



Comercio internacional de frutas y hortalizas

¿De qué depende la competitividad internacional?

Las frutas y hortalizas son productos cuya importancia para muchas zonas rurales está en el valor añadido que generan, especialmente en términos de mano de obra. Son mercados donde la parte destinada al comercio de exportación todavía representa una proporción relativamente reducida de la producción mundial. Así, ese porcentaje es del 19% en plátanos, del 6% en cítricos y manzanas, pero sólo del 2% en tomates y del 1% en patatas. Sin embargo, los mercados de exportación están en franco crecimiento en casi todas sus categorías. En 2001, el comercio mundial representaba aproximadamente 50.000 millones de dólares. Casi el 60% de esa cifra correspondía a las exportaciones de frutas y un poco más del 40% a las de hortalizas. Las principales frutas comerciadas fueron los cítricos (21%), las bananas (19%), las uvas, las manzanas y las frutas tropicales. Las hortalizas más comerciadas son los tomates y las cebollas. La UE es una verdadera potencia en el mercado mundial de frutas y hortalizas. Si tomamos únicamente el comercio extra-comuni-

tario, la UE se sitúa a la cabeza de las importaciones mundiales, con un 25% del total, seguido por Estados Unidos (20%), Japón (12%) y Canadá (6%). Las principales importaciones de productos frescos de la UE incluyen plátanos (3,3 millones de toneladas), cítricos (1,9 millones de toneladas), manzanas (0,7 millones de toneladas), uvas (0,3 millones de toneladas) y piñas (0,3 millones de toneladas). También se importan zumos de frutas, especialmente de cítricos y de manzana, en grandes cantidades. Las hortalizas más importadas son las cebollas y los tomates (0,26 y 0,17 millones de toneladas, respectivamente). También existe un comercio significativo y creciente de hortalizas congeladas y legumbres secas.

La UE representa un mercado muy atractivo para el resto del mundo. ¿Quiere decir esto que los europeos no somos competitivos? Más adelante discutiremos esta cuestión desde diversos puntos de vista. Por lo pronto, adelantemos que la UE también exporta. En 2001, se situaba la UE en segundo lugar de las exportaciones mundiales con un 11%

de las mismas, siendo Estados Unidos el primer exportador con un porcentaje del 17%. Otros actores a destacar son China (8%), México (7%), Turquía (4%) y Canadá (4%). Entre las principales exportaciones de la UE se encuentran los cítricos (1 millón de toneladas), las manzanas (0,5 millones de toneladas), las uvas (0,2 millones de toneladas) y los melocotones y las nectarinas (0,2 millones de toneladas). Las hortalizas más exportadas son las cebollas (0,4 millones de toneladas) y los tomates (0,2 millones de toneladas). También se exportan mucho los tomates triturados y los tomates pelados (0,3 millones de toneladas de cada uno de estos productos).

Además de lo que la UE exporta al resto del mundo, no podemos olvidar el peso enorme de los intercambios entre Estados miembros de la UE. Así, por cada tonelada importada por la UE del resto del mundo en 2002, los Estados miembros vendieron a otros Estados miembros de la Unión 1,8 toneladas en frutas, 2 toneladas en cítricos y 7 toneladas en hortalizas. Y por cada tonelada exporta-

■ **La UE tiene un peso significativo en los mercados internacionales y tiene mucho que decir como potencia exportadora y proveedora de su propio mercado doméstico**

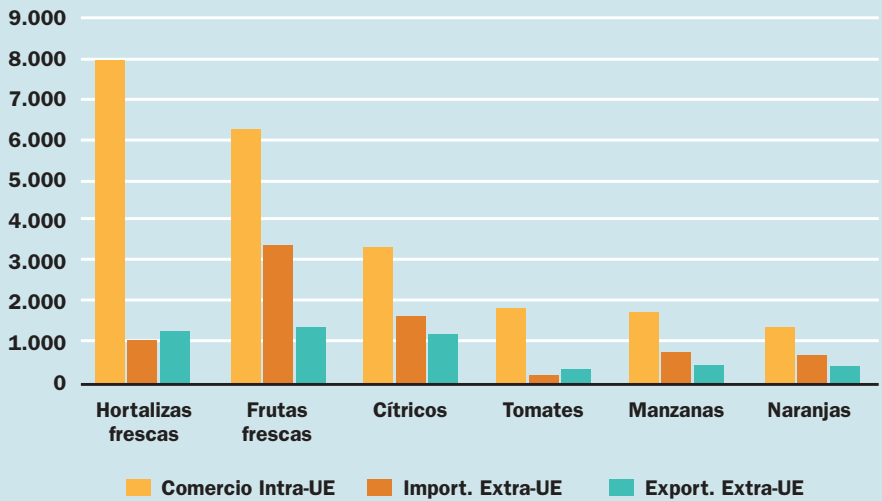
da por la UE hacia el resto del mundo el mismo año, ese comercio intracomunitario representaba 5,6 toneladas en hortalizas, 4,4 toneladas en frutas y 2,7 toneladas en cítricos. Por tanto, de las cifras disponibles podemos extraer la conclusión de que la UE tiene un peso significativo en los mercados internacionales y tiene mucho que decir como potencia exportadora y proveedora de su propio mercado doméstico. España es un proveedor a tener muy en cuenta en este comercio en la UE, puesto que aporta el 20% de las ventas de frutas y el 30% de las ventas de hortalizas en el mercado comunitario (importaciones más comercio intracomunitario).

Los demás actores tampoco están quietos. De hecho, los países en desarrollo han aumentado considerablemente el valor de sus exportaciones de frutas y hortalizas, siendo en 2001 un 55% superior al registrado unos 10 años antes. Este grupo de países ha incrementado su participación en el comercio mundial, del 31 al 37% del mismo, entre 1992 y 2001. Esto contando con el hecho de que los países en desarrollo controlan prácticamente todas las exportaciones de frutas tropicales y plátano, y casi la mitad de las exportaciones de cítricos. El valor de las exportaciones tales como los aguacates, melones, peras, judías verdes, tomates, espárragos, berenjenas y cebollas es superior en los países en desarrollo que en los países desarrollados, con una concentración de exportaciones procedentes de un número limitado de países. Sin embargo, los países en desarrollo han tenido menos éxito al añadir valor a sus frutas y hortalizas y su peso es todavía escaso en frutas y hortalizas transformadas y congeladas.

¿De qué depende el comercio internacional en frutas y hortalizas? ¿Dónde están las fuentes de la competitividad? ¿Cómo se explica ▶

COMERCIO INTRA-UE Y COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

Miles de toneladas



VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Millones de dólares



Fuente: FAOSTAT. España incluye expediciones intra-comunitarias + exportaciones.



VARIABLES QUE AFECTAN A LA COMPETITIVIDAD

Ventajas comparativas clásicas

- ▶ Salarios.
- ▶ Recursos naturales.

Políticas sectoriales

- ▶ Aranceles.
- ▶ Ayudas internas.
- ▶ Subsidios a la exportación.

Estacionalidad de la producción

Estándares y calidad

- ▶ Diferenciación del producto.
- ▶ Certificaciones "voluntarias".
- ▶ Normas técnicas.

Organización e inserción en la cadenas de suministro

Otros factores

- ▶ Mercado de capital.
- ▶ Mercado de tierra.
- ▶ Factor agua.
- ▶ Rentabilidad relativa de otros sectores.
- ▶ Macroeconomía.

▶ que un actor como España siga manteniendo una tendencia creciente en las exportaciones hortofrutícolas (7 millones de toneladas, incluyendo las ventas a otros Estados miembros en 2001)? Veamos, una a una, las posibles fuentes de competitividad que afectan la estructura actual del comercio.

Las ventajas comparativas clásicas

No podemos descartar que los países productores aspiren a alcanzar unos menores costes de cultivo por tonelada producida, ya que con ello tienen un camino recorrido en la aventura de la exportación. Un coste reducido por tonelada puede lograrse con rendimientos de cultivos elevados y estables, y con unos bajos costes laborales. En muchos cultivos hortofrutícolas, las condiciones agroclimáticas (por ejemplo, días de luz) son esenciales para lo primero, y la disponibilidad de mano de obra para lo segundo. Éstas son las ventajas comparativas clásicas que ya desde tiempos de David Ricardo (principios



del XIX) ayudaban a entender la especialización productiva de los países. La pérdida de competitividad centrada en costes tiene una penalización, como puede verse en fenómenos recientes como el desplazamiento de la superficie de hortalizas hacia el sur de España, o la crisis de algunos cultivos en nuestro país, a raíz de la irrupción de China en el mercado internacional.

Desde otra perspectiva, la posibilidad de contratar trabajadores inmigrantes ha podido contener los costes de recolección en un sector con una elevada tasa de trabajo asalariado como es el hortofrutícola español. La incidencia del coste de la mano de obra depende del tipo de cultivo, pero también de la estructura de las explotaciones. El minifundismo predominante en buena parte de la España mediterránea no contribuye a ganar competitividad. Hay cultivos que permiten la externalización o subcontratación de tareas, y por tanto los elevados costes de oportunidad de la mano de obra, especialmente de la familiar, no influyen tanto. Pero no cabe duda que el sector hortofrutícola español debería tender a redimensionar sus explotaciones.

Sin embargo, desde una perspectiva general, no parece haber una relación causa-efecto entre las ventajas comparativas clásicas y el crecimiento de las exportaciones. Desde luego, las ventajas comparativas clásicas no son suficientes para entender la evolución de la posición competitiva de España en el mercado hortofrutícola europeo. Considerando las importaciones de la UE más las compras intracomunitarias, en 2000/01 España mantiene una cuota de mercado (en valor) de la UE-15 del 20% en frutas frescas y del 30% en hortalizas frescas, frente a unos porcentajes

del 20% y 27%, respectivamente, en 1995/1996. Otros países con mano de obra más barata no han tenido un aumento espectacular entre ambos períodos, como es el caso de Marruecos, con cuotas de mercado comunitario en 1995/96 y en 2000/01 al nivel del 2% en ambos períodos. Incluso en tomate, donde se ha hablado largamente del desafío del contingente marroquí, las cuotas española y marroquí se han mantenido prácticamente invariables a niveles del 41% y 7%, respectivamente. Estos datos sugieren que los costes laborales y las ventajas agroclimáticas no lo son todo como determinantes del éxito exportador. Necesitamos disponer de una visión más general de los factores determinantes de la competitividad internacional, para comprender el papel de cada país en los mercados hortofrutícolas.

Subsidios y aranceles

Las políticas públicas inciden en la competitividad. Pero las intervenciones del Estado suelen ser menores en relación con las frutas y las hortalizas que en relación con otros sectores agrícolas. En general, los países industrializados no subsidian en forma directa a los productores hortícolas y no existen mecanismos efectivos de sostenimiento de los precios. Sin duda, la Política Agraria Común (PAC) no protege de igual modo a los diferentes sectores de la agricultura europea. Las frutas, las hortalizas y otros productos de la llamada agricultura mediterránea tienen, en general, unos niveles de apoyo muchos menores que los sectores de la llamada agricultura continental. En la actualidad, los prin-

■ **En general, los países industrializados no subsidian en forma directa a los productores hortícolas y no existen mecanismos efectivos de sostenimiento de los precios**

principales elementos de regulación del sector de frutas y hortalizas que afectan la competitividad internacional de las frutas y hortalizas en la UE son:

- La principal vía de intervención en este sector es la regulación del acceso a los mercados. Hay una protección comercial frente a las importaciones de terceros países que consiste en la aplicación de unos derechos arancelarios ad valorem y la estipulación de unos precios de entrada mínimo por kilo o tonelada. Todo ello se reduce, según se ha indicado, en el caso de los países que han firmado acuerdos preferenciales con la UE. Es cierto que la UE es uno de los mayores importadores mundiales de frutas y hortalizas. Pero este hecho tiene que ser matizado porque las importaciones tienden a darse en ciertos períodos del año en los que la UE se muestra relativamente más abierta o en los que la producción doméstica es menor.
- La UE concede ciertas indemnizaciones para la retirada de varios tipos de frutas y hortalizas, pero a unos precios suficientemente reducidos como para desincentivar dicha actuación. En cambio, la UE potencia el papel de las asociaciones de productores, tanto en el ámbito de la comercialización como en la mejora de las estructuras productivas.
- No existen en este sector unas ayudas directas por hectárea (habituales en los productos continentales) como mecanismo de compensación de rentas frente a la reducción de los precios de retirada o de las ayudas a la transformación. En cambio, se han creado unos fondos de operaciones (que deben aportar los propios productores o las Administraciones Públicas) para financiar

ORGANIZACIÓN E INSERCIÓN EN CADENAS DE SUMINISTRO

Existe evidencia creciente sobre el problema de la asimetría de información y el trasvase progresivo de capacidad de negociación desde los productores a favor de la moderna distribución. Bajo el predominio de las plataformas de distribución, los productores (agricultores e industria alimentaria) tienden a ajustarse a las estrategias de los grupos líderes. Frente a la creciente concentración de la demanda, la protección en frontera de la UE puede contribuir a suavizar el ritmo de ajuste en la oferta, pero no constituye una solución para su debilidad. Son frecuentes las quejas de los productores agrarios por los elevados márgenes de intermediación entre los precios en origen de los productos y los precios al consumidor. Puntos vulnerables de las producciones mediterráneas son su dependencia tecnológica en la base genética, en la tecnología de riego y en el control de plagas y enfermedades.

Ello invita a una estrategia basada en nuevas fórmulas de mejora de la producción y organización de la oferta, las cuales no atinan a promover suficientemente las escasas medidas en frontera y ayudas a la producción.

En el contexto europeo, resulta llamativo que los países líderes en la producción de frutas y hortalizas tengan problemas graves para tener una oferta organizada, a pesar de la ayuda financiera prestada por la UE destinada a la adquisición de una mayor capacidad de comercialización de frutas y hortalizas. Mientras en algunos Estados miembros, como los Países Bajos y Bélgica, se comercializa más de un 70% del total de la producción de frutas y hortalizas a través de las organizaciones de productores, el porcentaje es mucho más bajo en los tres grandes Estados miembros productores (menos de un 30% en Italia, un 50% en España y un 55% en Francia).

Conseguir que los productores se organicen es esencial, pero también lo es la propia eficiencia de la organización. No tiene mucho sentido organizar la oferta si no se gestiona a través de métodos empresariales, con una fuerte orientación a la demanda. En este sentido, la propia sociología de las organizaciones nos permite entender por qué unas fórmulas de articulación de los intereses de los productores pueden ser más eficientes que otras. La clave está en que al productor le lleguen correctamente las señales que envía el mercado sobre sus nuevas tendencias.



posibles operaciones de retirada del mercado o programas de mejora de la calidad y la promoción del consumo. También existen algunas ayudas específicas para los programas de publicidad genérica.

- Se pagan restituciones por la exportación (subvenciones por los productos exportados fuera de la UE en determinadas condiciones) de determinadas frutas y hortalizas frescas, como por ejemplo las manzanas, los limones, las naranjas, los melocotones, las nectarinas, las uvas de mesa, los tomates y ciertos frutos de cáscara. También se pagan restituciones por la exportación de algunas frutas y hortalizas transformadas. Asimismo, pueden adjudicarse restituciones por el porcentaje

de azúcar añadido en los productos transformados a base de frutas y hortalizas. El importe total destinado a las restituciones por exportación y el volumen de productos que pueden acogerse a dichas restituciones está limitado por el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. En 2001-2002 todavía unas 700.000 toneladas de frutas y hortalizas frescas se beneficiaron de restituciones, pero éstas sólo representan el 1,5% del valor total de las exportaciones comunitarias de estos productos.

Las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC probablemente impliquen en un futuro próximo el desmantelamiento gradual del proteccionismo arancelario y de los subsidios a la exportación en la UE. ▶



Estacionalidad

Como se ha comentado, en la mayoría de frutas y hortalizas de zona templada, las compras de los Estados miembros (desde otros Estados miembros y desde fuera de la UE) muestran un marcado carácter intrarregional, siendo Estados miembros los principales suministradores del mercado de la UE. Así, los productos hortofrutícolas los Estados Miembros de la UE tienen una presencia dominante en el período otoño-invierno, que es cuando menos producto comunitario aparece en el mercado. En algunas frutas, los periodos de recolección se restringen a determinadas épocas del año. Ello invita a un cierto comercio de contraestación, como ocurre con las naranjas en verano. El comercio de productos como tomates, patatas, clementinas, limones, pomelos, manzanas, albaricoques, cerezas, peras y cebollas es claramente superior en algunas estaciones que en otras. En muchos casos, este comportamiento ofrece posibilidades tanto a la producción doméstica comunitaria como a la procedente de países terceros.

Estándares y calidad

El éxito exportador cada vez depende en mayor medida de una adecuación de los productos hortofrutícolas a las tendencias de la demanda. El consumidor europeo tiende a orientar sus compras hacia productos en función de objetivos como la salud o la facilidad

de su consumo. Puede entenderse que cuando aparece un producto novedoso que se adapta a un colectivo de consumidores con un poder adquisitivo suficiente, el precio deja de ser un factor determinante en las decisiones de compra.

Sólo desde esta perspectiva podemos entender los cambios cualitativos en el comercio, incluso dentro de la misma fruta u hortalizas, como por ejemplo el desplazamiento del consumo de tomate hacia el ramo y el cherry.

Crece también el número de consumidores que aprecia lo natural, lo que abre la puerta a producciones integradas y ecológicas. Las ventajas para competir pasan a ser función de las especificaciones de la moderna distribución en los países industrializados, cada vez más orientadas a los sistemas de calidad y buenas prácticas agrícolas. Estas normas aparecen ante los productores agrícolas como "condiciones para existir" más que como "nuevas oportunidades de mercado". De hecho, aunque los agricultores europeos suelen expresar críticas a los protocolos de calidad de la moderna distribución, algunos grupos de productores han entendido que la adopción de códigos "voluntarios" sobre los procesos y métodos de producción representan una garantía para seguir disfrutando de liderazgo en el comercio internacional. Ello viene ilustrado por sistemas de certificación de buenas prácticas agrícolas como el llamado EurepGap, adoptados por comités formados paritariamente por grupos de minoristas y de organizaciones de productores agrícolas europeos. El crecimiento del consumo de productos ecológicos permitirá ade-

más la defensa de una horticultura periurbana, frente a los intercambios internacionales. Ahora bien, la clarificación de los acuerdos de la OMC relacionados con las normas de calidad sobre los atributos de los productos y procesos y métodos de producción sigue siendo un tema de controversia actual. Los controles fitosanitarios impuestos por los países importadores son determinantes para los países que exportan frutas y hortalizas frescas. Estos controles son especialmente estrictos en Estados Unidos de América, Australia y Japón.

Según la FAO, entre 1995 y 2000, se introdujeron cerca de 270 medidas sanitarias y fitosanitarias aplicables a las importaciones de frutas y hortalizas frescas en todo el mundo. Uno de los principales obstáculos para el comercio de frutas y hortalizas frescas es la falta de armonización de normas técnicas para las exportaciones.

Algunos países aplican las normas del Codex Alimentarius para fijar los límites máximos de residuos de plaguicidas, mientras que otros aplican sus propias normas, a menudo más estrictas, sobre los límites máximos de residuos, que pueden coincidir sólo parcialmente con las del Codex. Estas normas, con ser necesarias para la protección del consumidor y del medio ambiente, afectan indudablemente los costos de producción de frutas y hortalizas. Otra dificultad surge porque la verificación del cumplimiento de las normas técnicas depende de métodos analíticos modernos que a menudo son muy costosos. Los reglamentos relativos a las cuarentenas y al control de plagas en origen son otro serio impedimento, como bien lo saben

OTROS FACTORES DE COMPETITIVIDAD

El comercio de productos hortofrutícolas se encuentra cada vez más globalizado. Las frutas y hortalizas son cada vez más "productos transables", es decir, productos cuyos precios dependen de un mercado internacional competitivo e incluso de variables exógenas como el tipo de cambio. Los agricultores europeos pueden hacer algo para mejorar el valor añadido de sus productos, mediante la innovación de producto y organizándose para poder capturar una parte mayor de las rentas de la intermediación comercial. Pero es procedente señalar que la producción y venta de estos productos transables dependen a su vez de los servicios "no transables", es decir aquellos cuyos precios se fijan en un mercado interior. El mercado de trabajo, ya mencionado como ventaja clásica, podría situarse en esta categoría de servicios. El mercado de capital es también relevante en un sector que cada vez requiere de más tecnología e inversión en inmovilizado. Aquí son las tasas de interés y las condiciones de crédito las que pesan sobre la rentabilidad.

Otros servicios o "factores" de orden interno son el agua y la tierra. No es fácil conocer cuál es el grado de escasez de estos factores cuando no existe un mercado transparente y competitivo en ambos casos. Las agriculturas de regadío se enfrentan a enormes dificultades para ser competitivas en el Mediterráneo, cuando además existen otras actividades alternativas que aparecen como más rentables, como la economía turística y la construcción (que atraen mano de obra). La presión alternativa de los usos urbanos del suelo resta atractivo al man-



tenimiento a largo plazo del suelo en las actividades agrarias.

Muchos agricultores encuentran problemas para convencer a sus hijos sobre la agricultura como salida profesional. La producción de frutas y hortalizas es una actividad con ciertos riesgos (de precios y cosechas). Bastantes jóvenes encuentran más atractivo buscar empleos alternativos como asalariados o como actividades empresariales donde los factores de producción sean más flexibles, menos inmóviles que en la agricultura. En contraste, es también significativo el número de jóvenes que, por su formación, comprenden que los mercados de frutas y hortalizas ofrecen prometedoras salidas y que admiten un amplio margen para la innovación. Los poderes públicos tienen mucho que decir para que este último grupo de jóvenes se vea respaldado.



los exportadores españoles de cítricos y otros productos hortofrutícolas. Más recientemente, las medidas para prevenir el bioterrorismo probablemente aumentarán la carga administrativa y reglamentaria sobre los exportadores de frutas y hortalizas frescas. Los países pobres, aunque dispongan de ventajas de costes laborales, se enfrentan a serios problemas para cumplir la reglamentación fitosanitaria de los países importadores, en materias como la eliminación gradual del bromuro de metilo.

Impactos de la liberalización

Los beneficios y costes de la globalización deben ser comprendidos también desde una óptica de equilibrio general. Ello incluye no

■ **Los países pobres, aunque dispongan de ventajas de costes laborales, se enfrentan a serios problemas para cumplir la reglamentación fitosanitaria de los países importadores, en materias como la eliminación gradual del bromuro de metilo**

sólo los sectores europeos potencialmente ganadores de la integración internacional como son la industria, el transporte y los servicios, sino además de la conformación de un escenario de seguridad y estabilidad política, tan necesario para la inversión y el desarrollo de todos los países.

Existen también riesgos que entrañan ciertos costes de ajuste, también en los países europeos. En la práctica, buena parte de los impactos de la liberalización comercial agraria son de orden local. Es decir, afectan a zonas y sectores concretos, a épocas de la campaña muy específicas, y a actividades con escasas alternativas. Eso hace que los efectos negativos puedan ser reducidos desde un punto de vista general, pero intensos desde una perspectiva puntual. Algunas regiones de la Unión entran en competencia directa con los flujos originarios de países terceros, debido a un solapamiento de los calendarios de producción y comercialización. Los problemas aparecen en aquellos productos en donde las campañas de comercialización se han ido prolongando con mayor celeridad, caso de las fresas, los tomates y los cítricos.

Existen regiones de la UE claramente especializadas en productos mediterráneos. Además, la falta de transparencia en el comercio hortofrutícola en las zonas productoras amplifica (a través de una presión generalizada a la baja sobre los precios) los efectos de la pérdida (aunque sea temporal) de este o aquel mercado. La concentración territorial de los impactos de la liberalización del comercio en productos mediterráneos se ve acentuada por una eventual concentración estacional de los impactos. En efecto, bue- ▶

► na parte de las épocas punta de las campañas de producción y exportación de los países terceros mediterráneos coincide con las de las campañas de exportación de los países del Sur de Europa. Por ejemplo, el grueso del contingente de importación de tomate procedente de Marruecos se produce en el período de noviembre a marzo, cuando se concentra el 60% de la exportación de tomate español y el 30% de la exportación holandesa. Así pues, se trata de una competencia directa que no afecta por igual a todos los países de la UE. Por consiguiente, buena parte del problema para España, en el caso del tomate, procede de la propia política comercial de la UE, que en el pasado obligó a la producción marroquí a concentrarse estacionalmente en los primeros meses de la campaña, y así no entrar en competencia con la producción holandesa a partir de abril. En cierta medida, tanto los productores del Sur de Europa como los de los países terceros mediterráneos se han visto igualmente afectados por una especialización productiva que se adaptó a un “patrón de conveniencia” de la política comercial de la UE que les ha llevado históricamente a competir directamente, en vez de buscar la complementariedad.

La liberalización comercial avanza

Como consecuencia de las negociaciones comerciales multilaterales que se desarrollan en la OMC, es probable que las producciones hortofrutícolas europeas se vean poco afectadas en lo que respecta a la reducción de la ayuda interna de la UE. Sin embargo, con probabilidad acusarán las nuevas reducciones en los subsidios a la exportación y de la escasa protección en frontera que disfrutaban. En este sentido, con probabilidad el principal impacto vendrá de una nueva y sustancial apertura del acceso al mercado, dado que la protección básica a los productores mediterráneos se realiza a través de medidas arancelarias y la producción de frutas y hortalizas no disfruta de ayudas directas. Esto supondrá que la apertura del mercado debería compensarse con ayudas clasificadas en la caja verde (exentas de compromisos de reducción), aunque esto nunca ha llegado a aplicarse en la práctica en la UE.

Adicionalmente, dado que la agricultura mediterránea tiene características específicas, deberían interesarle otros aspectos de la



La política de protección en frontera tiene una eficacia relativa en la corrección de los desajustes existentes en los mercados hortofrutícolas

OMC que no suelen ser tenidos en cuenta en la mayoría de los planteamientos políticos mucho más preocupados en la generosidad de las ayudas de la PAC. Como exportadora que es, a la agricultura hortofrutícola le conviene un marco estable para desarrollar su exportación. Este es un aspecto de la OMC habitualmente olvidado. La agricultura europea realizó un sacrificio aceptando la firma de los acuerdos fundacionales de la OMC. Tenía que haber una contrapartida y esa era la puesta en práctica de un marco estable para nuestra exportación. Un ejemplo que puede ilustrar esta vertiente de la OMC fue el bloqueo de las importaciones de clementinas españolas por EEUU, realizado desde inicios de diciembre de 2001 por la supuesta aparición de larvas vivas de *ceratitis capitata* en clementinas (supuestamente españolas) comercializadas en Estados Unidos. Queremos subrayar el interés que la agricultura de exportación tiene por un sistema de comercio multilateral predecible y transparente.

Sin embargo, muchos de los problemas de saturación de los mercados no son consecuencia inmediata de los procesos de liberalización comercial, sino de la propia estrechez de las campañas de comercialización y de la falta de adaptación de los productores hortofrutícolas a las nuevas tendencias del consumo y la distribución. Existen factores de amenaza a la producción hortofrutícola comunitaria quizá más graves que las conce-

siones comerciales a países terceros. La tentación de culpar o responsabilizar a dichas concesiones de los problemas de competitividad de la producción comunitaria es muy grande. Así, por ejemplo, las restricciones sobre los factores productivos (recursos hídricos, mano de obra, minifundismo) deberían requerir cada vez más atención por la política de estructuras de la UE y de los Estados miembros del Sur de Europa.

La política de protección en frontera tiene una eficacia relativa en la corrección de los desajustes existentes en los mercados hortofrutícolas. Por otro lado, existe suficiente evidencia para argumentar que el liderazgo tecnológico en amplios sectores del sector hortofrutícola europeo puede ser mantenido sobre la base de una ventaja basada en la agregación de valor al producto a través de la calidad, la organización comercial, la logística y las tecnologías de cultivo y post-cosecha. En el largo plazo, el propio sistema agroindustrial de las regiones mediterráneas españolas se vería beneficiado de la exportación de tecnología y servicios a los países terceros derivada de la integración de todo el sistema agroalimentario mediterráneo en los mercados hortofrutícolas europeos, sobre todo en un período de previsible expansión del mercado. En este sentido, la ampliación de la UE debería suponer una fuente de oportunidades comerciales para las exportaciones hortofrutícolas del Sur de Europa. ■