

LA POSICION COMPETITIVA DE LOS PRODUCTOS MEDITERRANEOS ESPAÑOLES

Por
LUIS VICENTE BARCELO (*)

I. INTRODUCCION

EL tema de la competitividad española en los productos de la agricultura mediterránea ha sido, y es, uno de los más relevantes cuando se reflexiona sobre los obstáculos y consecuencias de la integración de España a las Comunidades Europeas.

En el terreno de los obstáculos, desde hace unas décadas, países como Francia adoptaron una actitud muy beligerante en el sentido de suponer que la competitividad española en estos productos será muy elevada y, en consecuencia, ello debería ser objeto de permanente atención para los negociadores comunitarios, a fin de evitar las desastrosas consecuencias que la integración de España en la C.E.E. podría tener sobre ciertas regiones europeas, entre las que se encontraba, como es natural, el Midi francés. España, por su parte, ha intentado, en el proceso de negociación, contrarrestar esa «cortina de humo» acerca de la elevada competitividad española con otra «cortina de humo», tendente a señalar que dicha competitividad no era tan elevada.

(*) Universidad Politécnica de Valencia. Departamento de Economía Sociología y Política Agraria.
— Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 140 - (abril-junio 1987).

De acuerdo con lo expuesto, cabría plantear como tema relevante «el grado de competitividad español en los productos de la agricultura mediterránea». A continuación, un trabajo con este título podría comenzar por elaborar una metodología para falsar la hipótesis más establecida si el investigador se situara dentro del positivismo falsacionista.

Dicha hipótesis sería, en nuestro caso, $H = \text{España sí es muy competitiva en los productos de la agricultura mediterránea}$. Pues bien, en esta línea es de destacar el trabajo de Sarris (1983), en el que la conclusión básica es que, en efecto, tendrá lugar un incremento de las exportaciones de frutas y hortalizas de Grecia, España y Portugal a la C.E.E.-9, que será mayor que la reducción de las exportaciones por parte de países terceros. En cualquier caso, esta tendencia sería del mismo sentido en ausencia de la integración de Grecia, España y Portugal, aunque de menor intensidad. Razón por la cual, junto con algunas consideraciones de «Welfare», el autor concluye que la polvareda levantada en relación con las consecuencias de la ampliación sobre el sector de frutas y hortalizas resulta injustificada. Es decir, no refuta la hipótesis H .

No obstante, precisamente por razones metodológicas, nosotros no vamos a proceder de esta forma. El falsacionismo como método no puede convertirse en una obsesión (Caldwell, 1984), el normativismo no es tan acientífico cuando se explicitan, convenientemente, los juicios de valor (Runge y Myers, 1985) y la economía agraria parece que tiende a ser más multidisciplinaria (Johnson, 1985).

En este trabajo vamos a ocuparnos de un conjunto de aspectos en relación con el tema planteado, un tanto diferentes, pero relacionados crucialmente entre sí. En el epígrafe II se ofrece una definición de competitividad diferente a la que resulta usual entre especialistas y funcionarios; en el epígrafe III se considera la competitividad actual española de los sectores de la agricultura mediterránea a la luz de la definición adoptada; en el epígrafe IV se escruta el futuro de la competitividad española en cada uno de los dos escenarios: escenario 1, integración sin cambio en la P.A.C. y, escenario 2, integración con cambio en la P.A.C.; y, finalmente, en el epígrafe V se considera la deseabilidad de los cambios

previsibles en la P.A.C. sobre España, tomando en consideración tanto a los sectores productivos como a los consumidores y la eficiencia en la asignación de los recursos.

II. DEFINICION DE TERMINOS

Por agricultura mediterránea entendemos la integrada por tres sectores: las frutas y hortalizas, el vino y el aceite de oliva. El término «mediterránea» no implica que su producción se circunscriba a las regiones ribereñas del *Mare-Nostrum*. En España, Castilla-La Mancha es una región gran productora de vino y no sólo no es ribereña, sino que queda en el interior de una península, como la Ibérica, que se asemeja climatológicamente a un pequeño continente relativamente aislado de la influencia moderadora del mar, debido a su contorno macizo y al relieve periférico. Tampoco implica que su producción se circunscriba a los países ribereños del Mar Mediterráneo. Así, en el Centro y Norte de Europa se producen gran cantidad de manzanas; en Alemania y Luxemburgo se produce vino, y, en el Reino Unido, se producen más coliflores que en España; el término «mediterránea» implica que, en la estructura productiva agraria de los países mediterráneos, los productos considerados poseen un importante peso en términos de su participación final agraria (P.F.A.), con relación a la participación en la P.F.A. de estos mismos productos en los países no mediterráneos.

El término competitividad puede significar varias cosas, pero, de entre ellas, podríamos seleccionar dos fundamentales: primera, relativa a los costes, y, segunda, relativa a su capacidad de penetración en los mercados exteriores. Ambas acepciones no son sino una relación causa-efecto en términos de la teoría neoclásica explicativa del comercio internacional, pero dicha relación se quiebra en otras teorías explicativas del patrón de comercio, que han tratado de explicar fenómenos como el comercio intraindustrial, que no podían ser explicados a la luz de la teoría neoclásica. El vino es, precisamente, un producto en el que se da comercio intraindustrial y, para él, resultan especialmente indicadas las teorías de la diferenciación del producto (Pylips, 1964; Koch, 1980;

Hay y Morris, 1979; Gruble, 1970; Chamberlain, 1933), o la demanda de características (Lancaster, 1966 y 1980). Puestos a elegir, no dudamos en inclinarnos por la segunda acepción por varias razones. Primero, porque la teoría con las aportaciones más recientes y la evidencia empírica de la existencia de comercio intraindustrial, revelan que el coste no es la única explicación del patrón de comercio y, por ende, de la competitividad. Segundo, porque a los países europeos comunitarios, que se refieren a la competitividad española en estos productos, poco les preocupan los costes y las ventajas comparativas, sino la defensa de los intereses nacionales en el más puro estilo del «Mercado de Venecia», avaro e intransigente y con un proteccionismo «revelado», que se sitúa en el centro de los problemas que afectan a la agricultura en el mundo entero y cuya reducción se revela como factor decisivo para superar los graves problemas que afectan al sistema económico mundial.

III. LA COMPETITIVIDAD ESPAÑOLA ACTUAL

A pesar de las consideraciones expuestas en el epígrafe anterior, acerca de lo inadecuado que resulta pensar tan sólo en términos de costes y, por tanto de precios, para estimar la competitividad de un producto en función de su origen y/o procedencia (Armington, 1969), la comparación de precios ha sido una práctica frecuente, tanto entre los negociadores, como entre los especialistas de la integración de España en la C.E.E. Estos últimos, han constatado cómo el precio percibido por el productor español de aceite de oliva, de vino y de frutas y hortalizas, se sitúa muy por debajo del precio percibido por el productor comunitario (Solbes y Tió, 1985; Tió, 1986) y los primeros han diseñado un período de transición enormemente complejo para que dichas diferencias de precios vayan reduciéndose paulatinamente a lo largo de un dilatado período transitorio. Los estudios que han demostrado el no cumplimiento de la ley del precio único (Richardson, 1978; Grennes, Johnson y Thrsby, 1978; Blejer y Hillman, 1982) no han influido un ápice en los avezados negociadores comunitarios.

Sin embargo, la teoría y la evidencia empírica revelan que no existen motivos para estar tan convencidos acerca de la estrecha relación entre precio y volumen de exportación. En cuanto a la evidencia empírica en el ámbito del comercio internacional, la supuesta relación entre exportaciones norteamericanas de productos agrícolas y el tipo de cambio del dólar ha sido refutada (Josling, 1985; Schuh, 1984), y, en el ámbito del comercio intracomunitario, la distorsión en el patrón de comercio, provocada por los montantes compensatorios monetarios (M.C.M.s) no ha podido ser satisfactoriamente probada, a pesar de los trabajos que así parecían sugerirlo (Green y Viau, 1984). Teóricamente, si un productor español percibe precios más remuneradores, sus rentas serán mayores y la oferta se incrementará pero, precisamente, por ello, a largo plazo, el precio de oferta del país se incrementará y, con ello, se reducirá la competitividad en los mercados exteriores. Es cierto que los excedentes se incrementarán, pero una cosa es el tema presupuestario y su legítima preocupación por parte de los países comunitarios principales contribuyentes netos y otra cosa es el tema de los intercambios.

Es cierto que desde 1967 a 1981, Francia perdió cuota de mercado en Alemania al tiempo que nacían y se intensificaban los M.C.M.s (Green y Viau, 1984), pero también es cierto que, a pesar de la discriminación arancelaria a favor de los países del Maghreb y en contra de España, aquéllos han perdido cuota de mercado en favor de esta última en cítricos (Marruecos) y en vino (Argelia).

Nosotros vamos a analizar la competitividad española de los tres subsectores considerados en base a un vector tridimensional: calidad-servicio-obstáculos al comercio, vector (c, s, t).

Obviamente, a mayor calidad mejor servicio y menores obstáculos al comercio, mayores serán las exportaciones españolas. Vayamos ahora al análisis de cada uno de los tres sectores.

En frutas y hortalizas, es éste un sector formado por productos muy heterogéneos, con calendarios de comercialización muy variados, de difícil conservación si no son sometidos a transformación, donde las medidas de regulación de los mercados han sido siempre difíciles hasta el punto de que, en España, no son productos regulados, excepto las intervenciones coyunturales para al-

gún producto concreto. Sin embargo, muchas frutas y hortalizas son de los raros productos agrarios que han mantenido un consumo en alza en los últimos años. El alto nivel de renta del consumidor europeo, la elevada elasticidad-renta de la demanda y razones de tipo dietético han jugado a favor del sector hortofrutícola. La calidad de los productos (componente C) es elevada y se basa: en la disponibilidad de un medio físico *ad-hoc*, en algunos casos; y, en el *kow-how* del productor español de estos productos, con carácter general. El servicio (componente s) es, igualmente, muy satisfactorio en términos de infraestructura y dinamismo comercial, toda vez que: primero, el número total de metros cuadrados construidos en centros de acondicionamiento en la región valenciana (que representa más del 90% de la exportación de casi todos los productos) es de algo más de un millón. Segundo, el transporte es mejorable, pero satisfactorio, mejor el de carretera que el de ferrocarril, ya que una autopista conduce desde Alicante hasta París directamente y casi hasta cualquier centro de consumo alemán, al tiempo que el parque de camiones T.I.R. se acerca a las 4.000 unidades, y, tercero, la información, tan relevante para algunos autores (Stiegler, 1961; Stiglitz, 1985), es, igualmente, muy fluida entre los importadores y los exportadores españoles. Los obstáculos al comercio (componente t) son elevados y constituyen un freno para las exportaciones españolas y que tan sólo irán desmantelándose, poco a poco, a medida que transcurra el período transitorio. En consecuencia, pues, las exportaciones de frutas y hortalizas tenderán a crecer, tras la integración, pero, igualmente, habían crecido antes de la integración y quizá hubieran seguido creciendo en ausencia de ella, confirmando nuestro análisis los resultados de Sarris (1983). El efecto disuasorio de la componente t no ha podido, en el pasado, contrarrestar la tendencia favorable debida a los componentes c y s, que dominan sobre la t, a tenor de los resultados del trabajo citado, toda vez que, el incremento de las exportaciones, tras la adhesión y consiguiente eliminación de la componente t, no será muy superior al que hubiera tenido lugar en ausencia de integración y persistiendo, por tanto, la componente t.

En el caso del vino, la mayor competitividad española frente a los países competidores, tanto de la propia C.E.E., como de paí-

ses terceros, se debe a los factores siguientes. La calidad (componente c) de la materia prima no es menor en España que en la C.E.E., toda vez que existe una ley en virtud de la cual la calidad es tanto mayor cuanto menor es el rendimiento por hectárea en los vinos ordinarios, que son los más problemáticos en la C.E.E. En efecto, el viñedo es un cultivo conocido por su adaptación a condiciones difíciles del medio dentro de su área geográfica y en España, tradicionalmente, la viña, junto al olivar, han sido cultivos que se han localizado en las peores tierras, allí donde los rendimientos del trigo eran muy bajos o donde las pendientes y desniveles topográficos impedían la mecanización. En España, según datos oficiales (Tió, 1986), sólo un 2% de la superficie de viñedo destinado a uva para vinificación está en regadío. Independientemente de que el agricultor español ha dejado de respetar la prohibición estricta de regar la viña —contenida en el Estatuto de la Viña, el Vino y los Alcoholes—, la localización del viñedo español en el secano tradicional es la mejor garantía de que el riego del viñedo español es muy bajo, esporádico y se riega allí donde puede ayudarse a la planta en épocas sensibles. El riego sistemático de la viña es, pues, bastante excepcional. No ocurre lo mismo en la C.E.E.-10, donde el riego está permitido y, además, la pluviometría es más elevada que en España. Estos aspectos, junto con el grado de insolación, determinan una mayor calidad de los caldos españoles.

En relación con los países competidores extracomunitarios (v. g.: los Norteafricanos), la mejor calidad del vino español se debe más a la sabiduría tecnológica y a las peculiaridades que cada fabricante incorpora al proceso de fermentación y elaboración que a la uva en sí misma, toda vez que el medio físico es similar al español. En cuanto al servicio (componente s), aquí es de destacar que, si bien son pocas las diferencias actuales entre un país como España y países como Italia y Francia, debido al gran dinamismo comercial del sector exportador español, en el futuro, la situación para España podría verse negativamente afectada como consecuencia de la obligatoriedad, impuesta por la reglamentación comunitaria en materia de Denominaciones de Origen (vinos de calidad producidos en regiones determinadas, v q prd en la terminología comunitaria), de que los vinos de cada denomina-

ción sean embotellados en la jurisdicción geográfica de la propia denominación y no fuera de ella. En efecto, ello provocaría que muchos de los grandes exportadores españoles, situados fuera de la jurisdicción geográfica de las Denominaciones de Origen de los que solían abastecerse, tendrán que dejar de abastecerse y limitarse a los vinos de las zonas de su propia jurisdicción, los cuales resultan, en muchos casos, *insuficientes* para su capacidad de embotellamiento e *inadecuados* para abastecer los mercados europeos (piénsese en los cinco grandes exportadores valencianos limitados a embotellar los vinos de la Denominación Valencia). La situación podría, pues, plantearse en los siguientes términos: los que tienen la infraestructura y el dinamismo comercial (componente s) no dispondrían de productos de calidad (componente c) y los que tienen el producto de calidad (componente c) no tendrían de la infraestructura y dinamismo comercial (componente s), como es el caso de las cooperativas de muchas Denominaciones de Origen. El problema sería, pues, lograr conjugar en las exportaciones a la C.E.E.-10 la suma de las componente c + s. El servicio (componente s) español, con relación a los países norteafricanos, es de notable superioridad. En estos últimos se carece de una infraestructura de transporte interior adecuada, de organización administrativa y de adecuada información en cuanto al volumen de cosecha. Este último aspecto constituye un elemento decisivo a tener en cuenta, dada la evolución de las estructuras comerciales en los principales países consumidores e importadores comunitarios, donde las formas de comercio han ido concentrando, cada día más, el comercio del vino (cadenas en Alemania e hipermercados en Francia), presentan un sistema de compras que no soporta la atomización de la oferta y, mucho menos, el incumplimiento de los suministros en cuantía (por mala información en cuanto al volumen de cosecha), plazos (por deficiencias en el sistema de transporte) y condiciones (por inadecuada infraestructura de apoyo). En cuanto a los obstáculos a las exportaciones (componente t), éstos constituyen un elemento adverso, que frena las exportaciones españolas a ciertos países comunitarios consumidores (Francia, Alemania y Reino Unido) en beneficio de otros países comunitarios productores como es Italia en los mercados francés, británico y alemán. Como balance global, cabe decir que,

en el pasado, la componente t , no ha impedido un importante desarrollo de las exportaciones españolas de vino a la C.E.E.-9, debido a lo bien que se han conjugado las componentes c y s , aunque, sin duda, en los últimos años, la componente t sí comenzaba a constituir un obstáculo para el crecimiento de la exportación española. Así pues, siendo $t_{C.E.E.} = 0$ y $t_{P.T.M.} = t_s +$ (donde: P.T.M. = países terceros mediterráneos y $s =$ España); como $c_s > c_{C.E.E.}$, $s_s = s_{C.E.E.}$, $c_s > c_{P.T.M.}$ y $s_s > s_{P.T.M.}$; el resultado ha sido una elevada competitividad frente a los P.T.M. y una aceptable competitividad frente a los países de la C.E.E., a pesar del fuerte obstáculo de la t diferencial, debido a la buena posición de $(c + s)$ española frente a $(c + s)$ comunitaria).

En el caso del aceite de oliva, España es un gran productor y consumidor de este producto, como ocurre con otros países mediterráneos. La mediterraneidad, unida a la proximidad al *Mare Nostrum*, es, en este caso, un hecho incontrovertible. En cuanto a la competitividad, el principal aspecto a señalar, en relación con este subsector, es que aquí resulta fundamental la competitividad no tanto del mismo producto (el aceite de oliva) en razón del país de origen, como la competitividad entre los diferentes productos altamente sustitutivos en el consumo. Los aceites de semillas oleaginosas (soja, girasol, colza, cacahuete...) proceden de cultivos de siembra anual y mecanizables en su recolección, con costes, por tanto, mucho más reducidos que en el caso del olivar, cultivo arbustivo, localizado en zonas de secano, en comarcas con orografía accidentada y con recolección no mecanizada. En consecuencia, la gran competencia en el caso de este producto es más entre los sustitutivos próximos y sus países productores que entre los países productores del aceite de oliva. La calidad (componente c) del aceite de oliva español ha sido siempre excelente hasta tal punto que Italia, el gran país productor de la C.E.E.-10, es quien más ha importado el aceite de oliva español al objeto de mezclarlo y reexportarlo en gran parte; el servicio (componente s), con independencia del «affaire intoxicación colza», al que más adelante nos referiremos, ha sido y es muy satisfactoria con exportaciones realizadas a cargo de empresas grandes y marquistas, con gran presencia de capital exterior; y los obstáculos al comercio (componente t) han sido elevados y no sólo debido a los obs-

táculos interpuestos por la C.E.E. —vía prelevamientos—, sino por la propia concepción de la política de grasas española y su relación con la política económica general, tan justificadamente preocupada en los años de la década de los setenta por controlar el proceso inflacionario, que se tradujo en obstáculos a las propias exportaciones españolas impuestas por los gobiernos españoles del momento, a través de gravámenes a la exportación (llamados técnicamente «derechos ordenadores a la exportación»).

Las mezclas de vinos y aceites, con cualidades organolépticas diferentes, para conseguir un producto que sea adecuado a los gustos del consumidor, nos hace pensar que aquí las predicciones del modelo de Lancaster en cuanto a la demanda de características (Lancaster, 1966) son muy relevantes. Entre dichas predicciones se encuentran:

- a) El productor que acierte en la combinación de características más preferidas obtendrá una cuota de mercado más elevada.
- b) La publicidad, con la misión de informar sobre dichas características, puede ser un instrumento eficaz en la promoción de ventas, menos indeseable socialmente que como ha sido presentada por la literatura radical y, en el contexto del modelo de Chamberlain (1933), como el coste en recursos que paga la sociedad, por la ausencia de competencia derivada de la diferenciación del producto y por dar a conocer al público dichas diferencias.

En el ámbito de los hechos, tanto en el sector del aceite de oliva (con importante presencia del capital exterior), como en el sector del vino (más recientemente), la publicidad constituye un importante instrumento de política comercial de las empresas y, en la actualidad, de las administraciones autonómicas, que no acaban de definir sus políticas convenientemente. Es de destacar, igualmente, cómo, a la luz las predicciones de Lancaster, se deduce la importancia de la componente *s*, en el sentido de disponer de infraestructura por parte de las empresas para investigar las mezclas y para dar publicidad al producto, circunstancias que sí ocurren en la actualidad en las empresas de ambos sectores, pero no en las cooperativas de vino, a las que se trata de dar el relevo.

En esta misma línea de razonamiento, la intoxicación procedente del aceite de colza al filo de los ochenta, que se vendió como aceite de oliva, fue un intento de «mezclar», en el sentido lancasteriano, sólo que ignorando las más elementales reglas sanitarias y bromatológicas y, cómo no, las empresas responsables no fueron, precisamente, las mayores, sino algunas pequeñas empresas de tipo familiar, que afectaron a las componentes c y s de forma muy negativa, provocando (además del irreparable daño en términos de pérdida de vidas humanas) un desprestigio internacional del aceite de oliva español, que pronto incidió reduciendo el volumen de exportación.

IV. LA COMPETITIVIDAD ESPAÑOLA FUTURA

El futuro va a contribuir a modificar la posición de competitividad de los productos españoles de la agricultura mediterránea, tanto si la P.A.C. no se modificase por el simple hecho de la integración de España y Portugal a la C.E.E., como en el caso de que tengan lugar ciertos cambios en la P.A.C. que, aunque inciertos, apuntan en determinadas direcciones. A continuación, vamos a plantear ambos escenarios y a analizar sus implicaciones sobre la competitividad española en los productos de la agricultura mediterránea.

IV.1. *Los cambios en la competitividad sin cambios en la P.A.C.*

No podemos entrar en este trabajo en los pormenores acerca de las peculiaridades y la descripción de los instrumentos en que se materializa el período de transición para cada uno de los tres sectores y que, sin embargo, se encuentran muy bien descritos en Tió (1986). Tan sólo podemos enumerar algunas cuestiones fundamentales. Primera, los períodos de transición son, en los tres casos, atípicamente (en relación con las dos anteriores ampliaciones) dilatados y obstaculizadores para las exportaciones españolas (aspecto, éste, que condicionará la componente t durante el

período transitorio). Segunda, a pesar de ello, y sin que tengan lugar cambios en la P.A.C., al final del período, España se encontraría en una posición ventajosa en términos de competitividad, por lo que respecta a la componente t , tanto respecto a los países comunitarios, como respecto a los países terceros competidores (principalmente P.T.M.), en relación con la situación presente. En efecto:

- a) En frutas y hortalizas; pasaremos de unos aranceles preferenciales para España comprendidos entre un 2,4% (para las naranjas dulces que se exportan entre el 16 de mayo y el 15 de octubre) y un 18% (para la uva de mesa que se exporta entre el 15 de noviembre y el 30 de abril), con un arancel medio ponderado próximo al 12%, a unos aranceles nulos al finalizar el período transitorio; de un sistema de calendarios y contingentes a la ausencia de los mismos; de un sistema de precios de referencia que determina la aplicación de tasas compensatorias en algunos productos en determinadas épocas (aranceles variables y condicionados), a la supresión del mismo, y de una situación de discriminación arancelaria negativa ($t_s > t_{P.T.M.}$) a una situación de discriminación arancelaria positiva ($t_s < t_{P.T.M.}$, al ser $t_s = 0$ y $t_{P.T.M.} = 0$).
- b) En vino; de unos aranceles de 11 a 17 ECU/Hl, en el caso de granel y de 14,5 a 20,5 ECU/Hl, en el caso de vinos embotellados, a aranceles nulos al final del período transitorio; de unos precios de referencia que, en el caso de España, han obligado a que la Administración española impusiera (al objeto de eludir la aplicación de tasas compensatorias) unos precios mínimos de exportación controlados a través de licencias por operación, a la desaparición de dicho obstáculo, y de una situación de igualdad de trato arancelario, a una situación de discriminación positiva.
- c) Finalmente, en el caso del aceite de oliva; la única traba directa a nuestras exportaciones la constituyen los «prelevements», pero las más importantes son las indirectas

derivadas del sistema protector al aceite de oliva comunitario y, sobre todo español, regímenes que quedarán alineados entre España y los países de la C.E.E. al finalizar el período transitorio; son dos sistemas que han operado en el sentido de reserva de su propio mercado: el comunitario, dificultando las importaciones de aceite de oliva español y norteafricano, y el español, dificultando las exportaciones españolas para satisfacer la doble exigencia de la política económica general en un principio y para satisfacer las exigencias de una política agraria, después, que pretendía proteger a los oleicultores con el mínimo coste financiero.

Consecuentemente, la integración de España en la C.E.E., al remover t en todos los productos, aunque con lentitud, favorecerá la competitividad española en general. No obstante, en el caso de frutas y hortalizas, hemos visto que t era menos determinante que $c + s$. En el caso del aceite de oliva, la unificación de los sistemas de protección en España y la C.E.E. determinará una reducción de los obstáculos a las exportaciones españolas de aceite de oliva (componente t) a través de un mecanismo análogo al de los vasos comunicantes: la reserva del mercado español al aceite de oliva español dará paso a un sistema con reglas de juego más favorables para que tenga lugar un incremento del consumo en España de los aceites de semillas oleaginosas y este incremento en el mercado español de la cuota de mercado, de los aceites de semillas, creará unos excedentes de aceite de oliva (que deprimirán su nivel de precios al consumo y a la producción, aunque este último será incrementado a través de una ayuda a la producción y una ayuda al consumo) que tendrán que ser exportados a la C.E.E., sin el obstáculo de los «prelevements», actualmente existentes, y al resto del mundo, toda vez que la tasa de autoabastecimiento comunitaria tenderá a elevarse desde el 100%, en la actual C.E.E.-10, al 122%, en la C.E.E.-12, según estimaciones de la Comisión (tema al que más adelante volveremos).

En el caso del vino, por último, será necesario resolver satisfactoriamente el problema de conjugar las componentes c y s . La solución a este problema podría consistir en redefinir las Deno-

minaciones de Origen, en tanto en cuanto las cooperativas no estén en condiciones de ofrecer un adecuado nivel de S. Otras alternativas, aunque poco realistas, serían: primero, que los grandes exportadores actuales, con una S satisfactoria, instalaran embotelladoras en las Denominaciones de Origen de las que se abastecían hasta ahora, al objeto de continuar con la misma fuente de suministro, solución bastante gravosa por las inversiones requeridas y poco satisfactoria para los exportadores grandes, que verían así reducida su capacidad de comprar al menor precio de forma no vinculante; y, segunda, que España presionara para suspender la aplicación de dicha normativa en su territorio durante el período necesario para procurar la gradual incorporación de infraestructura y dinamismo comercial a las cooperativas, de forma que pudieran estar en condiciones, al final del período, de ofrecer el servicio S que, actualmente, ofrecen los grandes exportadores.

IV.2. *Los cambios en la competitividad con cambios en la P.A.C.*

IV.2.1. La armonización fiscal en vinos

Del precio pagado por el consumidor de un litro de vino tinto de mesa de 11°, los impuestos especiales y el I.V.A. representaban, en julio de 1982, unos porcentajes que oscilaban entre el 7, 20 y 12% en Italia, Francia y Alemania, respectivamente, principales países productores, y el 65, 62 y 55% en Irlanda, Reino Unido y Dinamarca, respectivamente, como países no productores de vino y productores importantes de cerveza (el producto sustitutivo más cercano). «Después de observar estas cifras, no es de extrañar que a los irlandeses, a los ingleses y a los daneses les guste más la cerveza que el vino» (Tió, 1986).

La armonización fiscal, caso de lograrse, supondría una mejora de la competitividad del vino frente a la cerveza, a través de la componente t y, por esta vía, la competitividad de los países exportadores de vino, tal como predice la teoría de la diferenciación del producto según países de origen (Armington, 1969).

IV.2.2. El impuesto sobre los aceites comestibles

Según estimaciones de la Comisión Europea, el grado de autoabastecimiento de aceite de oliva en la Comunidad pasará del 100%, en la C.E.E.-10, al 122%, en la C.E.E.-12, sino se adoptara ninguna medida, o entre 106 y 100% si se adoptaran las medidas propuestas por la C.E.E. Entre estas últimas figura el establecimiento de una tasa especial sobre el consumo de aceites vegetales que, para evitar las protestas de EE.UU. y otros países comerciales comprometidos en los acuerdos del G.A.T.T., tendría que ser no discriminatoria, es decir, aplicarse en el mercado europeo a todos los aceites, cualquiera que fuera su procedencia, comunitaria o de importación.

En cualquier caso, en la actual situación excedentaria que, ya en 1985, suponía un 11,2% de los gastos totales del F.E.O.G.A. Garantía (antes de la incorporación de España) y que, tras la incorporación, representará un porcentaje mucho mayor, año tras año, el problema requiere algún tipo de solución; especialmente para aquellos que centran su atención en los aspectos puramente financieros en su crítica a la P.A.C., en el sentido de la ineficiente asignación de recursos que su proteccionismo genera o en los efectos redistributivos que —vía presupuestos— se originan. No debe olvidarse, sin embargo, que los principales efectos negativos de la P.A.C. no se derivan sólo del tema presupuestario. En efecto, el presupuesto comunitario representa menos del 1% del P.I.B. de la C.E.E. y, de todo este presupuesto, tan sólo el 20% se redistribuye entre los estados miembros (Sarmiento y Zurdo, 1985). La atención debe centrarse, además, en los efectos redistributivos intangibles de renta, provocados por las reasignaciones de recursos derivados de la P.A.C. (Koester, 1982; Bucwell, Thompson, Harvey y Parton, 1982).

Pero, a fin de cuentas, mientras los problemas se planteen y resuelvan por los políticos, los sutiles aspectos de las pérdidas y ganancias de renta —vía reasignaciones de recursos— no serán tenidos en cuenta y las soluciones al problema de las grasas y el aceite de oliva se plantearán en los términos siguientes. Primero, reestructuración del olivar europeo, hasta que su dimensión fuera la requerida para que la oferta igualara a la demanda, toman-

do en consideración no sólo la producción europea, sino, también, la norteafricana (Túnez), solución que equivaldría a acabar con el olivar comunitario. Segundo, reforzar la preferencia comunitaria en el sector, en el sentido de protegerse de los aceites de semillas importados e, incluso, de las propias semillas, solución que no podría ser aceptada por países como EE.UU., que por mucho menos, han iniciado casi una guerra comercial, en 1986, con la C.E.E. y cuyos orígenes se remontan a hace cinco lustros (Petit, 1985 a) y 1985 b)). Tercero, que los beneficiados del mercado libre de materias grasas financien el coste que ello representa, en este caso, la oposición vendrá de los beneficiados, como los extractores, los fabricantes de piensos y los sectores ganaderos y, en el seno del Consejo, de un país como Holanda, el país más especializado, hoy por hoy, en una estrategia agraria basada en la transformación de inputs baratos adquiridos de fuera de la C.E.E. para venderlos en los restantes países comunitarios socios del Club europeo.

Este planteamiento pone de relieve, ya al margen de ulteriores consideraciones, que la propuesta de la Comisión, acerca de la tasa, es la menos mala de suerte que, aunque no fuera capaz de modificar la estructura del consumo lo suficiente como para dar salida en el interior de la C.E.E. a toda la producción, al menos sí permitiría allegar recursos suficientes para poder financiar el sostenimiento de la política de protección europea. Análogamente al caso de la armonización fiscal, esta medida afectaría a la competitividad española del aceite de oliva a través de t, consecuencia de los efectos de sustitución cruzados en el consumo. De acuerdo con el mecanismo de vasos comunicantes, anteriormente descrito, esta medida, que se supone reducirá los excedentes de aceite de oliva en la C.E.E.-12, de acuerdo con las estimaciones de la Comisión, penalizaría, con relación a la situación actual, más a los aceites de semillas consumidos en la C.E.E.-10 actual que a los aceites de semillas consumidos en España, razón por la cual cabe esperar que se traduzca, o al menos no obstaculice, el previsible incremento de las exportaciones españolas a la C.E.E.-10 (mejorando, pues, la componente t).

IV.2.3. La nueva política mediterránea de la Comunidad

La ampliación de la C.E.E.-10 a C.E.E.-12 iba a suponer un elemento que, a juicio de la Comisión, podría introducir desequilibrios en el patrón de intercambios comerciales entre la Comunidad y los P.T.M., sobre todo en algunos productos de exportación, calificados de muy «sensibles», en virtud de su importancia en el contexto económico y social de los P.T.M. Dichos desequilibrios se hubieran producido, incluso, en ausencia de la ampliación, a tenor de los resultados cuantitativos de Sarris (1983), debido a que, en dichos P.T.M., el predominio de condiciones climáticas desfavorables restringe las posibilidades de producción a trigo duro, arroz, frutas y hortalizas, vino, tabaco y aceite de oliva (Comisión, 1979), y esta especialización, unida a los naturales cambios en la estructura de la demanda, derivados de su gradual desarrollo económico (como ocurriera en España en la década de los sesenta), ha acentuado el déficit comercial agrario a consecuencia de las crecientes importaciones de productos del Norte de Europa como carnes, lácteos y cereales pienso, situación que se ve agravada por la diferente elasticidad de sus exportaciones con relación a sus importaciones (Koliris, 1984), siendo estas últimas más inelásticas, respecto al precio, que las otras.

Sea como fuere, la gran importancia estratégica de este área para la C.E.E. ha conducido a que esta última haya intentado cuidar sus relaciones con la misma de forma que, tras la finalización de las negociaciones de adhesión con España y Portugal, el Consejo declaró solemnemente la voluntad de la Comunidad de afirmar sus relaciones con los países del área mediterránea (P.T.M.).

La recomendación de la Comisión al Consejo, de julio de 1985, definió el contenido de la nueva política mediterránea (N.P.M.) de la Comunidad ampliada y que consiste, en esencia, en intentar conseguir, a través de una serie de medidas, el mantenimiento de las corrientes comerciales tradicionales con los países terceros mediterráneos dentro de los límites de las cantidades actuales, en razón a su importancia para la estabilidad de dichos países.

Pero, como sabemos, una cosa son los deseos y otras las realidades. De acuerdo con ese deseo manifiesto, la cuota de merca-

do de los P.T.M. en los productos considerados (cítricos, patata temprana, tomates frescos, vino y aceite de oliva) no se vería modificada, contrariamente a la tendencia natural que, incluso en ausencia de la integración de España y Portugal, hubiera tenido lugar, de acuerdo con los resultados de Sarris (1983) y por las razones aducidas por Koliris (1984). Las realidades son las medidas que van a adoptarse en el contexto de la N.P.M. y sus previsibles consecuencias. Las medidas consisten básicamente en la eliminación de los derechos de aduana que aún existían para los productos arriba mencionados. Para los que ya estaban cubiertos por Acuerdo Preferenciales, la medida se pondría en vigor cuando el desarme arancelario aplicable a España y Portugal coloque a ambos países en la misma situación de trato arancelario que, actualmente, disfrutaban los P.T.M. De este modo, si bien el ritmo de desarme arancelario para las exportaciones españolas de frutas y hortalizas hacia la C.E.E.-10, en principio iba a neutralizar la preferencia arancelaria de los P.T.M. (discriminación negativa con $t_s > t_{P.T.M.}$), como muy tarde, al comienzo del sexto año [Barceló y García Álvarez-Coque, 1986 a)], con la N.P.M. esto seguirá siendo válido, pero España no disfrutará nunca de preferencia arancelaria con respecto a los P.T.M. (discriminación positiva con $t_s < t_{P.T.M.}$), pues, a partir del momento, en nuestro país se sitúa al mismo nivel de trato arancelario que los P.T.M., el desarme arancelario afectará, también, a estos últimos. Al final del período de transición, los derechos aduaneros serán cero, tanto para España como para el resto de los P.T.M., pero, en cambio, los precios de referencia continuarán (a menos que también este aspecto se modifique en el marco de la N.P.M.) en vigor para los P.T.M., de forma que $t_s \approx t_{P.T.M.}$, siendo $t_s = 0$ y $t_{P.T.M.} \approx 0$, debido al sistema de precios mínimos a respetar.

Las consecuencias de estas medidas, de acuerdo con el análisis de Ritson y Swinbank (1984), especialmente adaptado a este caso por Barceló y García Álvarez-Coque [1986 a)] son que, en los momentos en que el sistema de precios de referencia no actúa como medida de protección, los P.T.M. tenderán a incrementar su cuota de mercado (con relación a la ausencia de medida) y, cuando los precios de referencia sí actúan de forma protectora, a corto plazo, la medida no tiene efecto alguno sobre la cuota de mer-

cado, pero, a largo plazo, los países P.T.M. disfrutaron de un incremento de sus ingresos por exportación (con relación a ausencia de la medida), lo que podría permitir a las empresas exportadoras canalizar recursos hacia la diferenciación de sus productos en la terminología de Ritson y Swinbank (1984) y de mejorar la componente S de su vector de competitividad en la terminología empleada en este trabajo.

Como conclusión, pues, de todo lo expuesto, la N.P.M. tiene como objetivo declarado hacer que se mantenga el actual patrón de comercio de los productos mediterráneos de mayor importancia para los P.T.M., lo cual significa ir en contra de la tendencia natural ya señalada por autores como Sarris (1983) y debido a las razones apuntadas por Koliris (1984). Para ello, la medida básica de carácter comercial de intentar que t_s no sea menor que $t_{P.T.M.}$ parece insuficiente, aunque quizás sí sea una condición necesaria. El objetivo básico habrá de consistir, pues, en tratar de que estos países mejoren la componente S, a través de cooperación financiera y la ayuda al desarrollo que, tras unos años de intensa afluencia de capital exterior en las décadas de los sesenta y setenta, se ha detenido en la década de los ochenta, a raíz de la crisis de la deuda externa. Por lo que respecta a la irritación que producen en los sectores implicados españoles las medidas comerciales previstas en la N.P.M., ésta nos parece injustificada, toda vez que, de acuerdo con nuestro análisis, la cuestión relevante, de cara a la modificación de la competitividad relativa y, por consiguiente, a la cuota de mercado, es la componente S (que se ve afectada en parte, pero no fundamentalmente por las medidas de tipo comercial) y no la componente t (que, desde luego, es la directamente afectada por las medidas de carácter comercial).

V. LA ESTRATEGIA DESEABLE PARA ESPAÑA

El principal problema que existe hoy en la agricultura a nivel mundial es el sobredimensionamiento del sector agrario en los diferentes países occidentales desarrollados con un exceso relativo del factor capital (EE.UU.) y de factor trabajo (Europa).

Este sobredimensionamiento tiene su origen en el «boom» de las materias primas de 1972, que condujo a un gran volumen de inversiones en las explotaciones norteamericanas, que se revelaron excesivas al cabo de unos años, cuando los precios mundiales se redujeron (exceso de capital físico) en el caso de EE.UU.; y, en el caso de Europa, a una política proteccionista practicada a lo largo de tres décadas (P.A.C.) y que, en el momento actual, cuando más agudos e indeseables se revelan sus efectos, más difícil e indeseable se revela su desmantelamiento, como consecuencia del volumen de paro europeo provocado por otro problema europeo de gran envergadura como es el de las rigideces en los mercados laborales no agrarios.

En cuanto a los efectos del sobredimensionamiento, éstos son varios. Primero, conduce a confrontaciones comerciales entre los países desarrollados, como es el caso de la confrontación EE.UU.-C.E.E. [Petit, 1985 a); Barceló y García Alvarez-Coque, 1986 b)], y que, en caso de auténtica guerra comercial, amenazarían al orden económico internacional vigente y trabajosamente construido desde después de la 2.^a Guerra Mundial. Segundo, dificulta las exportaciones agrarias de los países subdesarrollados, los cuales necesitan exportar para poder pagar la deuda externa acumulada y cuyo impago o repudio conduciría a situaciones también muy indeseables, porque: caso de financiarse las pérdidas de las instituciones financieras privadas de los países desarrollados con cargo a sus presupuestos, incrementarían el déficit público de unos países, como los desarrollados, que tienen en dicho déficit uno de sus principales problemas macroeconómicos y, en su corrección, su principal empeño y, caso de financiarse con cargo a los bancos centrales, se alimentaría el proceso inflacionista que tan dolorosas consecuencias ha ocasionado en los tres últimos lustros. Tercero, porque las exportaciones de productos agrarios, por parte de los países subdesarrollados, y la acumulación de capital en ellos procedente de los países desarrollados constituye la gran alternativa que el mundo desarrollado occidental ha venido ofreciendo o imponiendo al mundo subdesarrollado.

De acuerdo con lo expuesto, la reducción del proteccionismo agrario y las acciones de reforma de la P.A.C., como la nueva orientación de la política mediterránea, constituyen estrategias

que resultan realistas, porque van a favor, y no en contra, de las tendencias que beneficiarían la sistema económico mundial. Pero, además de realista, resulta, asimismo, deseable para España; toda vez que: por una parte, la reducción del proteccionismo de la agricultura continental favorecería a un país como España con mayor implantación del consumo que de la producción de dichos productos (ya que es importadora neta) y se trataría de una transferencia de renta por la intangible e invisible vía de la mejora en la asignación de los recursos; y, por otra parte, la nueva orientación de la política mediterránea no tendría porqué traducirse en un pérdida de competitividad de la agricultura mediterránea que sí tiene gran implantación en España (es exportadora neta), puesto que la competitividad que en este trabajo se ha reivindicado no depende tan sólo de la calidad (c) y ni siquiera de los obstáculos a los intercambios (t). Un factor como los servicios (s) puede dificultar mucho tiempo las exportaciones de vinos o de productos hortofrutícolas norteafricanos a Europa.

VI. CONCLUSIONES

La competitividad española, pasada y actual, de los productos mediterráneos se ha debido, fundamentalmente, a la calidad y al servicio ofrecido por las empresas exportadoras españolas de estos productos. Los más reducidos precios de los productos españoles han sido contrarrestados por los obstáculos interpuestos por la C.E.E., diseñados, precisamente, a tal fin (precios de referencia en vino, frutas y hortalizas y «prelevements» en aceite de oliva). Tras la integración, los obstáculos desaparecerán, al tiempo que los precios españoles se elevarán en virtud del sistema protector comunitario y, por tanto, es de esperar que las exportaciones españolas prosigan su tendencia pasada, que es la de incremento. Los instrumentos previstos en el Tratado de Adhesión para el período transitorio al objeto de conseguir igualar los precios paulatinamente y reducir los obstáculos, también paulatinamente, se basan en la errónea concepción, por parte comunitaria, de que la competitividad española se debe a los precios (y su contrapartida costes) y de que los obstáculos a los intercambios eran y

son insuficientes para contrarrestar la ventaja en costes por parte española.

En este trabajo ha quedado subrayada la importancia de la calidad y los servicios ofrecidos por el exportador español como determinante básico de la competitividad pasada y presente e, igualmente, futura, toda vez que la eliminación de los obstáculos a los intercambios irá acompañada de un incremento de los precios españoles disuasorios de las exportaciones, aunque generadores de excedentes.

La nueva política mediterránea, diseñada para reducir, todavía más, los obstáculos a los intercambios con los países mediterráneos terceros, no conseguirá su objetivo de congelar el actual patrón de comercio, toda vez que, nuevamente, la competitividad española frente a los productos de países terceros mediterráneos se debe, ante todo, a los servicios prestados por las empresas exportadoras españolas, con relación a los servicios prestados por las empresas exportadoras de dichos países, razón por la cual las medidas de carácter comercial contempladas en la nueva política mediterránea pueden ser condición necesaria, pero, desde luego, no suficiente para contrarrestar la mayor competitividad española en los productos de la agricultura mediterránea. La provisional oposición del gobierno español —en el momento de escribir estas páginas— tan sólo se justifica desde la óptica del regateo —«bargaining»— ante los funcionarios comunitarios, especialistas en estos menesteres, pero no en términos económicos, en tanto y la política mediterránea no contemple otras medidas.

BIBLIOGRAFIA

- ARMINGTON, P. S.: «A Theory of Demand for Products distinguished by Place of Production, IM F., *Staff papers*, 16, Washington D.C., 1969.
- BARCELÓ, L. V., y GARCÍA ALVAREZ-COQUE: «Las repercusiones sobre la Comunidad Valenciana derivadas de la adopción de la P.A.C., *Papeles de Economía Española, Serie Estudios Regionales*, 4, 1986 a).
- BARCELÓ, L. V., y GARCÍA ALVAREZ-COQUE: «La confrontación comercial agrícola entre EE.UU. y la C.E.E., *Información Comercial Española*, 636-637, 1986 b), págs. 159-175.
- BLEJER, M. I. y HILLMAN, L.: «A Proposition on Short Run Departures from the Law of One price», *European Economic Review*, 17, 1982, págs. 51-60.

- BUCKWELL, A. H.; HARVEY, D. R.; THOMPSON, K. K., y PARTON, K. A.: «The Costs of the Common Agricultural Policy», *Croom Helm London*, 1982.
- CALDWELL, B. J.: «Some Problems with Falsificationism in Economics», *Philosophical Social Sciences*, 14, 1984, págs. 489-495.
- CHAMBERLAIN, E.: «The Theory of Monopolistic Competition», Cambridge Mass, Harvard University Press, 1933.
- COMMISSION, E. C.: «Situation de l'agriculture et de l'approvisionnement alimentaire dans certain pays arabes et méditerranéen et leur développement prévisible», *Informations sur l'agriculture*, n.º 63, 1979.
- GREEN, R., y VIAU, C.: «Echanges agroalimentaires: le poids de la C.E.E. et des Etats-Unis», *Economie Prospective Internationale*, 18, 1984, págs. 69-11.
- GRENNES, T.; JOHNSON, P. R., y THURSBY, M.: «Some Evidence on the Nebulous Law of One Price», *Paper, presented at the Annual Meetings of the Southern Economics Association*, Washington D.C., 8-10 Nr., 1978.
- GRUBEL, H. G.: «The Theory of Intra-Industry Trade», *Studies in International Economics*, Amsterdam, North-Holland, 1970, págs. 35-54.
- HAY, D. A., y MORRIS, D. J.: «Industrial Economics», *Theory and Evidence*, England, Oxford University Press, 1979.
- JOHNSON, G. L.: *Scope of Agricultural Economics*, XIX Congreso Internacional de Economistas Agrarios, Málaga, España, 1985.
- JOSLING, T. E.: «Future Directions for Food and Agricultural Trade Policy: Discussion», *American Journal of Agricultural Economics*, 66, 1985, págs. 248-249.
- KIRSCHKE, D.: «Maximizing Economics Welfare in Customs Unions. The Case of Agricultural Price Policy within the European Economic Community», *Economics Department*, University of California, Berkeley, 1982.
- KOESTER, U.: «Policy options for the Grain Economy of the European Community. Implications for Developing Countries», *Research Report*, 35, *International Food Policy Research*, Institute Washington, 1982.
- KOCH, J. V.: *Industrial Organization and Prices*, Englewood, Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc., 1980.
- KOLIRIS, P. D.: «Global Mediterranean. Policy Implications in view of the E.C.C. Enlargement», *Journal of Agricultural Economics*, vol. 35, 3, 1984, págs. 319-329.
- LANCASTER, K.: «A new Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy*, 74, 1966, págs. 132-157.
- LANCASTER, K.: «Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition», *Journal of International Economics*, 10, 1980, págs. 151-175.
- PETIT, M.: «Conflicts entre stratégies agro-alimentaires: la confrontation entre les Etats-Unis et la Communauté Européenne», *Economie et Societes, Economie et Societes*, serie, A.G., 18, 1985 a), págs. 207-278.
- PETIT, M.: «Les Etats-Unis vont ils changer de Politique Agricole?», *Economic Rurale*, 170, 1985 b), págs. 151-158.
- PHILIPS, L.: «Demand Curves and Product Differentiation», *Kyklos*, 17, 3, 1964, págs. 404-417.
-

- RICHARDSON, D. J.: «Some Empirical Evidence on Commodity Arbitrage and the Law of One Price», *Journal of International Economics*, 8, 1979, págs. 341-349.
- RITSON, C., y SWINBANK, A.: «Impact of Reference Prices on the Marketing of Fruit and Vegetables», *In Price and Market Policies in European Agriculture*, ed. by K. J. Thomson and K. M. Warren, Newcastle upon Tyne, England, 1984.
- RUNGE, C. F., y MYERS, R. J.: «Shifting Foundations of Agricultural Economics when Risk Markets are Incomplete», *American Journal of Agricultural Economics*, 67, 1985, págs. 1.010-1.016.
- SARMIENTO, C., y ZURDO, J.: «Instrumentos financieros de la C.E.E.», *Papeles de Economía Española*, 25, 1985, págs. 61-72.
- SARRIS, A. H.: «European Community Enlargement and World Trade in Fruits and Vegetables», *American Journal of Agricultural Economics*, 65, 1983, págs. 235-246.
- SCHUH, G. E.: «Future Directions for Food and Agricultural Trade Policy», *American Journal of Agricultural Economics*, 66, 1984, págs. 242-247.
- SOLBES, P., y TIÓ, C.: «La Adhesión de España al Mercado Común Agrícola», *Papeles de Economía Española*, 16, 1985, págs. 326-349.
- STIEGLER, G. J.: *Economics of International Trade*, *Journal of Political Economy*, 64, 1961, págs. 171-190.
- STIGLITZ, J. E.: *Information and Economic Analysis: A perspective Economic Journal*, 95, 1985, págs. 21-41.
- TIÓ, C.: *La Integración de la Agricultura Española de la Comunidad Europea*, Mundi Prensa, Madrid, 1986.
- TSAKALOYANNIS, P.: «The Politics and Economics of E.E.C.-Yugoslav Relations», *Journal of European Integration*, 1981, 5, págs. 29-52.

RESUMEN

En el presente trabajo, el autor comienza criticando el contenido del término «competitividad» basado en la teoría neoclásica del comercio internacional, ofreciendo un criterio tridimensional que considera adecuado para valorar la competitividad española en la agricultura mediterránea. A la luz del mismo, el autor concluye, tras el análisis realizado, que España tiene una elevada competitividad en la agricultura mediterránea.

RESUME

Dans cet article, l'auteur commence par critiquer le contenu du terme «compétitivité», basé sur la théorie néo-classique du commerce international, et il y oppose un critère tridimensionnel qu'il considère adéquat pour évaluer le de-

gré de compétitivité de l'Espagne dans l'agriculture méditerranéenne. L'analyse qui en découle lui permet de conclure que l'Espagne apparaît, dans cette agriculture méditerranéenne, comme un pays fortement concurrentiel.

S U M M A R Y

The author begins his study criticizing the meaning of the term «competitiveness» based on the neoclassical international trade theory, and offers a three-sided viewpoint he considers adequate to assess Spain's competitive edge in Mediterranean agriculture. In light of criteria, the author concludes, following said analysis, that Spain's competitive edge in Mediterranean agriculture is quite high.
