

MERCÉ SALA RIOS (*)

El sector de la fruta dulce en España: Nuevas corrientes comerciales y competitividad (**)

I. INTRODUCCIÓN

La integración de España en la Comunidad Económica Europea supuso una nueva configuración de las relaciones internacionales del país. Los años transcurridos desde aquella fecha permiten ya ejercer diagnósticos sectoriales acerca de los efectos agregados que ha supuesto dicha integración.

En esta línea de estudio es en la que se mueve este trabajo. El objetivo básico es analizar los cambios en las corrientes comerciales exteriores acaecidos en el sector de la fruta dulce española, una vez inmerso en el área económica europea. Bajo esta óptica, se evaluará hasta qué punto la fruta dulce española ha sido capaz de adaptarse y jugar un papel decisivo en la renovada línea de comercio internacional.

Puesto que cuando se habla del sector de la fruta dulce suelen incluirse como principales producciones la manzana, la pera y el melocotón, en ellas será en las que se apoyará la investigación.

La estructura del trabajo será la siguiente:

En primer lugar dedicaremos unas páginas al estudio del sector de la fruta dulce en España, producción, localización geográfica, principales competidores europeos,... Estas consi-

(*) Profesora titular de Economía Aplicada. Universidad de Lleida. Facultad de Derecho y Economía. Departamento de Economía y Empresa.

(**) Agradezco los valuosos comentarios y sugerencias de los evaluadores anónimos que han permitido mejorar sensiblemente este trabajo.

deraciones permitirán asentar el sector en el seno de la economía española y ayudarán a desarrollar los temas posteriores. En segundo lugar examinaremos los cambios acaecidos en las corrientes comerciales de fruta dulce. Nos centraremos en averiguar si la integración conllevó efectos de creación y desviación de comercio, modificando de este modo la estructura comercial reinante hasta aquel momento.

Finalmente entraremos en el tema de la competitividad de la fruta dulce española. Tema éste que, en general, suscita mucho interés y sobre cuya definición todavía no existe unanimidad. Nuestro análisis se basará en cuantificar la competitividad del sector desde dos ámbitos. En el primero estudiaremos lo que suele denominarse competitividad vía precios, la contrastación de la evolución de los precios relativos España-CEE permitirá obtener un diagnóstico de la competitividad del sector. El segundo de los ámbitos se extenderá a la denominada por muchos autores, competitividad estructural. En este concepto se incluyen mayor número de factores o atributos del producto como determinantes de la competitividad. Para medirla utilizaremos un indicador de ventajas comparativas reveladas elaborado con los datos de comercio exterior.

Con los resultados obtenidos a través de este devenir informativo estaremos ya en condiciones de extraer conclusiones acerca de la evolución y cambios, beneficiosos o no, del comercio exterior de fruta dulce español derivado de la integración en la Comunidad Económica Europea.

II. EL SECTOR DE LA FRUTA DULCE EN ESPAÑA

La producción de fruta dulce suponía en 1975 algo más del 3 por ciento de la producción final agraria, 15 años después, en 1990, este porcentaje seguía manteniéndose. A lo largo de las distintas campañas, la producción tuvo una evolución propia de un cultivo en el que la climatología juega un papel decisivo. Según el cuadro I, la manzana y la pera sólo aumentaron su producción en el período 1980-85. Por su parte, el melocotón presentó el cambio más importante, tanto por el crecimiento experimentado en su producción como porque dicho crecimiento venía acompañado de la aparición de un gran número de nuevas variedades.

Cuadro 1

PRODUCCIÓN MEDIA
(en miles de Tn.)

	1975-80	1980-85	1985-90	1990-94	1995*
Manzana	996,80	1.009,87	877,55	775,82	770,30
Pera	421,78	509,62	490,48	493,96	470,90
Melocotón	363,40	474,97	624,23	790,46	661,60

Fuente: MAPA: Anuario de Estadística Agraria; FAO: Anuario de Producción y Elaboración propia.
* Avance.

Estas mismas consideraciones se extraen del cuadro 2, donde las tasas anuales acumulativas muestran la producción de melocotón como la más expansiva dentro de las etapas analizadas. En términos absolutos la principal producción de la economía española es la manzana, la pera ocupaba el segundo lugar pero fue desbancada por el melocotón a mediados de las años ochenta.

Junto a esta tipología de las cosechas, encontramos una variación de la superficie dedicada a la pera y la manzana, de carácter decreciente, produciéndose la mayor caída entre los períodos 1975-77/1978-80. La superficie de melocotón experi-

Cuadro 2

PRODUCCIÓN (miles Tn.)
TASAS MEDIAS DE VARIACION INTERANUAL (en %)

	75-77/78-80	78-80/81-83	81-83/84-86	84-86/87-89	87-89/90-94
Manzana	3,97	-1,44	-1,27	-2,27	-3,83
Pera	5,32	3,84	-1,34	1,34	-0,73
Melocotón	8,63	4,72	4,51	7,94	4,10

SUPERFICIE (miles ha.)
TASAS MEDIAS DE VARIACION INTERANUAL (en %)

	75-77/78-80	78-80/81-83	81-83/84-86	84-86/87-89	87-89/90-94
Manzana	-3,37	-1,55	-2,68	0,51	-1,31
Pera	-3,93	0,72	-0,49	-1,75	2,19
Melocotón	-2,74	2,35	6,21	5,68	1,91

Fuente: Elaboración propia. Datos MAPA y FAO.

menta un porcentaje de variación considerablemente positivo, una vez superada la caída del algo más del 2 por ciento que se observa entre 1975-77/1978-80.

Una de las principales características del cultivo es su elevada concentración geográfica. La provincia de Lleida se alza como la principal productora de fruta dulce de la economía española. Dentro de este ámbito territorial, el espacio denominado «región frutera de Lleida» (Lluch, Seró, 1970), se extiende en un amplia zona de regadío situada en un círculo de unos 35 km. de radio con centro en la propia ciudad de Lleida (Sabartés, 1993a).

Las principales variedades dentro de la producción española son: para la manzana la Golden Delicious, la Granny Smith y la Starking. La pera tiene su mayor cosecha en la Limonera, la Blanquilla y la Ercolini. En el melocotón cabe citar las variedades Springcrest, Maycrest y Springtime.

La situación característica del sector de la fruta dulce, ya no sólo en el ámbito interior sino en el seno de la Comunidad Europea es el de exceso de oferta. Cuando las condiciones climatológicas son favorables, la producción supera la demanda, produciéndose una situación excedentaria. La Comunidad Europea tiene prevista la retirada del mercado del producto sobrante, así como las compras públicas en caso de «crisis grave». Desde la integración de la economía española en la Comunidad Europea, la intervención en manzana y pera se ha producido a partir de la campaña 1992-93, sin embargo, en el cultivo de melocotón, desde 1988-89 ha habido retiradas de mercado en cada campaña (cuadro 3).

Los principales competidores de España dentro de los países comunitarios son, por orden de importancia, Francia, Italia y Alemania para la manzana, Italia para la pera e Italia y Grecia para el melocotón. Tal como se refleja en el cuadro 4, en algunas campañas, más del 80 por ciento de la producción de manzana se obtiene entre los tres países nombrados más España. La pera y el melocotón presentan una mayor concentración espacial. Italia supera el 30 por ciento de producción de pera comunitaria y el 40 por ciento de producción de melocotón. La cosecha española es para las tres frutas, muy inferior a la de estos países, lo cual les convierte, aún sin hacer un análisis pormenorizado de precios y calidad, en abiertos competidores de España. Esto, unido a la escasa organización del

Cuadro 3

CANTIDADES RETIRADAS DEL MERCADO DESDE LA INTEGRACIÓN
(Tn.)

	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94 (1)
MANZANA						
Retiradas normales					144.156	33.801
Retiradas preventivas ..					116,3	
PERA						
Retiradas normales					19.571	6.243
Retiradas preventivas ..					23,2	
MELOCOTON	496	6.611	380	637,9		
Retiradas normales					22.818	
Compras públicas					15.538	

Fuente: Elaboración propia. Datos MAPA.

(1) Datos a 28-2-94.

Cuadro 4

PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES COMUNITARIOS
(en miles de Tn. y % sobre el total)

Año	1988		1990		1992		1994	
	Miles Tn.	% s/tot.						
MANZANA								
Francia	2.473	26,13	2.346	28,03	2.324	21,50	2.157	26,95
Alemania	2.467	26,07	1.801	21,52	1.378	12,75	945	11,81
Italia	2.332	24,64	2.050	24,49	2.402	22,22	2.103	26,27
España	868	9,17	657	7,85	1.027	9,50	747	9,33
TOTAL	8.140	86,01	6.854	81,88	7.131	65,97	5.952	74,35
PERA								
Italia	997	34,50	968	38,91	1.135	36,73	946	34,45
España	457	15,81	449	18,05	607	19,64	543	19,77
TOTAL	1.454	50,31	1.417	56,95	1.742	56,37	1.489	54,22
MELOCOTON								
Italia	1.442	44,15	1.720	45,95	1.886	40,85	1.679	39,06
Grecia	648	19,84	776	20,73	1.097	23,76	1.127	26,22
España	649	19,87	629	16,81	911	19,73	865	20,12
TOTAL	2.739	83,86	3.125	83,49	3.894	84,34	3.671	85,39

Fuente: FAO: Anuario de Producción y Elaboración propia.

entramado comercializador español, nos sitúa, a priori, en desventaja dentro del comercio intracomunitario.

III. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO

La producción de fruta dulce y en general el sector horto-frutícola, de la economía española fue una de las ramas productivas sobre las que se dejaron sentir los efectos negativos de la protección comunitaria.

Las importaciones de frutas de terceros países eran gravadas por la CEE con derechos arancelarios *ad valorem*. El arancel no era, sin embargo, la única ni más importante de las medidas instauradas a fin de obstaculizar las exportaciones hacia la Comunidad. Los verdaderos artífices eran los precios de referencia (1). Estos precios se fijaban a inicios de cada campaña siguiendo unas pautas casi matemáticas y equivalían a precios mínimos por debajo de los cuales las exportaciones dirigidas a los países comunitarios eran gravadas de forma sistemática, mediante tasas compensatorias (2). Desde los Estados miembros se justificaba su establecimiento para «... evitar perturbaciones debidas a ofertas procedentes de terceros países a precios anormales,....» (3).

Con la integración de la economía española la actitud proteccionista continuó dominando los intercambios comerciales de fruta dulce.

El Tratado de adhesión fijaba para la sección «frutas y hortalizas» un período transitorio dividido en dos fases. La primera fase se iniciaba el 1 de marzo de 1986 y finalizaba el 31 del 12 de 1989. La segunda empezaba el 1 de enero de 1990 y terminaba el 31 del 12 de 1995 (4). El paso de una fase a otra se producía de forma automática.

A lo largo del primer período la Comunidad aplicó a las importaciones de fruta el mismo régimen que había prevalecido

(1) Se aplicaban a 18 productos entre los que se encontraban la manzana, la pera y el melocotón.

(2) Puede verse para una información detallada de la forma de cálculo, aplicación y ejemplos: Cortés, 1990.

(3) Reglamento CEE n.º 1.035/72, art. 23, párrafo primero.

(4) Tras negociaciones en el seno del Consejo de Ministros de Agricultura de la CEE, se acordó adelantar la finalización de la segunda fase al 1 de enero de 1993.

hasta el momento de la adhesión. Por tanto, siguieron vigentes los precios de referencia. Se preveía sin embargo, que las tasas compensatorias a satisfacer por los productos españoles serían reducidas en un 2-4-6-8 por ciento anual hasta llegar a 1990.

Durante la segunda fase se procedía al desarme arancelario y al dismantelamiento de los precios de referencia. Como contrapartida aparecía pero, un mecanismo de compensación. El sistema se basaba en la comparación de un precio de oferta Comunitario y un precio de oferta español. Si este último era inferior a aquél se aplicaba una tasa a satisfacer por el exportador de cuantía igual a la diferencia entre ambos precios. Como es fácil deducir, el concepto guarda gran similitud con los desaparecidos precios de referencia. La divergencia entre los dos mecanismos radica en los derechos de aduana aplicados. En la fase transitoria, el derecho de aduana era el arancel aduanero común pero, reducido anualmente en un sexto de su importe. De este modo, antes de la adhesión, la tasa compensatoria se definía como:

$$T_c = P_r - [(P_m - Ad) \times K - T_c^*]$$

siendo:

T_c = Tasa compensatoria

P_r = Precio de referencia

$(P_m - Ad) \times K - T_c^*$ = Precio de entrada

P_m = Cotización del producto en el mercado importador mayorista

Ad = Derechos de aduana

K = Coeficiente de adaptación de calidad

T_c^* = Tasa compensatoria si se está aplicando en el momento del cálculo.

Mientras que el montante compensatorio de la etapa transitoria venía dado por:

$$M_c = P_o - [(P_m - Ad^*) \times K - M_c^*]$$

siendo:

M_c = Montante compensatorio

P_o = Precio de oferta comunitario

$(P_m - Ad^*) \times K - M_c^*$ = precio de oferta español calculado

P_m = Cotización del producto en el mercado importador mayorista

Ad^* = Derechos de aduana reducidos anualmente
 K = Coeficiente de adaptación de calidad
 M_c^* = Montante compensatorio si se está aplicando en el momento del cálculo.

La reducción anual, impuesta en el período transitorio sobre los derechos de aduana, permitía vender a un precio más bajo que antes sin incurrir en penalizaciones económicas, ya que $Ad^* < Ad$.

Esta relajación en el proceso interventor, fácil de demostrar en el terreno teórico, aún siendo cierta, no debe eclipsar el hecho, más significativo a nuestro parecer, de que la voluntad en el seno de la CEE seguía siendo desanimar las exportaciones españolas. Más si tenemos en cuenta que los precios de oferta comunitarios alcanzaban niveles muy altos en períodos concretos de la campaña (Cortés, 1990).

Según lo expuesto en los párrafos anteriores, podemos evidenciar dos rasgos contradictorios pero ambos ciertos, en el camino hacia la integración definitiva del sector de fruta dulce español. Primero, que el período transitorio no permitió dotar a las exportaciones españolas de mayor racionalidad ni mejorar las expectativas de futuro. Segundo, en la medida en que los productos españoles gozaron de cierta «ventaja» respecto a los países terceros directamente competidores, tuvo que extraer algún beneficio relativo, cuya magnitud queda por valorar.

Los estudios teóricos referidos a las Uniones Aduaneras exponen, como uno de sus principales efectos, la creación y desviación de comercio que tiene lugar entre los Estados miembros. En este sentido, y puesto que uno de los objetivos del trabajo radica en evaluar los cambios en las corrientes comerciales de la fruta dulce española derivados de la integración en la CEE. En este sentido decíamos, centraremos nuestra atención en el análisis comparativo del comercio exterior de fruta dulce antes y después de la integración, a fin de poder evaluar los procesos de creación y desviación de comercio que han podido originarse.

Ya antes de la adhesión, la CEE era la principal área de comercialización de la fruta dulce española, tanto en la vertiente importadora como exportadora. E incluso según los datos del cuadro 5, los porcentajes de participación de las importaciones desde la Comunidad eran globalmente superiores antes de 1986.

Cuadro 5

PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DESDE LA CEE
SOBRE LAS IMPORTACIONES TOTALES
Tn. (en %)

	1975-80	1981-85	1986-87	1988-89	1990-93
Manzana	99,57	97,67	92,56	80,15	69,21
Pera	99,97	99,75	99,24	97,59	72,68
Melocotón	-	-	70,28	80,44	83,79
TOTAL	99,88	98,96	92,92	84,53	70,33

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas.

La integración no denota una mayor intensidad importadora desde la Comunidad. La participación relativa de las importaciones españolas procedentes de la CEE sobre las importaciones totales, (cuadro 5), tiene un comportamiento decreciente para la manzana y la pera. De un 99,57 por ciento y un 99,97 por ciento respectivamente, de importaciones comunitarias en el período 1975-80, se pasa a un 69,21 por ciento y un 72,68 por ciento en 1990-93. En 1.985 España importó, por primera vez en todos estos años, 518 tm. de melocotón (5), todas ellas procedentes de la Comunidad, con ello se abría el ciclo importador del producto. El protagonismo comunitario fue aumentando con el tiempo, en 1986-87 las importaciones de la CEE representaban el 70,28 por ciento, porcentaje que era del 83,79 por ciento en 1990-93.

Por su parte, las exportaciones hacia la Comunidad incrementaron su importancia dentro del volumen total comercializado, (cuadro 6). A partir del período 1988-89 se observa un mayor porcentaje de participación en los tres productos analizados. En conjunto, las salidas hacia la CEE pasan de representar un 89,82 por ciento en 1975-80 a un 93,16 por ciento en 1990-93.

La adhesión supuso una importante creación de comercio en España, (cuadro 7). Incrementaron las importaciones de fruta dulce, tanto las procedentes de la Comunidad como las procedentes del resto del mundo. Destaca la evolución de

(5) Según datos de la Dirección General de Aduanas, las importaciones totales de melocotón en los años anteriores fueron sólo de 1 Tn. en 1977 y de 9 Tn. en 1978.

Cuadro 6

PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS HACIA LA CEE
SOBRE LAS EXPORTACIONES TOTALES
Tn. (en %)

	1975-80	1980-85	1986-87	1988-89	1990-93
Manzana	81,29	81,32	82,65	94,41	90,23
Pera	92,19	83,87	89,58	91,12	92,75
Melocotón	92,72	89,79	75,53	92,81	93,94
TOTAL	89,82	84,09	82,34	92,54	93,16

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas.

Cuadro 7

TASA DE VARIACIÓN MEDIA INTERANUAL DE LAS IMPORTACIONES
ESPAÑOLAS DE FRUTA DULCE
Tn. (en %)

Período	1975-80/1981-86		1981-86/1987-89		1987-89/1990-93	
	CEE	Mundo	CEE	Mundo	CEE	Mundo
Manzana	7,99	8,30	49,33	54,84	38,72	73,73
Pera	-7,98	-7,93	15,71	16,11	10,60	156,97
Melocotón	119,00	140,85	78,46	59,45	40,53	42,03

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas.

las importaciones de pera, en los años previos a la integración presentaban tasas negativas que fueron superadas para lograr crecimientos del todo destacables entre los períodos 1987-89/1990-93.

La desviación de comercio, entendida como el aumento del comercio de un país o área, en este caso CEE, derivada de la reducción del comercio en otro/a, en este caso el resto del mundo, no parece haber tenido lugar en España después de 1986. Ya hemos indicado el comportamiento creciente de las importaciones extracomunitarias en los años posteriores a la integración. Sin embargo, podemos hablar de una desviación de comercio relativa, que tendría lugar cuando, dentro de la tendencia creciente, se observara una tasa de crecimiento medio superior del comercio con la CEE en relación al resto de competidores. Este comportamiento implicaría una mayor

preferencia por los productos de la CEE frente a las importaciones no comunitarias, todo y la importancia creciente de estas últimas. En este sentido, la desviación de comercio relativa a favor de los productores comunitarios, se habría producido en el mercado del melocotón. A partir del período 1981-86 la tasa de variación media interanual de las importaciones procedentes de la CEE denota una mayor penetración de los productos de estos países en contra del resto del mundo, (78,46 frente a 59,45 entre 1981-86/1987-89), (cuadro 7). Para la manzana y la pera el mercado de la CEE habría retrocedido relativamente, en comparación con los oferentes extracomunitarios.

La creación de comercio en el seno de la Comunidad muestra unos resultados mucho más moderados (cuadro 8). En la fase transitoria, todavía vigentes los precios de referencia, las exportaciones de manzana reflejaban tasas de crecimiento negativo que se mantuvieron, aunque relajadas, en el período siguiente. Por su parte, el comercio de la pera entre 1981-86/1987-89 lograba incrementar su penetración en el mercado europeo y mundial, evolución que se quebró en los años posteriores, 1987-89/1990-93, para dar lugar a una caída de las exportaciones españolas tanto hacia la CEE como hacia el resto del mundo. Sólo el melocotón consiguió un efecto de creación de comercio del todo significativo en los años 1981-86/1987-89, y nada despreciable entre 1987-89/1990-93, con un crecimiento de las exportaciones tanto a nivel europeo como a nivel mundial, (cuadro 8).

El gran esfuerzo exportador se produce en los años previos a la integración, como lo demuestran las tasa de crecimiento

Cuadro 8

TASA DE VARIACIÓN MEDIA INTERANUAL DE LAS EXPORTACIONES
ESPAÑOLAS DE FRUTA DULCE
Tn. (en %)

Período	1975-80/1981-86		1981-86/1987-89		1987-89/1990-93	
	CEE	Resto	CEE	Resto	CEE	Resto
Manzana	22,60	22,54	-11,82	-13,93	-1,92	1,28
Pera	5,17	6,63	11,82	10,20	-6,85	-13,71
Melocotón	3,12	5,92	28,62	24,12	9,98	3,89

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas.

del cuadro 8. En estos años se trabajó para mejorar la calidad del producto y el resultado fue una mayor cuota de mercado exterior. Sin embargo, el reto que le quedaba a la producción española era la comercialización. Los años ochenta fueron los años en los que empezaron a sonar entre los foros de productores los temas de distribución, profesionalización, asociacionismo (Farran, 1989). El problema era que los países Comunitarios gozaban ya de unos canales de comercialización consolidados. Además, una vez asentada la integración, y con una oferta española excesivamente atomizada, la penetración de terceros países como Chile, Argentina, Nueva Zelanda o Suráfrica, (Sabartés, 1993), con productos de calidad y precios competitivos, frenó las posibilidades exportadoras de la economía española, no tan solo hacia la Comunidad sino también hacia el resto de áreas geográficas.

IV. COMPETITIVIDAD E INTEGRACIÓN

IV.1. Competitividad vía precios

La competitividad vía precios cuantifica el esfuerzo para ofrecer al mercado un producto a un precio inferior al de los otros productores. El instrumento que utilizaremos para medir la evolución de la competitividad internacional vía precios será un índice de precios relativos, convertidos a una moneda común. La expresión que expresará este índice será:

$$IPC = \frac{P}{P^*} Tc$$

que en nuestro análisis recogerá:

P = índice de *precios a la producción* españoles

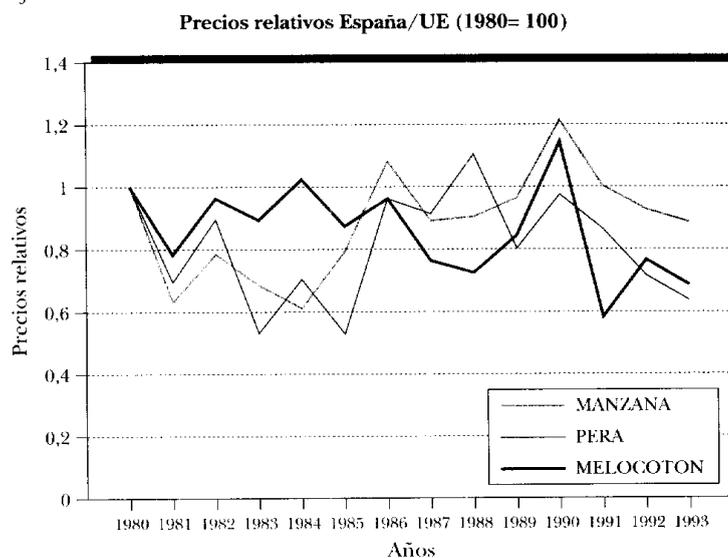
P* = índice de *precios ponderados a la producción comunitarios*

Tc = tipo de cambio nominal, (100 ECU/ptas.)

Una pérdida de competitividad vendrá definida por una elevación del índice, que puede venir provocada por un incremento de los precios españoles por encima de los comunitarios, por una elevación del tipo de cambio, o por un impacto simultáneo y combinado de ambos.

El gráfico 1 recoge el resultado de aplicar dicho índice a los tres productos aquí estudiados. Detrás de las fluctuaciones anuales quedan definidas algunas tendencias. Así, vemos que la manzana y la pera pierden grados de competitividad después de la integración. El índice de precios relativos de la manzana se había situado en término medio, en el período 1980-85, en un 0,75, cifra que alcanza el 1,01 en los años 1986-90, con una tasa de crecimiento medio acumulado de los precios españoles por encima de los comunitarios del 5,56%. El incremento de los precios relativos españoles contrarrestó el efecto del desarme arancelario, hecho que explicaría la mayor penetración de productos comunitarios en el mercado español y la dificultad para crear comercio en la CEE, fenómenos ambos que exponíamos en el apartado anterior. En el año 1991 parece abrirse una nueva etapa, se observan crecimientos de los precios de la manzana dentro de la economía española inferiores a los de la CEE, en concreto entre 1991 y 1993 se produce una ganancia acumulada de competitividad que expresada en porcentaje se cifra en algo más del 4 por ciento.

Gráfico 1



Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas: *La situación de la agricultura en la Comunidad* y Eurostat: *Precios agrícolas*. Varios años.

Consideraciones similares pueden hacerse para los precios de la pera. En este caso, los índices de precios medios anteriores y posteriores a 1986 se sitúan en 0,72 (1980-85) y 0,95 (1986-90) respectivamente, con una pérdida de competitividad acumulada del 5,17 por ciento. De nuevo 1991 inicia una recuperación de la competitividad vía precios, con una ganancia acumulada de competitividad entre 1991 y 1993 de casi un 10 por ciento.

El melocotón muestra una evolución distinta. Después de 1986 se produce una mejora de la competitividad del producto español. En términos medios acumulados dicha mejora permite pasar de un índice de precios del 0,92 entre 1980-85 a un índice del 0,81 entre 1986/1993. Dicho comportamiento positivo para la economía española sería todavía más notable si elimináramos el repunte al alza de los precios españoles que se detecta en 1990. Así, sin considerar este año, el índice medio acumulado del período 1986-1993 se sitúa en el 0,76. Dentro de este proceso, a partir de 1991 los índices también están por debajo de los alcanzados en años anteriores. Estos resultados son acordes a los que nos indicaban una creación de comercio para el melocotón español en los mercados europeos.

De los párrafos anteriores pueden sintetizarse algunos hechos. En primer lugar, de forma globalizada, la integración indujo a un crecimiento de los precios relativos a favor de la Comunidad. Las pérdidas de competitividad sufridas por la manzana y la pera superan el buen comportamiento de los precios relativos del melocotón. Este elemento ha favorecido el incremento de entradas de productos comunitarios hacia la economía española, lo cual, puede mostrarse beneficioso desde el punto de vista del consumidor, pero perjudica en gran medida a los productores.

En segundo lugar, la nueva tendencia que parece abrirse a inicios de los noventa se enmarca dentro de la línea de contención de precios industriales y de exportación que tuvo lugar en la economía española en esos años (Bonilla, 1995), y de las sucesivas devaluaciones de la moneda que se produjeron entre 1992 y 1993. Ambas fórmulas de ganancia de competitividad no permiten mejoras duraderas de los intercambios comerciales y tienen además efectos no deseados sobre la economía. La primera porque afecta negativamente sobre los márgenes de explotación de las empresas. La segunda porque

en una situación inflacionista como la que vive la economía española, las mejoras comerciales derivadas de la devaluación son rápidamente absorbidas por los incrementos de precios, pero es que además, la devaluación acaba presionando sobre la propia espiral inflacionista (Velarde, 1995).

IV.2. Competitividad estructural: un enfoque más amplio

La competitividad vía precios es una de las acepciones del término competitividad, pero no la única ni la más amplia. La literatura concede el concepto de estructural a aquel enfoque de la competitividad en el que además del precio, se consideran otros elementos como la diferenciación del producto, la calidad, el diseño, los servicios post-venta, la comercialización, la adaptación a nuevas tecnologías, entre los más importantes. En este plano de análisis están presentes toda una serie de propiedades o factores muy dispares, que rodean al producto, desde aquéllos que conllevan una distinción cualitativa del mismo hasta aquéllos que implican una diferenciación formal, como es la imagen surgida después de la publicidad (Martín, 1992).

La dificultad aparece cuando se intenta cuantificar los elementos integrantes de la competitividad estructural. Para paliar tal dificultad, se suelen utilizar indicadores que en lugar de exponer las causas, reflejan los resultados. En este sentido, con frecuencia se acude a la utilización de las variaciones en los saldos comerciales de un país para medir su capacidad competitiva. Se asume entonces que aquellas economías, industrias o empresas, que amplían su participación en la oferta internacional son competitivas (Alonso, 1992).

Nuestro análisis se integra en esta vertiente de estudio, enfocado desde la óptica de la especialización que mediremos a través de un indicador de ventajas comparativas reveladas. La especialización muestra la posibilidad de un país de ganar terreno en actividades en las que goza de ventajas comparativas, dejando de lado, parcial o totalmente, aquéllas en las que tiene desventajas. Cabe esperar por tanto, que el primer grupo de actividades contribuyen favorablemente al saldo exterior (Abd-el-rahman, 1992). Las exportaciones medirán la capacidad de competir de una economía respecto a una de-

terminada zona de referencia, por su parte, las importaciones indicarán las limitaciones para mantener posiciones relativas en los mercados internacionales.

El índice de ventaja comparativa revelada que utilizaremos para trabajar con la competitividad de la fruta dulce española en relación a la CEE, será el denominado Saldo Comercial Relativo:

$$SCR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

donde:

X_i = exportaciones del producto i a la CEE

M_i = importaciones del producto i desde la CEE

El indicador señalará la importancia del saldo comercial del sector i sobre el total del comercio de dicho sector. Saldos más elevados supondrán mayor peso relativo de las exportaciones sobre el comercio del producto y por tanto, mayor posibilidad de competir en el mercado comunitario.

Así, mediante el Saldo Comercial Relativo trataremos de identificar si los productos aquí considerados, (manzana, pera y melocotón), primero, gozan en la economía española de ventaja comparativa en relación a la zona económica de referencia, (la CEE). Segundo, cómo ha evolucionado en el tiempo dicha ventaja/desventaja comparativa, detallando el antes y el después de la integración.

El cuadro 9 muestra los resultados del cálculo de la ventaja comparativa revelada a lo largo de una serie de años y para los tres productos. Excepto en la manzana, los valores son en general positivos, lo que indica que tanto para la pera como para el melocotón existe una cierta ventaja comparativa revelada. Las cantidades alcanzadas por el indicador no son muy elevadas, denotando una especialización media de la economía española en estos sectores.

La dificultad para mantener un saldo comercial relativo positivo en el comercio de la manzana aparece con la integración en el área comunitaria. 1986 denota ya una caída considerable del índice que pasa a alcanzar el menor nivel desde la superación de los valores negativos de los años 1975 y 1976.

Cuadro 9

VENTAJAS/DESVENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS
SCR_i (Tn.)

Año	Manzana	Pera	Melocotón
1975	-0,14	0,03	1
1976	-0,27	0,40	1
1977	0,56	-0,22	1
1978	0,76	0,16	1
1979	0,39	-0,11	1
1980	0,51	0,59	1
1981	0,48	0,09	1
1982	0,88	0,61	1
1983	0,56	0,49	1
1984	0,83	0,73	1
1985	0,56	0,45	0,96
1986	0,28	0,73	0,94
1987	-0,52	0,59	0,92
1988	-0,21	0,34	0,92
1989	-0,41	0,36	0,92
1990	-0,87	0,25	0,45
1991	-0,73	0,27	0,83
1992	-0,89	0,06	0,89
1993	-0,57	0,13	0,95

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas y FAO.

Los índices positivos de la pera tienden a disminuir después de 1986, y en particular desde 1988, en relación a los conseguidos en la primera mitad de los ochenta. La ventaja relativa parece ceder dentro de mantenerse en niveles positivos.

El melocotón es el que presenta mayores ventajas comerciales relativas dentro de la economía española, en los años noventa se observa sin embargo, una pérdida de peso dentro del volumen neto exportador, lo que vendría a confirmar la consolidación de ciertas corrientes importadoras nacidas tardíamente en este producto.

Pero más importante que el análisis anual del cuadro 9 resulta comparar la evolución en tres períodos consecutivos. Esto es lo que realizamos en el cuadro 10.

La integración de España en la CEE se vio seguida de una disminución del índice en los tres productos analizados.

Las cifras correspondientes al melocotón merecen ciertas apreciaciones. En primer lugar, los resultados de los dos pri-

Cuadro 10

VENTAJAS/DESVENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS POR PERIODOS
SCR_i (Tn.)

Período	Manzana	Pera	Melocotón
1975-80	0,38	0,15	1
1981-86	0,65	0,50	0,98
1987-93	-0,68	0,29	0,85

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas y FAO.

meros períodos vienen marcados por la inexistencia de importaciones con anterioridad a 1985, la creación de comercio en España ya comentada, jugó a favor de la caída del índice. En segundo lugar, el resultado del último período se ve negativamente influenciado por el efecto individualizado del año 1990 (véase cuadro 9). Si en el cálculo del último período del cuadro 10 realizamos las operaciones relativas al melocotón excluyendo 1990, el resultado del indicador pasa a ser de 0,90. Este indicador nos parece más adecuado a la vez que evitamos desvirtuar las cifras con un fenómeno localizado y no generalizable. Así, según estos números, podemos concluir que el melocotón de la economía española presentaba una especialización positiva en el comercio internacional aunque decreciente dentro del marco de la Unión Europea.

La producción de pera española tuvo una especialización positiva pero decreciente. La integración de España en el área comunitaria no varió el signo del índice que en general alcanzó cuotas algo inferiores a las de épocas anteriores. También en este caso se observan cifras anuales que pueden desvirtuar el resultado conjunto del cuadro 10. Así, en el período 1975-80 el índice subiría hasta el 0,32 si se eliminara el efecto negativo de los años 1977 y 1979. Por su parte, el intervalo 1987-93 alcanzaría un valor de 0,33 si se trabajara sin el mal resultado conseguido en 1992.

La manzana presenta una tendencia del todo distinta. La entrada en el área comunitaria le llevó a un nivel de competitividad negativo. El producto español se vio desbordado por la manzana europea, básicamente por la procedente de Francia.

La producción española de manzana tuvo, en general, un comportamiento decreciente a partir de 1989 (véanse cua-

dros 1 y 2), a excepción de 1992, año en el que se alcanzaron los niveles de la etapa 1980-85. Esta disminución de la cosecha, propiciada por factores climatológicos adversos, junto con la liberalización del mercado que implicó la integración, contribuyó a la penetración en el mercado de importación de cantidades crecientes de manzana europea, ya hemos dicho que francesa principalmente, y ya no sólo europea sino también de países terceros como Chile, Argentina, Nueva Zelanda. La elevada calidad del producto exterior permitió su consolidación en el mercado español, restando especialización a la mercancía interior que deberá realizar un importante esfuerzo si desea aumentar sus cuotas de mercado exterior e incluso interior.

Una vía de salida alternativa ha sido la penetración de los productos españoles en el mercado de Rusia. Según las manifestaciones de productores, la demanda de aquel país permite ser cubierta con fruta de calidad media/inferior, lo cual ayuda a ajustar precios de exportación.

Amplíemos un poco más nuestro campo de análisis. El creciente impulso del comercio intraindustrial, entendido como los intercambios entre países de exportaciones e importaciones de un mismo sector, ha modificado las explicaciones relativas a las ventajas del comercio internacional. En nuestro ámbito de estudio, el problema se centra en averiguar hasta qué punto las múltiples variedades existentes dentro de la manzana, la pera o el melocotón, y el esfuerzo por diferenciar el producto por parte de la oferta, ha diversificado las exigencias de la demanda provocando de este modo, unas corrientes cruzadas CEE-España de distintas variedades del mismo producto.

Para evaluar la existencia de comercio intraindustrial se suele recurrir a un indicador elaborado también, a partir del saldo comercial:

$$ICI_i = \left[1 - \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right] \times 100$$

siendo:

X_i = exportaciones del producto i a la CEE

M_i = importaciones del producto i desde la CEE

Cuadro 11

INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL
ESPAÑA/CEE POR PERIODOS
ICI_i (Tn.)

Período	Manzana	Pera	Melocotón
1975-80	62,38	85,50	0,02
1981-86	34,94	50,19	1,91
1987-93	32,07	71,37	14,67

Fuente: Elaboración propia. Datos Dirección General de Aduanas y FAO.

Acerca de las estimaciones del cuadro 11 destacamos:

Las cifras relativas a la manzana indican que si bien inicialmente el comercio intraindustrial era importante, el índice en el período 1975-80 se sitúa en el 62,38 por ciento, con el paso del tiempo tuvo un carácter decreciente. Esta evolución, junto a la ya analizada del saldo comercial relativo, nos hacen concluir que las variedades de manzana española encuentran cada vez más dificultad en competir en los mercados internacionales.

La integración no supuso un cambio rápido en la estructura del sector del melocotón pero sí que inició un proceso de convergencia. Los esfuerzos por lanzar al mercado nuevas variedades de melocotón y el acercamiento tecnológico con los principales competidores europeos, contribuyeron a incrementar los intercambios intraindustriales.

El comercio de la pera es sintomático de la existencia de comercio intraindustrial. De los tres productos, es el único que en los tres períodos se sitúa por encima o a un nivel cercano al índice global del comercio intraindustrial de la economía española que en 1985 alcanzaba un 62 por ciento (Alonso, 1995).

No cabe duda que la competencia internacional se mueve cada vez más por la vía de la diferenciación del producto, promoción, calidad, tecnología. Por tanto, la viabilidad futura del sector de la fruta dulce exige no olvidar los esfuerzos que deben realizarse en estos temas a fin de mantener y si es posible aumentar, las cuotas de mercado.

V. CONCLUSIONES

La fruta dulce, producción integrada en un sector que gozaba de uno de los mecanismos protectores más sofisticados en el seno de la Comunidad Europea, había de sentir necesariamente, los efectos de la integración.

El proceso de desmantelamiento de las barreras comerciales fue lento y hasta que fue superada la fase transitoria, más teórico que práctico.

España, país tradicionalmente cualificado como exportador de fruta dulce, se presentaba, con una oferta geográficamente concentrada y con unos volúmenes de producción inferiores al de los principales competidores comunitarios.

La integración tuvo claras consecuencias sobre las corrientes comerciales entre ambas zonas. El efecto más significativo fue la intensificación de las importaciones españolas de fruta dulce procedentes tanto de la CEE, como del resto del mundo, dentro de un claro proceso de creación de comercio en la economía española.

En la producción de melocotón se observa por un lado, un aumento de las exportaciones españolas hacia la Comunidad que permite hablar de creación de comercio en la CEE. Y por otro lado, una desviación de comercio relativa que se manifiesta a través de un crecimiento más pronunciado de las importaciones procedentes de los países miembros en relación al resto del mundo.

En general la entrada en la CEE supuso un crecimiento de los precios relativos a favor de la comunidad. La manzana y la pera experimentaron pérdidas de competitividad vía precios, o lo que es lo mismo incrementos de los precios por encima de los comunitarios, en la etapa que se abre después de 1986. Pérdidas que fueron destacables tanto en el caso de la manzana como en el de la pera, hablamos respectivamente de un 5,56 por ciento y de un 5,17 por ciento de incremento medio acumulado de los precios españoles en relación a los comunitarios, entre 1980-85 y 1986-90. Sólo el melocotón logró mejoras en su nivel de competitividad vía precios con la entrada en la CEE. Las ganancias son pero menos significativas, cuantitativamente hablando, que las pérdidas mencionadas. Los índices de los noventa parecen iniciar una nueva configuración en

la competitividad vía precios. La mejora de los índices de precios relativos en los tres productos así lo indicaría. Sin embargo, dicha situación deriva de dos actuaciones puntuales, contención de precios industriales y de exportación y devaluaciones sucesivas que no pueden extenderse en el tiempo y por tanto tampoco se extenderán sus resultados beneficiosos sobre las corrientes comerciales.

El índice de ventaja comparativa revelada señala al sector de la fruta dulce como un sector medianamente especializado que con la integración, tuvo dificultades para mantener los niveles de comercio de períodos anteriores. La manzana es el producto en el que dicha evolución se hace más patente, su nivel de especialización cayó hasta cotas negativas en el último de los períodos analizados. Pera y melocotón siguen en la línea de obtener resultados netos positivos en sus intercambios con la Comunidad, sin embargo, los indicadores logran niveles decrecientes, lo que simboliza la aparición de ciertos obstáculos para mantener cuotas de mercado y expresa la necesidad de realizar esfuerzos encaminados a consolidar determinadas variedades en el mercado europeo.

La apertura de mercados como el de Rusia donde colocar productos de media/baja calidad es sólo una solución a corto plazo, que no debe esconder la realidad de la progresiva penetración de productos exteriores de excelente calidad a precios asequibles.

El análisis del comercio intraindustrial revela la importancia de intercambios cruzados CEE-España en la producción de pera, confirma las dificultades de la manzana española en el mercado comunitario y dibuja un probable incremento de dicho fenómeno en el melocotón. En consonancia con lo que apuntábamos más arriba, el sector precisa de un adecuado estudio de mercado en el que se evidencien hacia qué variedades deben realizarse los esfuerzos por conseguir mejoras productivas, de calidad y de comercialización. En este sentido cabe indicar que el gran reto pendiente en el sector es el de organizar un entramado comercializador acorde a la nueva situación de mercado. Sin una actuación conjunta de la oferta cara a mejorar la calidad, diferenciar el producto, dinamizar la salida del producto y obtener economías de escala, los esfuerzos atomizados de los productores tendrán limitada relevancia en los foros internacionales. □

BIBLIOGRAFÍA

- ABD-EL-RAHMAN, K. (1992): «Especialización y competitividad de Francia». *Información Comercial Española*, 705, pp. 27-37.
- ALDANONDO, A.; ALVAREZ-COQUE, J. M. (1992): «Capacidad tecnológica y políticas comerciales en el comercio hortofrutícola». *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 162, pp. 79-104.
- ALONSO, J. A. (1992): «Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos». *Información Comercial Española*, 705, pp. 38-76.
- ALONSO, J. A. (1995): «Comercio exterior» en *Lecciones de Economía Española. Segunda edición*. García Delgado, J. L. (Dir.). Ed. Cívitas, Madrid, pp. 511-538.
- BARCELÓ, L. V. (1987): «La posición competitiva de los productos mediterráneos españoles». *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 140, pp. 203-227.
- BARCELÓ, L. V. (1988): «La protección agraria y el comercio internacional español durante el último decenio». *Agricultura y Sociedad*, 47, abril-junio, pp. 9-42.
- BARCELÓ, L. V. (1989): «La reducción del proteccionismo agrario. Exigencia del sistema y deseabilidad social». *Información Comercial Española*, 666, febrero, pp. 15-44.
- BARCELÓ, L. V. (1991): «El ciclo histórico del proteccionismo agrario». *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 155, enero-marzo, pp. 145-161.
- BILLÓN CURRAS, M. (1990): «Creación/desviación en el comercio exterior agrícola español desde la adhesión de España a la CEE». *Información Comercial Española*, 684-685, pp. 31-43.
- BONILLA, J. M. (1995): «El déficit comercial: evolución y perspectivas». *Papeles de Economía Española*, 62: pp. 156-170.
- CABALLERO, P.; DE MIGUEL, M. D. y JULIA, J. F. (1992): *Costes y precios en hortofruticultura*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 761 pp..
- CORTÉS PÉREZ, R. (1990): *Los precios de oferta comunitarios aplicables a las exportaciones hortofrutícolas españolas*. Monografías de ICE, Serie Comercio Exterior, 82 pp.
- DONOSO, V. (1992): «Mercado único europeo y empresa exportadora». *Información Comercial Española*, 705, pp. 153-167.
- FARRAN I NADAL, J. (1989): *La fruita dolça. Sistema comercial*. ed. Cambra Oficial de Comerç i Industria de Lleida, Lleida, 114 pp.

- HOUCK, J. P. (1988): *Comercio Exterior Agrario. Fundamentos y Análisis*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 242 pp.
- LLUCH E. y SERO, R. (1970): *La regió fruitera de Lleida*. Ed. Serveis d'Estudis de Banca Catalana, Barcelona.
- MARTÍN, C. (1992): «La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial». *Información Comercial Española*, 705, pp. 95-108.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1986): *Adhesión de España a la CEE, Agricultura*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica, Madrid, 333 pp.
- MYRO SÁNCHEZ, R. (1992): «Productividad y competitividad de las manufacturas españolas». *Información Comercial Española*, 705, pp. 77-94.
- PHAN, D. L. (1989): «Politique agricole commune et évolution de l'avantage comparatif: les produits agro-alimentaires (1973-1983)». *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 10, pp. 5-23.
- RICARDO, D. (1821): *Principles of Political Economy and Taxation*. Ed. John Murray, Londres.
- SABARTÉS GUIXÉS, J. M. (1993): «La comercialització de la fruita dolça a l'horta de Lleida». *L'horta de Lleida*. Edita Ateneu Popular de Ponent, Lleida, pp. 161-167.
- SEGARRA, Ll. A.; CARBONELL, J. y PUJADES, V., equipo redactor; URBINA, V. y BRIZ, J. (1994): *Situació i perspectives de futur del sector de la fruita a LLeida*. Ed. Cambra Oficial de Comerç i Indústria de LLeida, LLeida (XVI Tomos).
- VELARDE FUERTES, J. (1995): «Evolución del comercio exterior español: del nacionalismo económico a la Unión Europea». *Problemas económicos españoles en la década de los noventa*. Real academia de Ciencias Morales y Políticas. Galaxia Gutenberg y Círculo de Lectores, Madrid, pp. 381-414.

RESUMEN

El artículo analiza el sector de la fruta dulce en España, entendido éste como el formado por las producciones de manzana, pera y melocotón, en los períodos que anteceden y preceden a la adhesión de España a la CEE.

El estudio de los pilares sobre los que fue evolucionando la relación España-CEE y la realidad productiva en la que se apoyaba el sector, facilitan el posterior examen que se realiza del comercio internacional.

En este último plano, el propósito es analizar los efectos de la integración de la economía española en la CEE, sobre los intercambios exteriores del sector. Se estudian los posibles canales de creación y desviación de comercio aparecidos con la integración, así como las variaciones en indicadores de competitividad, a fin de poder discernir los cambios producidos en las corrientes comerciales, tanto en lo relativo a la capacidad exportadora como a la penetración de las importaciones.

PALABRAS CLAVE: Fruta dulce: manzana, pera, melocotón, comercio internacional, creación-desviación de comercio, competitividad internacional.

RÉSUMÉ

Dans cet article, il est analysé le secteur des fruits sucrés en Espagne, à savoir, celui formé par la production de pommes, poires et pêches, pendant les périodes précédant l'adhésion de l'Espagne à la CEE.

L'étude des piliers qui ont soutenu l'évolution des rapports Espagne-CEE et de la réalité productive sur laquelle s'appuyait le secteur facilite l'examen du commerce international qui y est ensuite présenté.

A cet égard, il s'agit d'analyser les effets de l'intégration de l'économie espagnole dans la CEE sur les échanges extérieurs du secteur. Il y est étudié les voies éventuelles de création et de déviation du commerce résultant de l'intégration, ainsi que les variations intéressant les indicateurs de compétitivité, afin de pouvoir desceller les transformations ayant affecté les courants commerciaux en ce qui concerne aussi bien la capacité d'exportation que l'importance des importations.

SUMMARY

This article analyzes the sweet fruit's sector in Spain, which is formed by apple, pear and peach productions, in preceding and previous periods of Spanish adhesion to CEE.

The studies of bases on which was developing the Spain-CEE relationship and productive reality on what the sector was facing, are helping the following exam on international commerce.

In this last View the objective is to analyze the effects of Spanish economy's integration in CEE. There are studying the possible creation and deflection ways of commerce appeared with integration, in the same way the competitiveness indicator's variation, to be able to discern the changes produced in commerce ways meanwhile the relating to exporting capacity as the imports penetration.