

LOS PRECIOS DE REFERENCIA PARA FRUTAS Y HORTALIZAS: UN ANALISIS DEL GRADO DE PROTECCION EXTERIOR (*)

Por
JULIO BERBEL VECINO (**)

I. INTRODUCCION

ESTE trabajo tratará de analizar el grado de protección que realmente representan los precios de referencia y las tasas compensatorias que les van asociadas. No vamos a entrar en detalle en el análisis de la Organización Común de Mercado para frutas y hortalizas; la reglamentación principal se recoge en el Reglamento 1035/72 de la Comunidad, y las principales reformas en el 3284/83. Para una descripción completa así como un análisis de la situación española en el período transitorio puede verse Casado y Hernández (1985).

Las importaciones de frutas y hortalizas de terceros países llegaron a ser en 1984 de 722 millones de ECUs (115.000 millones de ptas.) de los cuales el 66% corresponde a España. En volumen las importaciones fueron de 1.010.000 Tm, de los que el 78% procedían de España (Berbel, 1987).

(*) El autor expresa su gratitud a la Fundación Juan March que financió esta investigación y a Carmen Casado y Ana Hernández del C.R.I.D.A. de Córdoba por los valiosos comentarios que han realizado sobre versiones previas de este trabajo así como a un revisor anónimo por sus sugerencias a versiones anteriores del trabajo.

(**) Departamento de Economía Agraria, Administración de Empresas y Estadística, Universidad de Córdoba.

— Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 142 (octubre-diciembre 1987).

En la Comunidad la protección exterior al sector hortícola es más efectiva que las medidas internas para sostener los precios comunitarios por encima de los mundiales. La protección exterior tiene cinco importantes apartados: 1) arancel; 2) restricciones cuantitativas; 3) normas de calidad y sanitarias; 4) restituciones a la exportación, y 5) precios de referencia y tasas compensatorias. Los primeros cuatro instrumentos pueden estudiarse en base a la doctrina tradicional del comercio internacional, pero los últimos necesitan un análisis más detallado.

II. EL MECANISMO DE LOS PRECIOS DE REFERENCIA

Los precios de frutas y hortalizas en la Comunidad son mucho mayores que los que se tendrían si el comercio de estos productos se liberalizara. Los países de la cuenca mediterránea son muy competitivos en más de la mitad del año (Berbel, 1987). La protección que prestan los aranceles del Arancel Aduanero Común (A.A.C.) están alrededor del 15%, si bien hay variaciones a lo largo del año y numerosos acuerdos preferenciales, que en algunos casos, como Turquía, llegan a ser nulos.

Los precios de referencia se fijan anualmente teniendo en cuenta: *a)* los precios al productor medios de los tres últimos años; *b)* la evolución de los costes de producción, y *c)* la evolución de los costes de transporte. Según figura en el Reglamento, un precio de referencia nunca puede ser inferior al precio fijado para la campaña anterior. Se fijan los precios para la calidad I y se transforman a la calidad II y otras variedades según ciertos coeficientes.

La tasa compensatoria es la diferencia entre el precio de referencia y el precio de entrada. Este último es el precio representativo a nivel importador-mayorista disminuido en los derechos de aduana y otras tasas de importación. Cuando el Precio de Entrada (PE) del producto importado de un país tercero se mantiene durante dos días de mercado inferior en 0,6 ECU al Precio de Referencia (PR) se aplica la Tasa Compensatoria (TC). Esta TC es la diferencia entre PR y PE. La derogación de esta tasa se produce al ser PE mayor o igual a PR al menos durante dos días consecutivos.

Dado el retraso con que actúan las tasas, si un envío provoca el desencadenamiento de las mismas, las medidas actuarán sobre los siguientes envíos de producto. Además, para el cálculo del nuevo precio de entrada se disminuye su valor en la tasa compensatoria pagada, es decir, para dejar de pagar la tasa, el nuevo PE debe ser mayor que «PR + TC», con lo que el mecanismo es explosivo. Un análisis más detallado del mecanismo de estos precios puede verse en Harris *et al* (1983).

II.1. *Grado de protección*

Podemos ver cómo el sistema descrito es ciertamente protector de los precios interiores de la comunidad. Hemos visto cómo actúan los precios de referencia sin entrar en detalle. Ha habido intentos de estimar el poder protector de los precios de referencia, dado que su establecimiento empieza en 1968, no han podido entrar dentro de la teoría clásica del comercio internacional. El grado de protección se mide según el concepto de Arancel Equivalente (AE) (Strack, 1982).

$$AE = \frac{\text{Precio interior} - \text{Precio libre}}{\text{Precio libre}} \quad (1)$$

Siendo ese «precio libre» el precio si existiera libre comercio; es decir, el precio mundial del producto en cuestión. Sin embargo, no es nada fácil cuantificar esa protección, de hecho sólo contamos con dos trabajos sobre el tema. El primero de ellos es de Sampson y Yeats (1977). Estos autores llegan a la conclusión de que los «precios exclusiva» de los cereales suponen un arancel del 45%, mientras que en el PR de hortalizas es de 37%. Estos autores no distinguen suficientemente entre ambos sectores, ya que la exacción reguladora de cereales se fija como diferencia entre el precio mundial, perfectamente conocido, y el precio umbral, mientras que el precio mundial de frutas y hortalizas sencillamente no existe.

En cualquier caso, esa primera estimación del poder protector de los precios de referencia ha sido utilizada por algunos tra-

bajos sobre el efecto de la ampliación de la Comunidad en este sector (Sarris, 1983). La protección estimada total es de 52%, es decir, 15% (arancel A.A.C.) más 37% (arancel equivalente).

Como ya se mencionó, no pueden tratarse de la misma forma las tasas compensatorias para cereales u otros sectores y para frutas y hortalizas. Para este último sector, las tasas son en cierta medida «voluntarias» ya que si las exportaciones se reducen o el país castigado cambia su estrategia de mercado puede evitarse el pago de la tasa; esto no ocurre con los cereales. Sacaremos consecuencias de este hecho más adelante.

Ritson y Swinbank (1984) llegan a estimar una tasa compensatoria media sobre el precio de referencia del 26% que, si le añadimos los aranceles comunes del 15%, nos da una protección total alrededor del 40%, si bien para algunos productos en ciertas épocas llega a ser del 70% (ej., pepinos).

II.2. *Un modelo de los precios de referencia*

Hasta el momento vemos que las cifras de protección vienen a ser de un 25-30% además del arancel existente (15%), vamos a continuación a profundizar en el análisis. Para ello emplearemos el análisis gráfico que es tradicional en el estudio de los mercados internacionales, y que podemos ver en McCalla y Josling (1986). En resumen, en la Figura 1 vemos el efecto de un arancel fijo «t» en los precios y cantidades de equilibrio. «Xa» es el exceso de oferta (exportación) del país «A» (España) a la izquierda, mientras «B» es el país importador y «Mb» la importación o exceso de demanda en este segundo país (la C.E.E.). No tenemos en cuenta el transporte, si bien su introducción en el análisis sería obvia. La aplicación de un arancel «t» desplaza la curva de exceso de oferta (ES) del país A. El equilibrio original implicaba un precio «Pw» y una exportación «Xa = Mb». El nuevo equilibrio implica una exportación menor «X'a = M'b» y precios distintos en los países A y B.

En la Figura 2, PR es un precio mínimo de entrada en el país que funciona cargando una tasa «TC = AB» que es la diferencia entre PR y el precio de equilibrio Pw en la ausencia de interven-

Figura n.º 1

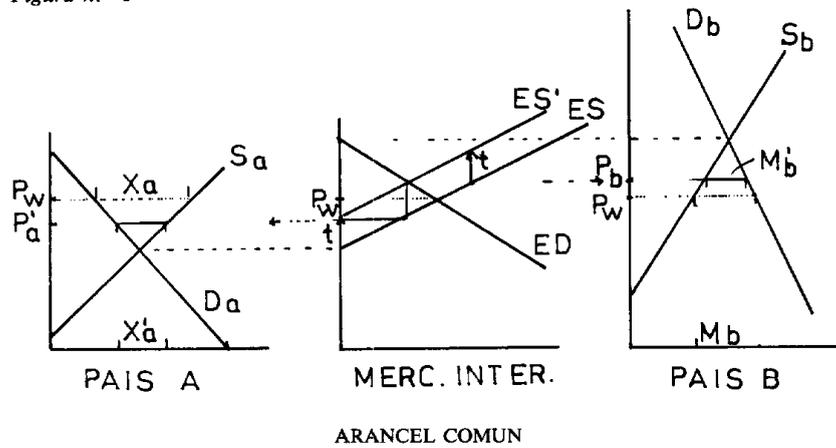
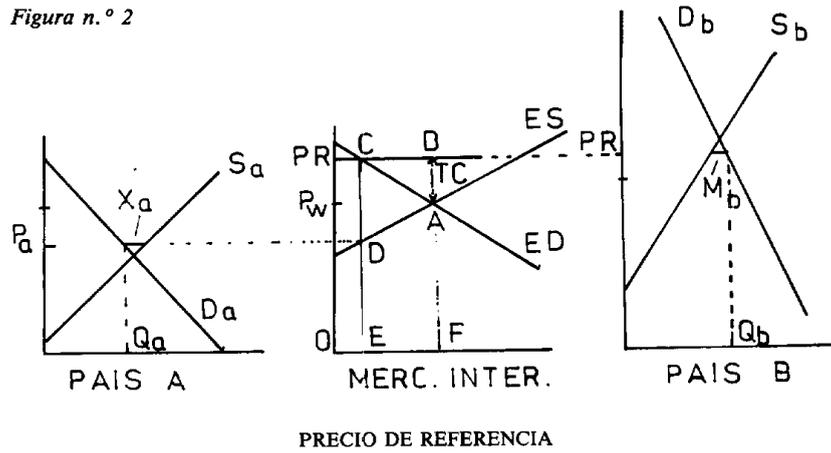


Figura n.º 2



ción. Los exportadores tratarán de limitar la oferta hasta OE , con lo que el precio de equilibrio es ahora PR y se evita el pago de tasas. El precio ahora en el país «A» baja a P_a , y la exportación desciende desde OF hasta OE , con lo cual el ingreso de los exportadores pasa de ser $OF \cdot P_w$ a ser $OE \cdot PR$.

Este análisis se aplica a casos concretos como, por ejemplo, puede ser la primera semana de abril para la exportación de to-

mate español, esta semana empiezan a actuar los precios de referencia. El precio a fines de marzo es P_w , menor que el de referencia, por lo que al actuar éstos, prácticamente todos los años se aplican tasas compensatorias a las exportaciones de tomate españolas. Los productores españoles se ven obligados a reaccionar restringiendo la oferta, tratando de situarse en «OE». En las semanas siguientes, la creciente oferta comunitaria va desplazando las exportaciones españolas (es decir, el exceso de demanda «ED» se desplaza hacia la izquierda).

Es decir, de este análisis se deduce que el precio de referencia equivale a una protección de:

- a) Un arancel de CD que vemos que es superior a la tasa compensatoria pagada AB .
- b) Una cuota de importación máxima de OE .

Podemos interpretar los precios de referencia como una medida de efecto equivalente a *a)* o *b)*. En cualquier caso, queda claro que las estimaciones de la protección basadas —como proponen Ritson y Swinbank— en considerar el arancel equivalente igual a:

$$AE = \frac{AB}{PR} \quad (2)$$

nos dan un resultado que infravalora la protección real que debe tener en el numerador CD . Habría, pues, que tratar de conocer el valor real de ese arancel; esto no es sencillo, dada la enorme variabilidad de oferta y demanda, y la poca fiabilidad de los datos disponibles sobre precios y cantidades.

Hay una segunda razón que arroja dudas sobre la fiabilidad de los precios representativos de entrada. Hoy día, en países como Inglaterra, aproximadamente el 50% del consumo de frutas y hortalizas pasa a través de los mercados centrales, y este porcentaje es muy semejante en el resto de la Comunidad (Beharrel y Parker, 1986). Además, hay multitud de prácticas de «encarado» de los precios, incluso en estos mercados.

III. CONCLUSIONES Y CONSECUENCIAS DEL SISTEMA

Hemos explicado, a través de la Figura 2, que el pago de las tasas es en cierto modo «voluntario» y por ello la reacción lógica es la organización de la oferta en los países exportadores. Esto es lo que ocurre precisamente en los principales competidores de España: Israel y Marruecos, que tienen «Marketing Boards» que canalizan la oferta de estos países. España tiene organizado un sistema de cupos que entran en funcionamiento al descender los precios de forma que se evite la aplicación de las tasas.

Una segunda consecuencia del sistema es la obligación de competir en aspectos distintos del precio. En el caso de los cereales, por ejemplo, la exacción reguladora que se fija es la misma para todos los terceros países y viene de la diferencia entre el precio mundial y el de entrada. Al ser esta exacción común, los países de menor coste pueden tratar de aprovechar su ventaja comparativa y ofrecer producto a menor precio. En el caso hortofrutícola, la tasa es específica para cada país y producto, por lo que esta ventaja de costes no es aprovechable, con lo cual la competencia entre países pasa a ser en forma de envase, presentación, calidad, canales, etc.

En este trabajo hemos demostrado que las estimaciones del nivel de protección que ocasionan los precios de referencia (entre el 25 y el 35% de «arancel equivalente») deben ser consideradas estimaciones por defecto y metodológicamente no del todo correctas. Estos valores se han empleado en trabajos sobre los efectos cuantitativos de la ampliación que pueden haber infravalorado el efecto de este mecanismo (ej., Sarris, 1983).

La organización de carteles o «Marketing Boards» en los países exportadores y la competencia entre países dentro de la Comunidad en aspectos distintos del precio han sido reconocidas como consecuencias del sistema. Este mecanismo puede haber acelerado la disminución de la importancia de los mercados centrales en los canales de comercialización dentro de los países de la C.E.E.

BIBLIOGRAFIA

- BEHARRELL, B., y PARKER, F. (1986): «Considerations of Marketing in the U.K. Food Chain with Special Reference to the Wholesaling Function for Fresh Fruit and Vegetables», *Working Paper, 1986, Conference of the Agricultural Economists Society*, Newcastle upon Tyne, Inglaterra.
- BERBEL VECINO, J. (1987): *Análisis de las decisiones en el campo de la horticultura familiar en Almería: Un enfoque multicriterio*, Tesis Doctoral, Universidad de Córdoba, Córdoba.
- CASADO, C., y HERNÁNDEZ, A. (1985): «Análisis de la Reglamentación Comunitaria de Frutas y Hortalizas: Situación española tras el Tratado de Adhesión», *Doc. 23, Dpto. Economía y Soc. Agrarias*, Consejería de Agricultura y Pesca, Junta de Andalucía.
- HARRIS, S.; SWINBANK, A., y WILKINSON, G. (1983): *The Food and Farm Policies of the European Community*, Wiley, Bath.
- MCCALLA, A. F., y JOSLING, T. E. (1986): *Agricultural Policies and World Markets*, McMillan, New York.
- RITSON, C., y SWINBANK, A. (1984): «The Impact of Reference Prices on the Marketing of Fruit and Vegetables», en Thomson & Warren ed., *Price and Market Policies in the European Agriculture*, Dpt. Agricultural Marketing Univ. Newcastle upon Tyne.
- SAMPSON, G. P., y YEATS, A. J. (1977): «An Evaluation of the Common Agricultural Policy as a Barrier Facing Agricultural Exports to the European Community», *American Journal of Agricultural Economics*, 59 (págs. 99-106).
- SARRIS, A. H. (1983): «European Community Enlargement and World Trade in Fruits and Vegetables», *American Journal of Agricultural Economics*, 65 (págs. 235-246).
- STRACK, J. (1982): *Measurement of Agricultural Protection*, McMillan Press, London.

R E S U M E N

El presente trabajo hace un análisis del grado de protección que suponen los precios de referencia que se aplican al sector de frutas y hortalizas. Se describe brevemente el mecanismo de actuación de las tasas compensatorias para pasar a revisar las estimaciones del efecto de «arancel equivalente» que los precios y tasas suponen. El análisis que realizamos para estudiar la protección real de este sistema se basa en un estudio gráfico del comercio internacional. Se demuestra que las estimaciones que hasta ahora se han dado de la protección exterior infravaloran su magnitud real. Para estimar esta protección se propone una medida alternativa del arancel equivalente. Las conclusiones del análisis son que el comportamiento racional de los exportadores de países terceros llevará a la constitución de carteles y a la competencia en el mercado comunitario en características distintas del precio.

RESUME

Dans ce travail, il est fait une analyse du degré de protection que représentent les prix de référence appliqués au secteur des fruits et légumes. Il y est brièvement décrit le mécanisme des taxes compensatoires pour ensuite évaluer l'effet de «tarif équivalent» obtenu à travers les prix et les taxes. Pour analyser la portée réelle de ce système nous nous sommes servis d'une étude graphique du commerce international, ce qui nous a permis d'observer que, jusqu'à présent, l'importance réelle de la protection extérieure a été sous-estimée. Pour y remédier, il a été proposé un calcul alternatif du tarif équivalent. D'après les conclusions de cette étude, l'attitude rationnelle des exportateurs des pays tiers doit mener à la constitution de cartels et à la concurrence sur le marché communautaire dans des domaines autres que celui des prix.

SUMMARY

The article analyses the external protection given by the reference prices applied to the fruit and vegetables in the C.A.P. to the E.E.C. farmers. The application of the countervailing charges mechanism is discussed and the different estimations of the system's «equivalent tariff» exposed. The estimation of the real external protection is based on a grafical analysis of the international trade. The analysis demonstrated that the existing estimations of the equivalent tariff underestimate the real protection. The article proposes an alternative measurement of the equivalent tariff. The model shows that the third country exporters will constitute cartels or marketing boards and that the competition inside the E.E.C. will be not in price terms.
