAY	6	3	3,6	1,2	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
16 MAY-15 OCT	4	5,1	2,4	0,8	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
16 OCT-31 MAR	20	82	12	4	8	8	8	8	8
MANDARINA	20	100	12	4	8	8	8	8	20
LIMON	8	100	4,8	1,6	4,8	4,8	4	4,8	8
POMELO	4	100	4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	4

FUENTE: España y la Europaverde, basado en Jornadas cítricas andaluzas. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca, 1982. Resumen de las campañas de Exportación. M.A.P.A.. Servicio de Impresión.

### 1.1.B.- T.E.C. (Tarifa Exterior Comunitaria). Discriminación Comunitaria

La T.E.C., es otra de las imposiciones que la C.E.E. aplica a las importaciones procedentes de terceros países con el objeto de proteger sus productos hortofrutícolas, éstas se suelen elevar en los momentos centrales de nuestras exportaciones hortofrutícolas, agravándose en nuestro caso porque hemos recibido un trato discriminatorio respecto al resto de terceros países con producciones semejantes a las nuestras.

Estos derechos arancelarios parten de los acuerdos que mantuvo la Comunidad con los países ribereños del Mediterráneo, nacidos tras la Cumbre de París de 1.972. El resultado de estos acuerdos para la mayor parte de nuestras producciones hortofrutícolas resultó discriminatorio respecto al resto de países mediterráneos, de tal forma que los derechos aplicados a España resultaron más altos, llegando en algunos casos al 20% (Cítricos).

Estos valores se fijan “Ad Valorem”, es decir se calcula aplicando al valor de la mercancía el porcentaje correspondiente al Arancel Exterior Común. Como valor de la mercancía se toma los “Valores Medios Unitarios (V.M.U.) que se establecen cada 14 días. Este se calcula en función de las medias ponderadas de los diferentes mercados comunitarios, utilizando como ponderación las cantidades importadas anualmente en cada país.

Los valores arancelarios pueden fijarse unitariamente para toda la campaña o por períodos de forma semejante a los precios de referencias, es decir en aquellos momentos en los que más se requiere proteger las producciones comunitarias se corresponden con los valores arancelarios mayores.

Para algunos productos estos aranceles en virtud de los acuerdos preferenciales que estableció la comunidad con los países mediterráneos, han sufrido rebajas arancelarias sobre los valores fijados.

En el grupo de las hortalizas los productos que han recibidos rebajas de la T.E.C. para España han sido (Cuadro nº 3):

- *Tomates*, que de pagar tasas “ad valorem” del 11% baja en cierto período de campaña a 5,5 (1 enero-fin de febrero). Es importante dicha rebaja porque en

este período se sitúa el grueso de la exportación española; con todo seguimos en situación de desventaja con respecto a los países del Magreb, Chipre y Malta que no sólo reducen sus aranceles hasta un 4,4% sino que aplica esta rebaja a un período más amplio de tiempo (14 de noviembre al 15-30 de abril). Siendo Turquía quien disfruta de la mayor rebaja ya que sus niveles de aranceles para este producto se sitúan en 2,2%.

- *En los cítricos* se nos imponen tasas “ad valorem” del 20% reducidos hasta un 12% en virtud del tratado preferencial que nos rebaja el 40%; siempre que se respeten unos precios fijados, por lo que a veces por esta medida han perdidos estos productos el tratamiento preferencial. Mientras que Israel paga el 8% porque tiene una rebaja del 60% y Marruecos con una rebaja del 80% paga el 4% de arancel, supone una diferencia de 8 puntos a favor de éstos y 4 en relación al resto, esta situación se agrava porque coincide con los momentos en que exportamos más del 80% de nuestras naranjas<sup>3</sup>.

El resto de producto en virtud del tratado entre la comunidad y los países del mediterráneo no consiguieron para España rebaja arancelaria alguna, lo que acrecienta la competitividad en los períodos de coincidencia de la exportación con respecto al resto de terceros países que sí consiguieron rebajas arancelarias. La situación en la que se encuentran dichos productos con respecto a la comunidad y en relación al resto de países que la abastece es la siguiente:

- *Calabacines*. La T.E.C. para las exportaciones realizadas por España es del 16%, mientras que para Argelia, Marruecos, Túnez, Israel, Egipto, Chipre y Malta ha sufrido una rebaja que la sitúa en 6,4% y para Turquía se sitúa en el 2,5%.

- *Patatas tempranas*. La T.E.C en este producto para España se sitúa en el 15% desde el 1 de enero al 15 de mayo y en el 21% para el resto de la campaña. Mientras que los países del Magreb, Egipto y Malta se rebaja la tarifa hasta el 9% desde enero a marzo y para Chipre y Turquía se rebaja hasta el 6 y 3% respectivamente.

- *Melón y sandía*. Para España la T.E.C se sitúa en el 11% durante toda la campaña. Los países del Magreb, Israel, Chipre rebajan los derechos arancelarios hasta el 5,5% entre el 1 de noviembre al 31 de mayo para el

3.- ALTAVA ROCA, M. (1.982), “Comercialización de los cítricos”, en *Jornadas Citrícolas Andaluzas*. Junta de Andalucía. Consejería de Agricultura y Pesca. Sevilla, Málaga. Abril-Mayo 1.981 pág. 295.

melón y entre el 1 de abril y el 15 de junio para la sandía. Mientras tanto Turquía en ciertos períodos de la campaña puede llegar a situar sus aranceles en un 2,2%. Con todo la discriminación arancelaria sólo nos afecta en los primeros momentos de la campaña, no sufriendo los frutos por ello pues el mercado se encuentra prácticamente desabastecido.

- *Fresas*. Para las fresas en el acuerdo no se contempla tampoco rebajas para España. Mientras que el resto de países de la cuenca del Mediterráneo rebajan sus aranceles en más de 8 puntos entre el 1 de noviembre al 31 de mayo (para Turquía desde el 1 de agosto al 30 de abril), con lo que se sitúa en el 5,6% casi toda la campaña fresera. El resto de la campaña para Turquía se sitúa en el 6,4%.

- *Judías Verdes*. Las rebajas que reciben el resto de países en este producto se sitúa en 5,8 puntos menos que España desde el 1 de noviembre al 30 de abril.

- Solamente los aranceles de las lechugas tiene el mismo tratamiento para España y el resto de países mediterráneos.

En conclusión todos los productos hortofrutícolas se encuentran en una situación de desventaja con respecto al resto de países ribereños del Mediterráneo. Esta situación se agudiza en aquellos productos que para España en virtud del tratado preferencial con la Comunidad no sufrieron rebajas arancelarias alguna. Estos productos sin rebajas coinciden con aquellos que no tienen fijados precios de referencias por lo que no pueden caer en tasas compensatorias. A priori la eliminación de la tasa es un factor positivo frente al resto de productos, sin embargo la diferencia que pueda haber entre productos con precios de referencias y sin ellos, queda anulada desde el momento en que son gravados por impuestos arancelarios mayores.

## 2.- REQUISITOS Y DISPOSICIONES COMUNITARIAS DURANTE EL PERIODO DE ADHESION DE ESPAÑA

En las negociaciones de adhesión de España a la Comunidad, el sector frutas y hortalizas ha sido el más complejo, lo que incluso ha requerido un tratamiento

específico, desgajándose del conjunto agrícola. Ello se fundamenta en varias razones: por una parte se trata de un sector formado por producciones muy heterogéneas, con calendarios de comercialización muy variado, de difícil conservación, donde las medidas de regulación son muy difíciles, hasta el punto de que en España no son productos regulados excepto las intervenciones coyunturales para algunos productos<sup>4</sup>; por otro lado, en el abastecimiento habitual de la comunidad en frutas y hortalizas ha sido tradicional los intercambios realizados con Israel, Marruecos, Túnez, etc, que se han intentando mantener a toda costa y ha sido otro de los obstáculos interpuesto en las negociaciones ante el temor de desviar parte de las habituales compras realizadas a estos países hacia España. Por último, la desmesurada preocupación que ha reinado desde antaño sobre el potencial productivo español ha determinado un excesivo proteccionismo hacia el sector hortofrutícola comunitario.

Como consecuencia de todo ello, el principal problema de España en su ingreso en el Mercado Común, no lo supone el entrar en un mercado nuevo sino la dilación del acceso hasta la situación de miembro de pleno derecho y todo lo que este período conlleva en cuanto a adaptarse a un mercado totalmente institucional, no regido únicamente por el libre juego de la oferta y la demanda.

El período transitorio para el sector hortofrutícola consta de dos fases:

- La primera, casi de 4 años, denominada de "Verificación de Convergencia", comprendida desde primero de marzo de 1.986 hasta el 31 de diciembre de 1.989.

- La segunda etapa, por seis años completos, desde primero de enero de 1.990 hasta el 31 de diciembre de 1.995.

El paso de una a otra se hace automáticamente.

Con ello se ha pretendido retrasar hasta el 1-1-90, la integración real de los aspectos más sustantivos de este sector en la política agraria comunitaria; al seguir manteniendo durante toda la primera etapa el régimen de precios de referencias y no aproximarse los precios institucionales fijados en los mercados testigos españoles a los comunitarios.

4.- TIO, C., (1.986), *La integración de la agricultura española en la C.E.E.* Ediciones Mundi-Prensa. Madrid.

### **2.1.- Primera fase: Verificación de Convergencia**

Si ojeamos el tratado de adhesión observamos que durante esta primera etapa en los intercambios hortofrutícolas de España con la Comunidad hemos seguido prácticamente manteniendo el régimen especial que disfrutábamos antes de la adhesión, con lo que en esta etapa hemos soportado todas las trabas legislativas que caracterizan las relaciones comerciales de la comunidad con los terceros países (precios de referencias, tasas compensatorias, restricciones cuantitativas, etc.).

Si bien, con el objetivo de permitir al sector su integración en el marco de la política agrícola común de forma armoniosa y completa, durante esta primera etapa, el sector hortofrutícola español ha tenido que hacer un esfuerzo para ir adaptado progresivamente la organización de su mercado interior a las normativas comunitarias.

En este sentido señalar dos líneas de actuación fundamentales para conseguir esta paulatina adecuación a las estructuras comunitarias; por un lado se encuentran el conjunto de procesos y normativas aplicables a nivel de mercado interior, y por otro lado los cambios que se producen en los mecanismo que tradicionalmente regulaban los intercambios entre España y la Comunidad.

#### **2.1.A.- Procesos y normas a aplicar en el mercado interior hortofrutícola durante la primera fase de la adhesión**

La primera de estas medidas atañe a un aspecto que desde siempre ha estado bastante descuidado en el comercio interior español y es la necesidad y el imperativo que se le impone al sector de vigilar y *controlar más estrictamente las normas de calidad de los productos*, cuyo control y cumplimiento deben equipararse a aquel que tienen los productos destinados a la exportación, reto que debemos ir cumpliendo en esta fase de adaptación.

La segunda medida en relación al mercado interior se concreta en la necesidad de *desarrollar las Organizaciones de Productores*. Por ello, el desarrollo de estas organizaciones, contaría con una financiación del 50% por parte del FEOGA y el otro 50% a cuenta del presupuesto español. Resulta imprescindible el desarrollo de estas organizaciones por varios motivos: en primer lugar porque se potencia la calidad de los productos y se contribuye a una mayor transparencia del mercado, y en segundo lugar es imprescindible porque sólo a través de ella se consigue el apoyo financiero necesario en los momentos en que se precise la retirada de los productos del mercado nacional, siendo este el auténtico órgano de regulación del mercado.

En este sentido el apoyo de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía a la estructuración de los sectores productivos y a la constitución de Entidades adecuadas para la defensa de los intereses respectivos, se manifiesta:

- En las subvenciones directa que anualmente viene concediendo por una parte a las organizaciones profesionales agrarias y por otra a las Federaciones de Cooperativas agrarias para la realización de sus actividades de representación y asesoramiento.

- El apoyo a la mejora de la gestión y consolidación de las EE.AA.AA., para la adquisición de equipamientos comerciales y para la contratación de gerentes y técnicos comerciales.

La contratación del gerente y personal técnico se subvenciona el primer año con un 75% del coste del contrato, el segundo año con un 50% y el tercer año con un 25%, con límites individuales anuales de 2.500.000 pts para gerente y 1.550.000 pts para los técnicos. El gasto de constitución del establecimiento, así como los estudios de viabilidad y auditoría se subvencionan hasta el 40-50%, y la adquisición de equipamiento comercial con un 35-40% de su importe.

- Favorece la constitución de cooperativas y demás entidades asociativas de segundo o ulterior grado de comercialización en común. Cabe subvencionar hasta los 5.000.000 pts para los gastos de estudios previos de constitución<sup>5</sup>.

---

5.- BOLETIN DE INFORMACION AGRARIA Y PESQUERA. JUNTA DE ANDALUCIA, CONSEJERIA DE AGRICULTURA Y PESCA, julio 1.989, pág. 54.

## **2.1.B.- Cambios producidos a nivel de los intercambios en la primera fase de la adhesión**

Dos son los aspectos fundamentales que regulan las relaciones de intercambios entre España y la Comunidad en la primera fase de la transición:

- Desarme arancelario
- Instauración paulatina del sistema de precios institucionales comunitarios.

### *B.1.- Desarme arancelario*

Uno de los aspectos fundamentales que prevé el Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Europea es la acomodación paulatina entre los aranceles comunitarios y el español y la adopción de un arancel único frente a terceros países por parte de la C.E.E-12.

El desarme arancelario se inició dos meses después de la firma del tratado de Adhesión (1 marzo de 1.986). Dicho desarmen se efectúa de dos formas distintas según los productos tengan o no fijados precios de referencias. Para productos regulados con precios de referencias (tomates, calabacines, berenjenas, lechugas, pepinos y cítricos) se ha agilizado el proceso de desarme con el objeto de eliminar las discriminaciones de España con respecto a terceros países del Mediterráneo, acelerándose el ritmo de desarme al comienzo de la segunda etapa de la transición.

En los primeros momentos el desarmen arancelario no nos será nada satisfactorio e incluso podríamos decir que nos sitúa en situación de inferioridad no sólo con respecto al resto de terceros países. Ello implica que al menos hasta el sexto año de la adhesión estos productos hortícolas españoles no se situarán en situación arancelaria competitiva con los procedentes de los terceros países (cuadro n.4 ). El desarmen arancelario se realizara en 11 etapas.

Para el resto de productos no sometidos a precios de referencias, las rebajas arancelarias se efectuaran en tramos anuales del 9,1%.

A partir del 1 de marzo de 1.986 todo los productos hortofrutícolas disfrutaron de la rebaja arancelaria, excepto los melones que este año no se le aplicó la reducción materialmente. Debido a que el grueso de sus exportaciones durante la campaña 1.985-86 se produjo antes del 1 de marzo.

Actualmente al encontrarnos en la segunda etapa de la transición, los productos hortofrutícolas con precios de referencias sólo pagan un 20% de su derecho base de aduana, mientras que los no regulados por precios de referencias pagan el 45,4% del derecho base.

Como vemos se sigue manteniendo en esta primera etapa el régimen de precios de referencia. La preferencia comercial aplicable en este sentido será una rebaja de la eventual tasa compensatoria durante los primeros cuatro años en un 2, 4, 6, 8% paulatinamente.

También se mantiene durante este período las restricciones cuantitativas con los consiguientes calendarios de importación.

### *B.2.- Régimen de precios e intervenciones en los intercambios*

Durante esta primera etapa se tiene que ir fijando los precios institucionales para aquellos productos que cuentan con ellos en la Comunidad, con unos criterios semejantes a los definidos en el marco de la O.C.M.

El sistema de precios institucionales son: precio de base, precio de compra y precio de retirada. Los precios de base y de compra constituyen una especie de red de seguridad para los productos españoles y pueden jugar un importante papel en aquellas campañas en la que existen altos excedentes y bajos precios en determinados mercados ante la imposibilidad de actuar con toda la mercancía en los mercados exteriores<sup>6</sup>.

Actualmente en España, estos precios se establecen para un total de 14 productos hortofrutícolas, se inició en la campaña 1.986/87 aplicándolo tan sólo a dos productos, tomates y limones. Los que actualmente afectan a las principales producciones de nuestra zona son: tomates, berenjenas, limones, satsumas, clementinas, naranjas dulces y mandarinas; además de estos los melocotones, nectarinas, albaricoques, peras, manzanas y uva de mesa, completan la lista de los 14 productos con precios institucionales.

---

6.- REVISTA DE AGRICULTURA, junio, 1.989, nº 684, pág. 571.

## Cuadro 4

**RESUMEN ARANCELARIO DE LOS PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS.**

A) Desarme arancelario de productos con precios de referencias (lechugas, pepinos, tomates, calabacines, cítricos, berenjenas).

FECHA DESARME	% REDUCCION	% A PAGAR
1º MARZO 1986	10	90
1º ENERO 1987	10	80
1º ENERO 1988	10	70
1º ENERO 1989	10	60
1º ENERO 1990	25	35
1º ENERO 1991	15	20
1º ENERO 1992	4	16
1º ENERO 1993	4	12
1º ENERO 1994	4	8
1º ENERO 1995	4	4
1º ENERO 1996	4	0

B) Desarme arancelario sin precios de referencia (aguacates, chirimoyas, fresas, pimientos).

FECHA DESARME	% REDUCCION	% A PAGAR
1º MARZO 1986	9,1	90,9
1º ENERO 1987	9,1	81,8
1º ENERO 1988	9,1	72,7
1º ENERO 1989	9,1	63,6
1º ENERO 1990	9,1	54,5
1º ENERO 1991	9,1	45,5
1º ENERO 1992	9,1	45,5
1º ENERO 1993	9,1	36,3
1º ENERO 1994	9,1	27,2
1º ENERO 1995	9,1	18,1
1º ENERO 1996	9,1	9

Sin embargo, el sistema de precios en esta primera fase sólo es un mecanismo de adaptación para su real aplicación en la etapa posterior. Puesto que en esta primera fase los aumentos anuales de los precios españoles, expresados en Ecus, no deben sobrepasar, en valor, los aumentos de los precios comunitarios. Esto significa que en este período no habrá una aproximación real entre los precios españoles y los comunitarios, consecuencia lógica desde el momento en que se mantienen los precios de referencias y tasas compensatorias.

### B.3.-¿Cómo funcionan estos precios?

Cada año la Comunidad, y desde ahora España debe fijar antes del 1 de agosto para la categoría I, un precio de base y un precio de compra.

- *El precio de base* indica el nivel de precios que los productores deben percibir por sus ventas normalmente, en función de la evolución media de los precios registrados en los mercados de productos representativos en la C.E.E. en los 3 años anteriores. Al hacerse la media de las producciones de los tres años anteriores y al haber sido estos menores que los de la comunidad y al no poder ser los aumentos anuales superior a los comunitarios, explican que durante este tiempo se mantengan las diferencias.

Los mercados andaluces representativos que intervienen en la fijación del precio base son:

- Almería : Tomates, berenjenas y uvas de mesa.
- Málaga : Tomates, berenjenas y limones.
- Sevilla : Coliflores, melocotones, nectarinas y naranjas.

Además de los andaluces, en el resto de España se encuentran los de Barcelona, La Rioja, Valencia y Murcia.

Junto con el precio base, se fija el precio de compra que es aquel que los estados miembros compran las producciones que se les ofrecen en una situación grave. Se suelen fijar por períodos mensuales de forma que hay varios a lo largo de la campaña de un producto. Constituyen un porcentaje sobre el precio de base ; para tomates en la campaña 88/89 ha oscilado entre el 37 y el 40% del precio base; en cítricos han girado entre el 45 y el 65% del precio base. (Cuadro n. 5).

Por último hay que añadir el precio de retirada, este es el que paga las organizaciones de productores a sus asociados, por debajo del cual no sacan sus productos al mercado. Este mecanismo entra en funcionamiento cuando el producto en cuestión en cualquier mercado comunitario permanece 3 días por debajo del precio de compra. En estas circunstancias los organismos de intervención compran los productos que cumplen con las normas de calidad y se halla comprendido entre unos tamaños que se han establecido al fijar los precios de compra. El precio pagado es al menos igual al precio de compra afectado por el coeficiente de adaptación a la categoría I ó II, más el 10% de precio base.

Este es un mecanismo al que accedieron los agricultores desde el primer momento de su implantación, además en el sector citrícola fue una medida muy usual al coincidir con una campaña de hundimientos de precios. Sin embargo según los agricultores, se debe evitar llegar a estos extremos pues, estos precios tan sólo cubren costos, proporcionando pocas ganancias, ya que los mejores precios se otorgan a ciertos calibres y calidades y como generalmente la aplicación de los precios de intervención coinciden con los momentos medios o finales de campaña, que junto con el deterioro que supone el compás de espera para acceder a ellos, determina que sean muy pocos los productos que llegan en las condiciones de calidad y calibres superiores para alcanzar los mejores precios.

La necesidad de acceder a estos precios ha determinado la ampliación del número de socios en las organizaciones de productores así como la constitución de nuevas APAS. Una de las funciones de las Apas es la retirada de las frutas y hortalizas del mercado. En esta primera etapa, la Comunidad sólo proporciona una subvención igual a la cubierta por las propias agrupaciones de productores en España.

En la primera campaña en que esta medida entró en funcionamiento, las cooperativas citrícolas del Valle del Guadalhorce retiraron del mercado 17.850 Tm de limones (297 millones de pts), en 1.987 descendió, retirándose 15.419 Tm (329 millones de pts), alcanzándose la cifra récord en 1.988 cuando se retiraron 48.460 T.M (896 millones). En este sentido, durante la campaña 88/89, se impuso a España unos umbrales de intervención con objeto de desactivar estas retiradas. Si se superan estas cantidades, los precios de compras y de base que se fijen para la campaña siguiente se disminuyen en un 1% por cada tramo excedentario hasta un máximo del 20%. Como consecuencia de esta rebaja los precios institucionales ha sido rebajado durante el desarrollo de la campaña un 6% ente el 1 de junio y el 31 de diciembre de 1.989.

**Cuadro 5**  
**PRECIOS INSTITUCIONALES DE ALGUNOS PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS.**

## A) TOMATES

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
JUNIO 1 al 20	20,27	7,71	38,03
JUNIO 21 al 30	18,45	7,17	38,86
JULIO	16,67	6,18	37,14
AGOSTO	14,94	5,55	37,15
SEPTIEMBRE	15,84	5,9	37,25
OCTUBRE	16,79	6,19	36,88
NOVIEMBRE	20,18	8,07	39,99

Son precios de compra para tomates tipo redondos, lisos y asurcados calibre 47 a 67 mm. de categoría I, presentado en envases.

## B) BERENJENAS

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
JUNIO	65,39	36,33	55,56
JULIO SEPTIEMBRE	62,11	34,78	55,99

Estos precios se refieren a las berenjenas categoría I:

De tipo alargado, calibre superior a 40 mm.

De tipo redondo, calibre superior a 70 mm.

Presentadas en envases.

## C) LIMONES

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
JUNIO	38,64	22,71	58,77
JULIO	39,51	23,26	58,87
AGOSTO	39,14	23,15	59,14
SEPTIEMBRE	35,36	21,94	62,04
OCTUBRE	33,48	21,71	64,84
NOVIEMBRE	32,61	19,08	58,51
DICIEMBRE	32,06	18,87	58,85

Son precios para limones de categoría I, calibre 53-62 mm. presentados en envases.

D) SATSUMAS

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
16-31 OCTUBRE	45,27	21,59	47,69
NOVIEMBRE	49,32	18,16	45,04
DICIEMBRE	43,62	19,65	45,05

Estos precios se refieren a Satsumas Unshi, I Cateogría, calibre 54-69 mm. envasadas.

E) CLEMENTINAS

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
DICIEMBRE	53,45	29,4	55

Se refieren a clementinas de categoría I, calibre 43-60 mm. envasadas.

F) MANDARINAS

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
16-30 NOVIEMBRE	44,26	28,27	63,87
DICIEMBRE	43,9	27,77	62,12

Estos precios se refieren a las mandarinas de categoría I, calibre 54-69 mm. envasadas.

G) NARANJAS DULCES

PERIODO DE APLICACION	PRECIO BASE	PRECIO COMPRA	% P. BASE / P. COMPRA
DICIEMBRE	50,96	32,2	63,18

Se refieren a las variedades Mori, Navei, Navelina, Salustiana, Valencia Late, Sanguinelli; calibre 67-80 mm. envasadas.

FUENTE: "Red de seguridad de frutas y hortalizas" en *Revista Agricultura*, 64, junio, 1989 pp. 571-573.

Menores fueron las cantidades retiradas de Clementinas, unas 725 Tm (22,5 m. pts) y de naranjas unas 799 Tm, especialmente navelinas, ambas retiradas se produce en 1.988 y son cantidades de Málaga y Sevilla.

Desde 1.986 ésta ha sido una de las vías de escape frente a la saturación de los mercados y la pérdida total de beneficios, asimismo constituye una señal de la paulatina integración del sector hortofrutícola andaluz al comunitario. Así pues en Andalucía desde esta fecha ha aumentado considerablemente las cantidades retiradas de frutas y hortalizas, los gastos realizados a cargo del Feoga Garantía ha pasado de 297 millones de pts en 1.986 a 941 en 1.988.

En conclusión, durante la primer fase, el sector hortofrutícola español, se ha beneficiado muy tímidamente de la adhesión a la Comunidad, siguiendo con el régimen aplicable anterior a su integración; agravada la situación para algunos productos (cítricos) al coincidir esta situación con problemas de saturación de mercados pro superproducción, aumentado la frecuencia en la aplicación de las tasas compensatorias.

En el cuadro nº 6 aparece un esquema de todos las medidas que la comunidad interpone a las exportaciones hortofrutícolas españolas dirigidas hacia esta asociación económica.

### 3.- RELACIONES ENTRE LA C.E.E. Y ESPAÑA EN LA SEGUNDA ETAPA DE LA ADHESION

A partir de esta segunda fase se aplicará íntegramente en España la normativa comunitaria siguiendo las modalidades de transición clásica<sup>7</sup>. Las principales medidas a aplicar en estos momentos son:

- Durante este período se continuará con el desarmen arancelario iniciado en la primera fase. En esta etapa el proceso de eliminación de las tarifas aduaneras se acelerara extraordinariamente al principio de la etapa para los productos con precios de referencias.

- También durante esta segunda etapa los gastos originados por la retirada de los productos será totalmente sufragados por la C.E.E.

- Se aplicará un mecanismo de compensación para las importación en la Comunidad de las Frutas y hortalizas para aquellos productos que tuvieron fijado un precio de referencia. La denominación Precio de Referencia se sustituye por el llamado Precio de Oferta Comunitario (P.O.C.), éste se calcula sobre la base de la media aritmética de los precios al productor de cada Estado miembro de la Comunidad actualmente más los gastos de transportes y comercialización; el Precio de Entrada será sustituido por un Precio de Oferta Español (P.O.E.) que se calcula cada día de mercado sobre la base de las cotizaciones representativas más bajas, para el 30% al menos de las cantidades procedentes de España; y la Tarifa comunitaria por un Montante Corrector (M.C.) que percibirá el Estado miembro importador, cuando el P.O.E. sea inferior al P.O.C. y será la diferencia entre ambos precios.

Con ello observamos que lo que se produce en realidad es un cambio en la denominación de los precios pero en lo fundamental el mecanismo se respeta por lo que en esencia se sigue manteniendo los precios de referencias y la posibilidad de incurrir en gravámenes compensatorios. La diferencia fundamental que hace menos grave la situación es que en el cálculo del P.O.E. repercute positivamente las rebajas arancelarias producidas cada año.

- Se concluirá el proceso de nivelación que se inicio en la primera etapa, entre los precios de los productos españoles y los de la Comunidad; si la diferencia entre ambos es igual o inferior al 3% el precio común es aplicado en España. Si la diferencia es mayor, cuando se inicie esta segunda etapa el nivel de los precios se irá aproximando en seis etapas.

- A partir del 2 de enero de 1.990, los intercambios entre España y la C.E.E. estarán sometidos a un "Mecanismo de Intercambios" (M.C.I.) que tantas tensiones y malestar ha desencadenado en el sector exportador. Tiene como objeto el evitar desequilibrios graves y moderar las exportaciones adecuándolas a las necesidades del mercado importador.

7.- Este ha sido el sistema aplicado a otros países cuando se integraron a la Comunidad. El período de transición clásico consiste en que los nuevos estados miembros adoptan la P.A.C., a la que se acomodan paulatinamente los precios institucionales; éstos se aproximan de forma lineal a lo largo de dicho período.

**Cuadro 6**

**REGIMEN DE PRECIOS INSTITUCIONALES EN PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS**

Producto	Norma de calidad de la C.E.E.	Periodo estacional campaña	Precio de referencia	Periodo de aplicación	Tasas compens.	Precio de entrada	Precio de base*	Precio de compra*
<b>HORTICOLAS</b>								
LECHUGA	SI	1 Julio-30 Junio	SI	Noviembre-Mayo	SI	SI		
TOMATES	SI	15 Enero-31 Diciembre	SI	1 Abril-20 Diciembre	SI	SI	SI	SI
PIMIENTOS	SI							
SANDIAS	NO							
MELONES	NO							
CALABACINES	SI		SI	21 Abril-30 Noviembre	SI	SI		
PEPINOS	SI	1 Enero-31 Diciembre	SI	12 Febrero-30 Novimb	SI	SI		
FRESAS	SI							
COLES	SI							
JUDIAS V.	SI							
BERENJENAS	SI	1 Enero-31 Diciembre	SI	Abril-Octubre	SI	SI	SI	SI
PATATAS	NO							
FLORES	SI							
<b>FRUTALES</b>								
N. DULCE	SI	1 Octubre-15 Julio	SI	1 Diciembre-31 Mayo	SI	SI	SI	SI
MANDARINAS	SI	1 Octubre-14 Mayo	SI	1 Noviembre-28 Febrero	SI	SI	SI	SI
LIMON	SI	1 Junio-31 Mayo	SI	1 Enero-31 Diciembre	SI	SI	SI	SI
N. AMARGA	NO							
AGUACATES	NO							
CHIRIMOYAS	NO							

Producto	Restricciones cuantitativas		Precio de retirada
	Periodo aplicación	Peridodo efectivo aplicación	
<b>HORTICOLAS</b>			
LECHUGA	15 Nov-15 Jun	15 Nov-15 Jun	
TOMATES	15 Mayo-31 Feb	20 Mayo-31 Oct	SI
PIMIENTOS			
SANDIAS			
MELONES	1 Jul-15 Oct	15 Jul-30 Sep	
CALABACINES			
PEPINOS			
FRESAS			
COLES			
JUDIAS V.	1 Jun-30 Sep	1 Jun-30 Sep	
BERENJENAS			
PATATAS			
FLORES			
<b>FRUTALES</b>			
N. DULCE			SI
MANDARINAS			SI
LIMON			SI
N. AMARGA			
AGUACATES			
CHIRIMOYAS			

### 3.1.- M.C.I. Mecanismo Complementario de los Intercambios.

El M.C.I., es una novedad que se introduce en el Acta de Adhesión de España a la C.E.E. y que no había figurado en anteriores adhesiones. De ahí que sea poco conocido. Se trata de un sistema de vigilancia de los intercambios entre España y el resto de países de la Comunidad en aquellos productos que se juzguen especialmente sensibles.

Son 10 los productos hortofrutícolas sometidos al M.C.I., entre ellos los que nos afecta directamente son: melones, tomates, fresas, lechugas. Además también se le aplica este mecanismo a albaricoques, uvas de mesa, melocotones, escarolas, alcachofas y zanahorias. Los cuatro que nos afecta con mayor intensidad tendrán los siguientes calendarios de aplicación:

Productos.	Período de aplicación anual.	
	I fase	II. III fase
- Fresas	1/20 -IV	20-IV al 30-V
- Melón	1-VI/15-9	
- Tomate:		
De otoño	1. sem. octu/ 2. sem. nov	2.3.4. sem. oct./ 1. sem novi
De primavera	15 may/15 jun.	
- Escarolas		15 dici./31 ene <sup>8</sup> .

Con anterioridad a la aplicación efectiva del mecanismo, también estuvieron incluidas en la lista las patatas y los cítricos aunque fueron posteriormente retirados. Estos productos pueden ser retirados paulatinamente en un período no superior a los 9 meses antes de que se cumpla el cuarto año de la adhesión o al principio de cada uno de los años sucesivos. Con anterioridad el mecanismo se aplicó a las patatas, para la que se contempló dicho mecanismo desde 1.986 a 1.995.

La aplicación del M.C.I para las patatas no fue todo lo favorable que se pretendía, lo que llevó a la administración española a solicitar la exclusión del producto siendo eliminado a partir de la campaña 1.988/89. Esto ha servido de precedente para aumentar la polémica en torno a su aplicación en el resto de productos estipulados.

El M.C.I. funciona de la siguiente forma: para cada uno de los productos sometidos a este mecanismo, se establece al comienzo de cada campaña de comercialización un plan de previsión de producción y consumo a partir del cual se deriva un calendario de previsión del desarrollo de los intercambios y se fija un límite superior indicativo de importación para el mercado respectivo. Este límite superior puede tener el carácter de “límite máximo indicativo” ó de “cantidad objetivo”. En el primer caso, las cantidades importadas pueden sobrepasar el límite máximo indicativo, que no actúa como barrera automática, sino como un indicador que permite adoptar determinadas medidas si el mercado así lo aconseja. Por el contrario, la “cantidad objetivo” funciona como una barrera automática cuando la cantidad es alcanzada y sólo puede ser levantada por una decisión específica del Comité de Gestión del producto en cuestión, esta segunda modalidad no afecta al sector frutas y hortalizas<sup>9</sup>.

Según la evolución de los precios y sus posibles riesgos ante el hundimiento de las cotizaciones de los productos en el mercado, su funcionamiento se organiza en varias fases. En cada una de estas fases, las medidas a tomar están en consonancia con la situación de nuestras exportaciones en los mercados comunitarios. Estas medidas van en gradación paulatinas según se considere el mercado del producto de sensible o no, lo que hará aumentar, disminuir o controlar las exportaciones procedentes de España a fin de equilibrar el mercado:

- Primer Período: Este período implica la obligación de informar estadísticamente a la administración. Las exportaciones transcurren por cauces normales.

- Segundo Período: Se continua el seguimiento de información estadística de la situación de las frutas y hortalizas españolas en los mercados comunitarios, pero además los productos que se exporten en esta fase deben ir acompañados de un certificado M.C.I. que se emite

8.- JUNTA DE ANDALUCIA (1.989), C.E.E. . Directrices generales de aplicación del M.C.I. a las frutas y hortalizas españolas, en *Boletín de Información Agraria y Pesquera*, agosto, pág. 73.

9.- Fuente: Circular del Ministerio de Economía y Hacienda.

por las oficinas de comercio exterior sin ningún tipo de restricciones cuantitativas.

- Tercer Período: Durante este período la entrega de documentos de salida puede restringirse.

- Cuarto Período: Período de dificultades y perturbaciones extremas en el mercado comunitario. Se establecen unas cantidades máximas a exportar cuyo control se realiza a través de la emisión de los documentos M.C.I. Es esta pues, una forma de contingenciación.

No todos los productos a los que se les aplican el M.C.I. tienen que pasar por todos los períodos. Estos son señalados por el Comité de Gestión antes del inicio de cada campaña y puede ser modificados en el transcurso de la misma.

Fue la fresa en abril de 1.990, el primer producto hortofrutícola al que se le aplicó restricción cuantitativa a través del M.C.I. De esta forma en el mes de abril se le fijó a España una cantidad de entrada a la C.E.E. de 40.000 Tm repartidas en 4 períodos durante el mes. A partir de dicho momento esta cantidad se reparte proporcionalmente a las zonas de producción de España y dentro de ésta entre los comerciantes.

Como vemos es un sistema semejante al de Contingenciación e incluso a veces se complica aún más por el hecho de tener que solicitar en la fase II un documento administrativo (semejante a la licencia de exportación por operación, con la salvedad que en este caso no se exige durante la I fase de aplicación del M.C.I.); y tener que depositar una caución cuya devolución esta condicionada por el cumplimiento de la cantidad fijada en el documento de exportación.

Como hemos señalado ha sido esta una medida polémica que ha suscitado opiniones contrarias:

- Para los responsables de la Administración se trata de un buen compromiso, negociado fundamentalmente con los franceses, que son los que más se oponía a una exportación libre desde España.

- En opinión de los técnicos, se trata de un buen resultado<sup>10</sup>.

- En opinión de productores y exportadores se trata de un acuerdo aceptable mejor de lo que se esperaba aunque no satisfactorio. Por lo que no dejan de señalar los inconvenientes que presentan, la escasa justificación

cuando se quiere avanzar hacia una comunidad sin fronteras.

Son varios los argumentos que esgrimen los exportadores ante la aplicación efectiva de dicho mecanismo y las contrariedades que encuentran. Contrariedades tanto en los principios en los que está concebido el mecanismo como en sus trámites burocráticos de funcionamiento posterior. Las perturbaciones que ocasionan el M.C.I. son generalizables al conjunto hortofrutícola, pero cobran especial resonancia en algunos productos (tomates y fresas) dada su alta sensibilidad tanto por las características intrínseca de los productos (conservación) como por los niveles de producción que se esta consiguiendo.

#### 4.- CONSECUENCIAS MAS RELEVANTES DE LA ADHESION

Según hemos señalado, uno de los principales obstáculos en la adhesión de España a la C.E.E. radica en lo dilatado y obstaculizador del período transitorio en relación a otros países. Si bien esta dilación era de esperar para evitar el impacto que supondría para los principales países comunitarios productores de frutas y hortalizas (Italia y Grecia en cítricos, Francia y Holanda en hortalizas) la incorporación de española a la Comunidad.

Durante la primera etapa la situación en general para el sector hortofrutícola y en especial para el conjunto de productos con precios de referencias no ha servido para mejorar su posición.

Durante esta etapa casi todas las producciones hortofrutícolas con precios de referencias han caído con facilidad en las tasas compensatorias, desde el momento en que la política defensiva de la Comunidad se ha basado en el establecimiento de elevados precios de referencias y el desarme arancelario realizado en la primera etapa (cuando se mantenían los elevados precios de referencias) ha sido moderado. A ello se le une problemas de tipos estructurales como son el aumento de la superficie hortofrutícola (cítricos, fresas ) junto con otros coyunturales como son las abundantes cosechas de ciertos productos en determinadas campañas no sólo

10.- GADEA, A y Otros (1.989), en *Agricultura*, abril, nº 682.

en nuestro país sino en todo el ámbito europeo y en el de nuestros principales competidores mediterráneos. Todo ello ha configurado un clima de insatisfacción y preocupación ante el establecimiento de medidas restrictivas a la exportación cuya problemática no sólo se circunscribe al hecho de asignar determinados cupos para enviar al exterior sino que ha desencadenado verdaderas guerras entre los exportadores por optar a unos cantidades correlativas a las expectativas exportadoras que tienen fijadas para la campaña en curso desde el momento en que estas cantidades se asigna principalmente en función de la campaña anterior. Dificultado además por la rápida maduración de algunos productos que hace inviable su almacenamiento o su recogida más allá de un período prudencial lo que ha suscitado protestas y reivindicaciones por parte de los agricultores.

En resumen durante la primera fase del período transitorio, el sector hortofrutícola ha seguido manteniendo la posición de siempre y nuestra presencia, constancia y logros en los mercados europeos se ha sustentado como siempre, en la calidad y buen hacer de los exportadores que ha permitido adaptarse continuamente a la realidad cambiante del sector.

La segunda etapa de la adhesión a priori se nos presenta más esperanzadora en cuanto que desaparecen todas las trabas legislativas directas que imponía los precios de referencias y su sustitución por el precio de oferta español actuará positivamente desde el momento en que en su cálculo se tiene en cuenta las rebajas de los aranceles y será en esta segunda etapa cuando se produzcan el desarmen arancelario más importante. De ello se deriva la ventaja que supone la desaparición de la discriminación arancelaria con respecto al resto de países competidores del Mediterráneo.

Igualmente en esta segunda etapa los precios institucionales que durante los primeros cuatro años mantuvieron la diferencia que existía en el momento de la adhesión, se irán aproximando a los precios institucionales de las Comunidad.

Sin embargo la introducción del M.C.I. parece ser el mecanismo peor aceptado. La ventaja que disfruta nuestra zona debido a su posición geográfica, excelentes condiciones climáticas, que les permiten sacar unas producciones por adelantado respecto a otros países competidores no van a ser compensadas desde el

momento en que el M.C.I. divide las campañas de exportación en varias fases o períodos, quedando el primero generalmente libre de toda regulación, pero las dificultades llegarán cuando la producción española este en plenitud y confluyan con la de los otros productores que pueden desencadenar medidas restrictivas afectando a productos que hasta ahora han estado inmunes a estas contrariedades.

En definitiva con más o menos inconvenientes se esta superando el período de transición, se es consciente de que se trata de una adaptación a un mercado institucional altamente regulado a lo que éramos ajenos y que supondrá al final del período de adhesión una indudable ventaja, ante ello estamos adaptando nuestras estructuras de mercados internas (normalización de productos, precios institucionales, etc), sin embargo la pregunta que queda en el aire cuando ya seamos miembros de pleno derecho comunitario es: ¿qué grado de competencia nos ofrecerá los productos del resto de terceros países mediterráneos?.

Según sus calendarios de producción y precios será los principales competidores desde el momento en que la Comunidad tiene especial interés en no reducir las importaciones desde estos países con los cuales siempre ha tenido un tratamiento diferencial y preferente frente a España cuando ambos estábamos en condición de terceros países.

Este que ha sido uno de los principales obstáculos que ha restado competitividad en ciertos momentos a nuestro sector hortofrutícola no parece que vaya a desaparecer con posterioridad. La viabilidad futura va a depender de los acuerdos que se establezca entre la Comunidad y el resto de terceros países de la cuenca mediterránea.

La eliminación de los aranceles no será una ventaja desde el momento en que se produzca una reducción de los aranceles de los otros países, lo que nos diferenciará será en los precios de referencia en relación a estos países del área mediterránea. La consecuencia de ello será que en los momentos en que los precios de referencias no actúen como medida de protección, los países mediterráneos tenderán a aumentar sus cotas de mercados y cuando los precios de referencias si actúen de forma protectora, a corto plazo, la medida supondrá para dichos países un incremento de sus ingresos por exportaciones en relación a ausencias de medidas<sup>11</sup>.

11.- BARCELO VILA, J.V. (1987), "La posición competitiva de los productos mediterráneos españoles", en *Estudios Agrosociales*, abril-junio, nº 140, pág. 220-221.

Incluso esta situación se puede torna aún más competitivos si tenemos en cuenta que los precios españoles suben conforme bajan los aranceles frente a estos países de economía deprimidas, con bajos costes de producción y por lo tanto con precios bajos, que puede poner en tela de juicio incluso producciones que aún no cuenta con ningún problema de exportación (frutales subtropicales).

En este sentido es necesario que sigamos muy de cerca la evolución y los resultados que vayan obteniéndose tanto en la modernización acelerada de las producciones francesas, italianas y griegas, así como el resultado final reglamentario de la adaptación de los acuerdos preferenciales con los países del mediterráneo del norte de Africa e Israel. Ni en este ni en otros sectores, la Comunidad nos va a dar gratis lo que no sepamos defender con eficacia<sup>12</sup>.

## BIBLIOGRAFIA

Entre los estudios monográficos que tratan los aspectos de la adhesión, así como la situación de la agricultura española antes de la misma, cabe destacar:

- TIO C. (1.986), *La integración de la agricultura española en la C.E.E.*, edic. Mundi-prensa. Madrid.
- CAMILLERI, A. (1.984), *La Agricultura española ante la C.E.E.*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- BARCELO VILA, L. V. y GARCIA ALVAREZ COQUE, J. M. (1.987), *El futuro de la política agrícola común y la economía española*, Edic. Mundi-prensa, Madrid.

Asímismo, en cualquier artículo o monografía que plantee la problemática del sector hortofrutícola español, los intercambios comerciales de la agricultura española, no puede soslayar el tema de las relaciones comerciales con la C.E.E., y por ende, los acuerdos tomados en el Acta de Adhesión; muestra representativa de ello son los artículos siguientes:

- GAMIZ, A. (1.988), La agricultura andaluza y la política agraria comunitaria, en *Boletín Económico de Andalucía*, nº 6.
- BARCELO VILA, L.V. (1.980), “Las exportaciones españolas de productos hortofrutícolas”, en *I.C.E.*, Diciembre.
- BARCELO VILA, L.V. (1.988), “La comercialización de frutas y hortalizas en la C.E.E.”, en *Agricultura*, suplemento octubre.
- MAROTO BORREGO, J. V. (1.984), “Situación y perspectiva de la producción española de hortalizas en el ámbito de la Comunidad”, en *Estudios Agrosociales*, octubre-diciembre , nº 129.
- GARCIA AZCARATE (1.986), “El sector hortofrutícola en la Comunidad”, en *Agricultura*, octubre, nº 634.
- RODRIGUEZ ALCALDE y otros, “Impacto regional de nuestra adhesión al Mercado Común Europeo”, en *Estudios Agrosociales*.

---

12.- TIO C. (1986).”La agricultura: De la negociación de la adhesión a la reforma de la P.A.C.” *Revista de Estudios Agro-Sociales*, nº 140, abril-junio , pág 123.

Junto a la bibliografía precedente, nos ha servido de gran ayuda para elaborar este capítulo:

- (1.986) El Tratado de Adhesión de España a la C.E.E., Colección prácticas jurídicas. Editorial Tecno, Madrid.
- Informes resúmenes de las campañas de exportación de frutas y hortalizas, publicados por el M.A.P.A. Dirección General de la Producción Agraria.

Estos informes incorporan un apartado denominado “Reglamentaciones Comunitarias”, en ellos se incluyen los derechos arancelarios que han gravado las exportaciones de cada producto a la C.E.E. durante la campaña correspondiente, su comparación con el resto de países exportadores a la Comunidad; igualmente señala los períodos en los que se han aplicado las reglamentaciones legislativas más importantes que usa la Comunidad para defender sus propias producciones (precios de referencia, gravámenes compensatorios, etc.).

- De vital importancia ha sido el *Manual Práctico de la organización común de mercados en la C.E.E.*, publicado por la Dirección General de Comercio Interior, enero 1.990, Madrid. En él, este organismo actualiza todas las reglamentaciones básicas de los productos agrícolas sujetos a la O.C.M. (Organización Común de Mercados), en el seno de la C.E.E. Igualmente recoge las medidas especiales de contenido similar referente a diversos productos, entre ellos la producción hortofrutícola.

