

La Posición Competitiva de Brasil en el Mercado Comunitario de Frutas Tropicales

João Caetano Fioravanzo

** Ing. Agrônomo, M. Sc., Doctorando del Depto. de Economía y Ciencias Agrarias de la Universidad Politécnica de Valencia-España*

Resumen

Se analizan las exportaciones brasileñas de frutas tropicales a los mercados de la Unión Europea con base en un análisis de descomposición. Esa técnica permite identificar si los incrementos (disminuciones) en las cuotas de exportación se deben a la expansión (retracción) de la demanda, a un tratamiento preferencial (no preferencial) dentro de la política comercial de la Unión Europea (EU) o si al contrario obedecen a una ganancia (pérdida) de competitividad de Brasil en relación a los países competidores. Los resultados han indicado que las exportaciones de los países terceros, donde se incluye Brasil, son muy dependientes de las condiciones de la demanda. Al mismo tiempo han puesto de manifiesto que las concesiones arancelarias hechas por la UE juegan muy poco a favor de los países beneficiados y que el éxito en la ganancia de mayores cuotas de mercado depende esencialmente de los factores internos relacionados con la competitividad. Los resultados también han indicado situaciones competitivas distintas de acuerdo con la fruta tropical exportada por Brasil.

Palabras-clave:

Análisis de Descomposición; Competitividad; Comercio Internacional; Exportación.

1 - INTRODUCCIÓN

Los mercados mundiales de frutas en general y el de la Unión Europea en particular pueden ser caracterizados en el momento actual por varios aspectos. Tres de ellos, sin embargo, por su trascendencia merecen ser destacados.

El primero se relaciona con los cambios experimentados durante los últimos años en la demanda de alimentos, donde aspectos como el desarrollo de nuevos gustos, la preferencia por los productos novedosos, fáciles de transportar, preparar y consumir, ricos en vitaminas, que puedan ser consumidos crudos y que una pieza única constituya una ración, han ganado importancia. Al mismo tiempo, cuestiones como la frescura y la seguridad de que el producto fue producido bajo estrictas normas de control del empleo de productos fitosanitarios y con respecto al medio ambiente se han convertido en requisitos indispensables para el agrado del consumidor.

El segundo factor se refiere al protagonismo asumido por las grandes cadenas de supermercados e hipermercados en el sector de la distribución de frutas y hortalizas en fresco que, gradualmente, año tras año, retienen cuotas mayores de mercado en detrimento del comercio minorista tradicional y, consecuentemente, han provocado una alteración de la estructura de poder dentro de la cadena, acrecentando al comercio de dichos productos otros factores de competitividad.

Por último, como tercer aspecto caracterizador, hay que resaltar la incorporación al mercado de nuevos países competidores que buscan en los productos hortofrutícolas alternativas nuevas de exportación en sustitución a los productos tradicionales.

Además de estos aspectos, el nuevo orden de los mercados mundiales, caracterizados por la conformación de amplios espacios económicos, y las nuevas reglas que van a regir la circu-

lación de los productos en el contexto de creciente liberalización de los mercados resultan en un escenario marcado esencialmente por la agudización de la competencia.

La Unión Europea es, sin sombra de duda, el más importante mercado del mundo para los productos hortofrutícolas. El mercado comunitario, además de presentar una gran demanda, se caracteriza también por poseer un elevado poder adquisitivo, estabilidad económica y social y un grado de auto-abastecimiento de productos en fresco inferior al 40%, aspectos que lo convierten en el centro de las atenciones de productores de todo el mundo (COMISSIÓN..., 1994, p. 4). En este mercado, debido al elevado nivel de exigencia de los consumidores, además de los aspectos relacionados con la calidad organoléptica (coloración, sabor, olor, etc.), sanitaria e fitosanitaria del producto (contaminación por hongos, bacterias o plagas, residuos de agrotóxicos, etc.), son muy importantes los factores relacionados a la presentación (tipo de envasado, rótulo, marca, etc.), regularidad de oferta y estrategia de marketing empleada.

La mayoría de los países de la Unión Europea tiene una producción extensiva y doméstica de frutas de clima frío, siendo la manzana, la uva, la naranja, la pera, el melocotón y las tangerinas las de mayor expresión. Las condiciones climáticas no permiten el cultivo de determinadas frutas propias de clima tropical en la mayor parte del territorio¹, existiendo un mercado en crecimiento para las frutas tropicales o exóticas y para las frutas vendidas en el período de contra-estación (CENTER..., 1995, p. 72). En efecto, las frutas tropicales han sido las que presentaron los mayores incrementos del consumo *per capita* en los países de la Unión Europea en el período 1981-82 a 1996-97 (FIORAVANÇO, 2000, p. 23-25).

¹ Existen cultivos de algunas frutas tropicales y subtropicales (aguacate, plátano, mango y chirimoya) en algunas áreas al sur de España y Portugal y en las Islas Canarias, Madeira y Creta.

Brasil, indiscutiblemente, es uno de los mayores productores de frutas del mundo, aunque reconocidamente con una reducida participación en los intercambios internacionales. La Unión Europea es para Brasil el principal mercado de exportación para sus frutas, absorbiendo aproximadamente entre el 70-80% de volumen total exportado en la actualidad. No obstante, la cuota de participación de Brasil en las importaciones totales de frutas de dicha región casi no se ha alterado en los últimos diez años y la cuota de cada fruta tomada individualmente es, en la mayoría de los casos, muy pequeña, con excepción de dos o tres frutas más destacadas.

El objetivo de este trabajo consiste en realizar un diagnóstico preliminar de la posición y evolución de las cuotas de mercado detenidas por las frutas tropicales en el mercado de la Unión Europea. Para eso, comparamos las ganancias y pérdidas comerciales de Brasil con relación a otros importantes exportadores de frutas tropicales en dicho mercado mediante un análisis que descompone los cambios producidos en las exportaciones en diversas componentes. Entre los factores de cambio en los flujos comerciales, tendremos en cuenta: la competitividad relativa de Brasil en el mercado comunitario de frutas tropicales, el grado de apertura relativa del mercado de la UE a los países terceros, el crecimiento total de las importaciones de la UE y finalmente el grado de preferencia alcanzado por los países analizados en el estudio en su acceso al mercado comunitario. La metodología empleada permitirá distinguir cuál de los factores presenta mayor influencia sobre el desempeño exportador de Brasil.

2 - MATERIAL Y MÉTODOS

2.1-Metodología

Las exportaciones de un determinado país hacia los mercados de la Unión Europea en un cierto período de tiempo pueden ser atribuidas al crecimiento relativo de la demanda de importación comunitaria, a las preferencias concedi-

das por la Comunidad al país en cuestión o a otros países que benefician o perjudican las exportaciones del referido país y/o a la capacidad competitiva del país para suministrar los productos demandados por los mercados comunitarios.

Para lograr separar la influencia de cada uno de éstos factores utilizaremos un análisis de descomposición, método que se enmarca dentro de la filosofía de las denominadas técnicas de *constant market share*, metodología muy empleada para la realización de comparaciones de la evolución de los flujos de comercio entre países o regiones (ALBISU; GRACIA; ALEJANDRE, 1987; ISLAM, 1990; MÖHLENDICK; SIGUÁN, 1994, p.28 ; ALCÁNTARA; AMOROSO; ROMERA, 1996). Esta técnica también ha sido utilizada para investigar el alcance de la protección exterior de la UE sobre las exportaciones hortofrutícolas de los países en vías de desarrollo (GARCÍA ALVAREZ-COQUE; MUÑOZ, 1992).

El análisis tipo *constant market share* es indicado para evaluar el grado de competitividad del producto de un país con relación a los productos de los competidores en un determinado mercado importador, especialmente se existen variedades del producto y se éstos son identificables con el país de origen en las mentes de los compradores en el referido mercado de importación (SIRHAN; JOHNSON, 1971, p. 593).

En este análisis empleamos el método adaptado por García Alvarez-Coque y Bautista (1994) que ha sido utilizado para determinar los factores que influenciaban en el crecimiento de las importaciones comunitarias de productos hortofrutícolas desde los países en vías de desarrollo.

Consideremos el flujo comercial de referencia o esperado de un producto k procedente de un determinado país i hacia la UE, como:

$$X_{ik}^* = s_{ik} M_{ek} \quad (1)$$

donde: X_{ik}^* flujo comercial de referencia o esperado del país i en el producto k en el mercado comunitario;

s_{ik} = cuota del país i en las exportaciones mundiales (excepto exportaciones comunitarias) del producto k ;

M_{ek} = valor total de la importación comunitaria del producto k proveniente de terceros países.

La expresión indica las exportaciones de referencia desde el país i a la UE para el producto k si la cuota del país considerado en el mercado importador de la UE (excluyendo el comercio intra-comunitario) fuera la misma que la cuota de dicho país en el comercio mundial de los países no comunitarios. Si el flujo comercial real (X_{ik}) resulta superior al flujo comercial de referencia (X_{ik}^*) se da la situación en la que el país i está exportando a la UE en mayor valor que el indicado por el flujo de referencia y viceversa.

Por tanto, la preferencia de la UE por el país i en el producto k puede ser determinada por un índice de preferencia comunitaria, es decir, por la relación entre el flujo comercial real (X_{ik}) y el flujo comercial de referencia (X_{ik}^*):

$$P_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{ik}^*} \quad (2)$$

donde:

P_{ik} = índice de preferencia comunitaria para el país i en el producto k ;

X_{ik} = exportación al mercado comunitario del país i en el producto k ;

Esta medida de preferencia indica la capacidad relativa efectiva del país i para exportar el producto k al mercado comunitario. Cualquier exceso del flujo comercial real sobre el flujo comercial de referencia (una relación mayor que uno) indica la presencia de influencias extras sobre el desempeño de exportación. Influencias que pueden estar relacionadas con las preferencias comerciales concedidas por la UE a dicho país. Luego, el esperado es que el índice, manteniéndose los demás factores constantes, presente valores más altos para los países que tienen acuerdos comerciales preferenciales con la UE.

Sin embargo, se supone que las diferencias entre los índices de preferencias de los distintos países no pueden ser atribuidas únicamente a las preferencias comerciales. Otros factores pueden estar influyendo en dichas diferencias, como pueden ser: la proximidad geográfica y las relaciones históricas del país exportador y de los países comunitarios, así como las condiciones de cada país para competir en los mercados de importación de la UE (calidad del producto, diferenciación, eficiencia, organización comercial, etc.).

Otro grupo de impedimentos naturales para el comercio, que afecta al índice de preferencia comunitaria, se refiere a la distancia socioeconómica entre exportadores e importadores, es decir, las prácticas de negocio, las leyes, los idiomas y otros aspectos culturales que pueden crear un ambiente más o menos favorable al comercio.

También no se puede negar que el incremento de los viajes hacia países terceros y de la inmigración ha facilitado el contacto de los ciudadanos europeos con nuevos productos hortofrutícolas y, consecuentemente, ha creado las condiciones para la introducción y comercialización de productos característicos de ciertos países en los mercados comunitarios.

Por fin, la presencia activa de empresas europeas en la comercialización de determinados productos hortofrutícolas, tanto desde el lado de

la exportación como en el de la importación, ha reforzado las relaciones comerciales entre algunos países terceros (normalmente ex colonias francesas o inglesas) y algunos países de la UE, favoreciendo a los primeros un mayor grado de preferencia comercial con relación a otros países sin estos enlaces históricos.

Las consideraciones anteriores sugieren que el cambio en el índice de preferencia en un determinado período de tiempo debería ser interpretado llevándose en cuenta tanto los impedimentos naturales como artificiales. Cuando en el modelo de descomposición se atribuye a los acuerdos comerciales de la UE con ciertos países terceros los cambios en el índice de preferencia es necesario presumir, por tanto, que ningún cambio en los demás factores ha tenido lugar.

El índice de preferencia comunitaria también puede ser expresado de la siguiente forma:

$$P_{ik} = \frac{m_{ik}}{s_{ik}} \quad (3)$$

donde:

m_{ik} = cuota del país i en el total de las importaciones comunitarias del producto k ;

A partir de las ecuaciones (1) y (2), se puede determinar el flujo de comercio real entre el país i y la UE para el producto k , expresado de la siguiente forma:

$$X_{ik} = P_{ik} s_{ik} M_{ek} \quad (4)$$

Por su vez, las importaciones comunitarias desde los países terceros globalmente considerados pueden ser representadas por:

$$M_{ek} = m_{ek} M_k \quad (5)$$

donde:

m_{ek} = cuota de los países terceros globalmente considerados en el total de las importaciones comunitarias del producto k ;

M_k = valor total de la importación comunitaria del producto k (incluye las importaciones intra-comunitarias).

De esta manera, incorporando la ecuación (5) en la ecuación (4) obtenemos la siguiente expresión:

$$X_{ik} = P_{ik} s_{ik} m_{ek} M_k \quad (6)$$

donde:

X_{ik} = exportación al mercado comunitario del país i para el producto k ;

P_{ik} = índice de preferencia comunitaria para el país i para el producto k ;

s_{ik} = cuota del país i en las exportaciones mundiales (excepto exportaciones comunitarias) del producto k ;

m_{ek} = cuota de los países terceros globalmente considerados en el total de las importaciones comunitarias del producto k ;

M_k = valor total de la importación comunitaria del producto k (incluye las importaciones intra-comunitarias).

La ecuación (6) identifica cuatro fuentes de crecimiento (o descenso) de las exportaciones del producto k desde el país i a la UE en un determinado período de tiempo:

1) Efecto preferencia nacional (ΔP_{ik}) que mide el impacto del cambio en las exportacio-

nes del país i a la UE para el producto k atribuible a una variación en la preferencia comunitaria para este país específico.

2) Efecto competitividad (Δs_{ik}), que mide el impacto de los cambios de cuota de mercado del país i en el total de las exportaciones mundiales de los países no miembros de la UE.

3) Efecto preferencia no comunitaria (Δm_{ek}), que mide el impacto de los cambios en la participación de los países terceros globalmente considerados en el total de las importaciones de la UE.

4) Efecto crecimiento de la demanda de importación comunitaria (ΔM_k), que mide el impacto del crecimiento de las importaciones de la UE desde el país i para el producto k , asumiendo que aumentasen a la misma tasa que el total de las importaciones de la UE (incluido el comercio intra-comunitario).

Cada uno de estos efectos puede ser aislado al mantenerse constante los demás términos de la ecuación (6). Sin embargo, los datos históricos reflejan cambios en P_{ik} , s_{ik} , m_{ek} y M_k , con lo que hay que llevarse en consideración una quinta fuente de crecimiento de las exportaciones del país i para el producto k y que se denomina *efecto interacción* de los cuatro factores anteriores.

De los cuatro efectos definidos, el efecto competitividad puede ser observado como efecto de oferta, pues depende de los cambios en la eficiencia relativa de los países en el mercado mundial. Los demás efectos son más bien efectos de demanda.

El efecto competitividad, determinado por los cambios en las cuotas de exportación de cada país exportador no comunitario, evidentemente está relacionado con los cambios en los costes de producción y precios relativos.

Sin embargo, la magnitud a que la cuota de exportación responde a los cambios en los precios relativos y costes de producción es determinada en parte por la elasticidad de sustitución, que en el caso de las frutas y hortalizas, productos con importante grado de diferenciación, normalmente tiende a ser baja. Consecuentemente, la competitividad no puede ser totalmente vinculada a los precios relativos.

Es más, en el sector hortofrutícola, como se sabe, factores no precios han ganado importancia como elementos explicativos de la competitividad de determinados países. Entre estos, son especialmente relevantes la disponibilidad de recursos tecnológicos en los sectores de producción, cosecha, post-cosecha y transporte, que afectan fuertemente a la calidad final del producto; la capacidad de las empresas exportadoras para adaptarse a los requisitos de los importadores, distribuidores y consumidores de los países desarrollados; la eficiencia del sistema comercial, es decir, la facilidad de comunicación y diligencia en las entregas, etc.

Además de estos aspectos, el crecimiento de la producción puede afectar a la capacidad para exportar de los países desde el punto de vista de disponibilidad de producto y precio. Las políticas domésticas de incentivos a la producción y exportación, por consiguiente, también influyen en el efecto competitividad al favorecer determinados productos en mayor o menor medida.

Los efectos preferencia nacional y preferencia no comunitaria reflejan el impacto de las políticas comerciales de la UE sobre las exportaciones de los países terceros. El valor del primero efecto depende de la posición de la UE hacia los diferentes países y puede actuar a favor o en contra del efecto preferencia no comunitaria. El valor del segundo efecto indica las pérdidas o ganancias comerciales atribuibles a los cambios en el grado de apertura global de la UE con respecto a los oferentes no comunitarios tomados en conjunto.

El efecto crecimiento de la demanda de importación depende del consumo del producto en los países comunitarios, que a su vez es influido principalmente por el crecimiento económico, los factores culturales y la concienciación sobre la importancia que las frutas y hortalizas presentan para la salud. Cada vez es mayor el número de personas que acreditan en la relación entre una dieta sana, rica en frutas y hortalizas, y la salud y longevidad, hecho que favorece el incremento del consumo de dichos productos.

Por otro lado, los cambios en las estructuras de producción dentro de la UE (cultivos en invernadero, utilización de un mayor número de variedades, alargamiento del período de producción), las ampliaciones que periódicamente se llevan a cabo (que favorecen a la diversificación de la oferta) y la política comercial preferencial otorgada juegan un papel decisivo al reducir las importaciones provenientes de países terceros. De este modo, la accesibilidad de importaciones de frutas y hortalizas extra-comunitarias se ve afectada por: a) las tasas de autosuficiencia para los productos hortofrutícolas domésticos; b) el interés manifiesto por los productos tropicales y de fuera de temporada; y c) la capacidad del sistema comercial para hacer frente a las normas de calidad establecidas y a los requisitos organizativos y comerciales del sistema distributivo.

La descomposición del crecimiento de las importaciones comunitarias de frutas de terceros países puede ser mostrada formalmente como sigue. El cambio en la importación comunitaria del producto k del país i en un período de tiempo comprendido entre el año 0 y el año 1 es representado por:

$$\Delta M_{ik} = P_{ik}^1 s_{ik}^1 m_{ek}^1 M_k^1 - P_{ik}^0 s_{ik}^0 m_{ek}^0 M_k^0 \quad (7)$$

donde:

0 = 1986-88

1 = 1993-95

De la ecuación anterior, los siguientes componentes o fuentes de crecimiento pueden ser derivados:

$$\Delta M_{ik} = \Delta P_{ik} s_{ik}^0 m_{ek}^0 M_k^0 \text{ (efecto preferencia nacional)}$$

$$+ P_{ik}^0 \Delta s_{ik} m_{ek}^0 M_k^0 \text{ (efecto competitividad)}$$

$$+ P_{ik}^0 s_{ik}^0 \Delta m_{ek} M_k^0 \text{ (efecto preferencia no comunitaria)}$$

$$+ P_{ik}^0 s_{ik}^0 m_{ek}^0 \Delta M_k^0 \text{ (efecto crecimiento de la demanda de importación comunitaria)}$$

$$+ \text{término residual} \quad \text{(efecto interacción)}$$

donde el término residual consiste de:

$$\begin{aligned} & \Delta P_{ik} \Delta s_{ik} m_{ek}^0 M_k^0 + \Delta P_{ik} s_{ik}^0 \Delta m_{ek} M_k^0 + \Delta P_{ik} s_{ik}^0 m_{ek}^0 \Delta M_k^0 + P_{ik}^0 \Delta s_{ik} \Delta m_{ek} M_k^0 + \\ & P_{ik}^0 \Delta s_{ik} m_{ek}^0 \Delta M_k^0 + P_{ik}^0 s_{ik}^0 \Delta m_{ek} \Delta M_k^0 + \Delta P_{ik} \Delta s_{ik} \Delta m_{ek} M_k^0 + \Delta P_{ik} \Delta s_{ik} m_{ek}^0 \Delta M_k^0 + \\ & \Delta P_{ik} s_{ik}^0 \Delta m_{ek} \Delta M_k^0 + P_{ik}^0 \Delta s_{ik} \Delta m_{ek} \Delta M_k^0 + \Delta P_{ik} \Delta s_{ik} \Delta m_{ek} \Delta M_k^0 \end{aligned}$$

Datos

Los datos básicos utilizados para el análisis de descomposición de los flujos comerciales de frutas frescas se han obtenido de las bases de datos de EUROSTAT (Comext. Intra and extra-EU trade) en el caso de las importaciones comunitarias y FAO (Faostat Database) para las exportaciones al mundo. Los productos analizados han sido: plátano, piña, aguacate, mango, papaya y melón (STATISTICAL, 19—).

Para cada uno de estos productos se ha comparado el crecimiento de las exportaciones al mercado comunitario de Brasil y de otros países no comunitarios que en el promedio de los años 1993-95 se han configurado como los principales suministradores².

² Países como Kenia (cuarto mayor exportador de aguacate), Estados Unidos (cuarto mayor exportador de mango) y Costa de Marfil (cuarto mayor exportador de papaya), al no ser posible determinar sus cuotas de participación en los mercados mundiales, han sido incluidos en el grupo de los otros países.

El criterio delimitador de los países incluidos en el análisis no obedece a un padrón establecido, como por ejemplo determinada cantidad o valor exportado en determinado año, debido esencialmente a las enormes diferencias en ambos criterios entre productos. Sin embargo, creemos haber englobado en el estudio los países que realmente son importantes dentro de cada producto a nivel individual, pues los países analizados responden en conjunto por unas cuotas de mercado bastante elevadas, a saber: plátano 66,18%, piña 84,85%, aguacate 88,19%, mango 67,58%, papaya 87,69% y melón 89,15%.

Los valores anuales de importación de la UE para cada producto, expresados en ECUs³, han sido deflactados por el Índice de Precios al Consumo de la UE en ECUs (Base 1985 = 100) publicados por EUROSTAT (STATISTICAL, 19—). De los valores obtenidos se han calculado los promedios de los dos períodos, 1986-88 y 1993-95, y las cuotas de participación de cada país.

El período considera la evolución de las importaciones de la UE de los doce - se han excluidos los valores relativos a Austria, Suecia y Finlandia en el año 1995.

3 - RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Plátano

La TABLA 1 presenta los resultados del análisis de descomposición de las fuentes de crecimiento de las exportaciones de plátano de los países terceros a la UE, en términos de valor real y porcentaje del promedio exportado en los años 1986-88.

³ El ECU nunca ha sido moneda de curso legal ni ha estado representada por billetes y monedas oficiales. El ECU ha servido de unidad de contabilidad cuyo valor dependía de un valor subyacente de sus divisas constitutivas y ha sido utilizado en el comercio exterior. El 01.01.99 el ECU se ha convertido en euro sobre la base de 1 para 1. En esa ocasión su paridad con el dólar estadounidense era de 1 euro = 1,17 dólares. Actualmente (21.02.2000), 1 euro = 0,98 dólar.

Los resultados muestran que los países terceros considerados globalmente han disminuido sus exportaciones de plátano a los mercados de la UE por valor de 36.233 miles de Unidad Monetaria Europea (ECUs) (-2,65%) en el período 1986-88 a 1993-95. Las principales fuentes de crecimiento de las exportaciones de plátano fueron los factores expansión de la demanda con 449.555 miles de ECUs (32,93%) y competitividad con 363.380 miles de ECUs (26,62%). También se aprecia una positiva contribución del factor preferencia nacional, aunque de un modo muy reducido: 29.015 miles de ECUs (2,13%). La suma de estos efectos, sin embargo, no ha sido suficiente para contrarrestar los efectos negativos de los factores preferencia no comunitaria -365.436 miles de ECUs (-26,77%) e interacción -512.747 miles de ECUs (-37,56%), hecho que supuso el referido descenso.

Como consecuencia de estos resultados, se comprueba una pérdida de importancia de las exportaciones de los países terceros a la UE, en valor, en comparación con los intercambios entre países comunitarios. Dicho de otra forma, cada vez es más significativo el porcentaje de producto que después de entrar en la UE es objeto de un nuevo intercambio entre países de la comunidad. En efecto, en 1986-88, el 96,29% del valor total importado por la UE correspondía a exportaciones de países terceros, porcentaje que disminuye a 70,51% en 1993-95.

A nuestro juicio, esta situación se explica por dos motivos. Primero, debido a la entrada en vigor en 1993 de la Organización Común de Mercados en el Sector del Plátano (COM) del plátano que garantizó a la producción comunitaria la comercialización de una cantidad mínima y restringió la entrada de plátano procedente de países terceros, especialmente plátano latinoamericano. Y, segundo, debido a la importancia que esta fruta posee dentro del comercio frutícola, hecho que la torna muy atractiva para las empresas que actúan en este mercado, principalmente para las grandes empresas europeas comercializa-

doras que vienen incrementando muy rápidamente las cantidades reexportadas a los países de la comunidad⁴.

Con relación a los países, los resultados del análisis de descomposición permiten identificar tres situaciones de acuerdo con sus desempeños exportadores. En el primer caso, se podrían agrupar los dos países más dinámicos, Camerún y Costa de Marfil que, no obstante el negativo efecto de los factores preferencia nacional y preferencia no comunitaria, han logrado incrementar sus exportaciones de plátano con base en un destacado efecto competitividad, especialmente elevado en el caso de Camerún. En el segundo grupo, estarían otros exportadores importantes, un poco menos dinámicos, como Ecuador, Costa Rica y Colombia, que han logrado aumentar sus exportaciones debido al positivo efecto del factor competitividad pero, también, debido a una buena contribución del factor preferencia nacional. En la tercera situación, se agruparían países como Brasil, Panamá y Martinica que, pese a una importante preferencia nacional, no han conseguido mantener sus exportaciones debido fundamentalmente a una negativa capacidad competitiva.

En la práctica, no se puede afirmar que las exportaciones de plátano de Brasil hayan decrecido, pues estas simplemente no existen ya que, para un país que ostenta la segunda mayor producción mundial de esta fruta, una exportación media de 40 miles de ECUs para un mercado que importa el producto por valor cercano a los 1.350.000 - promedio de los años 1993-95 en ECUs de 1985 - es simplemente irrisoria. Luego, parece claro que dicho subsector enfrenta graves e importantes problemas que le impiden asumir una posición de destaque en los mercados internacionales en general y en el comunitario en especial.

⁴ Probablemente, las reexportaciones se realizan con un importante diferencial de precio con respecto a las importaciones que se expiden directamente desde los países terceros, lo que acentúa todavía más su atractividad.

PIÑA

Los resultados presentados en la TABLA 2 muestran como los países terceros han disminuido sus exportaciones de piña a los mercados comunitarios en aproximadamente 24.051 miles de ECUs (-20,66%) de 1986-88 a 1993-95. Los principales factores responsables por esta queda en las exportaciones fueron los efectos competitividad con -24.998 miles de ECUs (-21,47%), preferencia no comunitaria con -25.389 miles de ECUs (-21,81%) y efecto interacción con -7.740 miles de ECUs (-6,65%). Dichos factores neutralizaron con sobras los efectos de signo positivo de los factores preferencia nacional y expansión de la demanda, estimados en 32.366 miles de ECUs (27,80%) y 1.709 miles de ECUs (1,47%), respectivamente.

Como se puede comprobar, el efecto expansión de la demanda de importación ha contribuido muy poco para el crecimiento de las exportaciones de los países terceros. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de los países comunitarios ha aumentado en aproximadamente 18 puntos, lo que significa que lo que realmente ha crecido han sido los intercambios (reexportaciones) entre países de la UE, pero sin un equivalente crecimiento de las importaciones extra-comunitarias.

Entre los países analizados a escala individual, apenas Costa de Marfil, en una forma bastante acentuada, y Sudáfrica, en un nivel inferior, han disminuido sus exportaciones. A causa de esta expresiva queda en las exportaciones la cuota de mercado de Costa de Marfil ha disminuido 30 puntos y, consecuentemente, debido al enorme peso específico que dicho país presentaba en los mercados de la UE (cuota de mercado de casi 84% en 1986-88) la disminución de sus exportaciones provocó una disminución considerable en el resultado final de todos los países terceros.

Los demás países presentados en la TABLA 2 han presentado unos porcentajes de crecimiento bastante importantes, aunque casi todos

hayán partido de valores inicialmente bajos, a excepción de Costa Rica. Entre estos países, cabe destacar a Ghana, Reunión, Benin y Sudáfrica que, no obstante los negativos efectos preferencia nacional y preferencia no comunitaria, han logrado incrementar substancialmente sus exportaciones debido a una elevada contribución del efecto competitividad. La República Dominicana también incrementó substancialmente su exportación de piña pero debido principalmente a la influencia del efecto preferencia nacional y muy poco a causa del efecto del factor competitividad. Ya Costa Rica logró incrementar sus exportaciones a causa del efecto combinado de ambos factores antes mencionados.

En el caso de Brasil, aunque se haya verificado un importante crecimiento de las exportaciones en términos porcentuales (242,86%), éstas son todavía muy pequeñas (en torno al 2% del total exportado por los terceros países) y han aumentado principalmente debido al efecto preferencia nacional y mucho menos debido al efecto competitividad.

Los motivos que explican el pequeño protagonismo de Brasil en los mercados de la Unión Europea de piña están relacionados con la producción que se basa exclusivamente en dos variedades, Smooth Cayenne y Pérola, ésta última poco conocida y de baja aceptación en los mercados mundiales a causa de su color poco atractiva, y con la baja calidad del producto debido a unas deficientes técnicas de manejo pre y post-cosecha, asociadas a problemas fitosanitarios (fusariose) que todavía persisten y que impiden la obtención de un producto final en las mejores condiciones. Sin embargo, pese a estos factores, el elevado porcentaje de crecimiento, mismo en relación a un valor base muy reducido, indica que de alguna forma el producto brasileño tiene alguna aceptación en los mercados de la UE.

AGUACATE

Las exportaciones de aguacate desde los países terceros hacia la UE, a ejemplo de lo verificado en el caso de la piña, han disminuido considerablemente en el período 1986-88 a 1993-95

(TABLA 3). Dicha disminución ha sido de -24.006 miles de ECUs (-23,90%).

Una vez más se observa como el efecto preferencia no comunitaria con una contribución de -22.039 miles de ECUs (-21,95%) ha sido el principal causante de esta queda, aunque los efectos preferencia nacional con -2.009 miles de ECUs (-2%), expansión de la demanda de importaciones con -2.520 miles de ECUs (-2,51%) e interacción con -5.050 miles de ECUs (-5,03%) también hayan jugado en contra.

El único efecto que ha contribuido positivamente para el crecimiento de las exportaciones ha sido el efecto competitividad, con 7.612 miles de ECUs (7,58%), pero que no ha sido suficientemente elevado para proporcionar un resultado final positivo.

La pérdida de cuota de mercado de los países terceros globalmente considerados (en torno a 17 puntos porcentuales) tiene como principal explicación la desviación de comercio hacia los países comunitarios productores de aguacate (España), que pasaron a suministrar el producto a los demás estados miembros. Sin embargo, el incremento del comercio de aguacate proveniente de países terceros después de su entrada en la UE (reexportaciones) también implicó en una disminución de la cuota de los países terceros en el total importado (importaciones intra y extra-UE).

A nivel de países, cabe destacar el espectacular crecimiento de las exportaciones de aguacate realizadas por la República Dominicana (3.200%) y, en menor medida, los incrementos logrados por Argentina (660%), México (229,78%) y Chile (143,38%), aunque se deba resaltar que a unos niveles de exportación todavía muy bajos, a excepción de México. La diferencia fundamental entre estos cuatro países, además de la mayor o menor capacidad de expansionar sus exportaciones, se refiere a que para la República Dominicana el principal efecto que

contribuyó a la expansión de sus exportaciones ha sido el efecto preferencia nacional, en cuanto para los demás ha sido el efecto competitividad.

Por otro lado, Sudáfrica, Israel y Estados Unidos debido al resultado de una combinación de efectos han presentado un desempeño exportador negativo, especialmente grave en el caso de Israel pues supuso una pérdida muy expresiva de cuota de mercado.

Con relación a las exportaciones brasileñas de aguacate, se puede afirmar, a ejemplo del plátano, que las mismas son muy poco significativas (menos de 1% del total exportado por los países terceros). Asimismo, en el período analizado las exportaciones se han expandido a una tasa (32,69%) muy inferior a la de los países con resultados positivos (México, Chile, República Dominicana y Chile), aunque, esencialmente, debido al factor competitividad.

El aguacate nunca se ha configurado en un cultivo muy importante en Brasil debido a varios factores: consumo interno relativamente reducido, problemas climáticos (heladas en algunas zonas productoras del país) y técnicos (pocas variedades, difícil almacenamiento, dificultad en las operaciones de cosecha, transporte y comercialización por tratarse de una fruta muy sensible a los daños mecánicos, etc.) que dificultaron su producción en grande escala. Sin embargo, parece haber llegado el momento de Brasil definir si quiere o no desempeñar un papel de destaque en los mercados comunitarios de esta fruta, y, en caso afirmativo, buscar las soluciones que le ayuden a mejorar sus exportaciones.

MANGO

En este producto, al contrario del plátano, piña y aguacate, se verifica un crecimiento en las exportaciones de los países terceros, de la orden de 12.460 miles de ECUs (33,33%), impulsadas positivamente por los

efectos de tres factores: expansión de la demanda con 20.776 miles de ECUs (55,57%), competitividad con 8.666 miles de ECUs (23,18%) y preferencia nacional con 7.985 miles de ECUs (21,36%) (TABLA 4).

Por otro lado, una vez más se comprueba una pérdida de cuota de mercado debido al efecto negativo del factor preferencia no comunitaria, es decir, los países comunitarios utilizan cada vez más a este producto para reexportarlo hacia otros estados miembros. Además del efecto preferencia no comunitaria que contribuyó con un resultado negativo de -5.600 miles de ECUs (-14,98%), el factor interacción también jugó en contra del crecimiento de las exportaciones de mango, con -19.368 miles de ECUs (-51,80%).

A nivel de países, los más hábiles en aumentar sus exportaciones hacia los mercados de la UE han sido Costa Rica (278,86%), Sudáfrica (194,63%), Israel (190,65%) y Costa de Marfil (146,61%). En el caso de Israel y Costa de Marfil, el principal efecto que contribuyó al crecimiento de las exportaciones ha sido el efecto preferencia nacional. Ya con relación a Costa Rica y Sudáfrica, la expansión de las exportaciones se debe fundamentalmente a un efecto positivo del factor competitividad.

Por otro lado, Venezuela, Perú y México han perdido cuotas de mercado. Para los dos primeros, el único efecto positivo para la expansión de las exportaciones ha sido el efecto expansión de la demanda. Ya en el caso de México, además de ese efecto, el análisis ha revelado una capacidad competitiva muy elevada, aunque no suficiente para contrarrestar la suma de los efectos de signo negativo. Para este país, principal exportador mundial de mango, un pequeño cambio en la preferencia nacional va a significar un considerable crecimiento de las exportaciones hacia la UE.

Brasil ha tenido un comportamiento muy semejante a México. La principal diferencia reside en el hecho de que el crecimiento de su efecto

competitividad, por valor de 6.603 miles de ECUs (110,80%), aunque no tan expresivo como el de México (318,87%), ha sido suficiente para contrarrestar los efectos negativos de los factores preferencia nacional, por valor de -2.265 miles de ECUs (-38,01%), preferencia no comunitaria por valor de -893 miles de ECUs (-14,98%) e interacción por valor de -2.416 miles de ECUs (-40,54%). El factor expansión de la demanda, con 3.311 miles de ECUs (55,57%) también contribuyó significativamente para el crecimiento de las exportaciones brasileñas de esta fruta.

El desempeño favorable del factor competitividad asume mayor trascendencia se llevamos en consideración que Brasil es el principal suministrador de mangos a la UE, con una cuota de mercado superior al 20%, hecho difícil de sostener debido a la fuerte competencia ejercida por los demás países. Sin embargo, el modelo de explotación predominante en Brasil, principalmente en la región nordeste del país, muy dirigido hacia la exportación y caracterizado por un alto nivel tecnológico tanto en la fase de producción como de preparo del producto, aliado a las condiciones climáticas de dicha región que permiten la obtención de un producto con una calidad organoléptica muy elevada, ha permitido que Brasil haya logrado mantener e, incluso, ampliar sus cuotas de mercado tanto en la UE como en el ámbito mundial.

PAPAYA

La papaya, juntamente con el melón, han sido los únicos dos productos en que los países terceros han logrado incrementar sus cuotas de mercado en la UE durante el período analizado (signos positivos de los resultados atribuibles al factor preferencia no comunitaria).

Las exportaciones de los países terceros se han incrementado por valor de 3.064 miles de ECUs (47,62%). El principal factor que ha contribuido a dicha expansión ha sido el factor competitividad con 102.454 miles de ECUs

(1.592,38%), seguido pelos factores preferencia nacional, con 7.677 miles de ECUs (119,33%), expansión de la demanda, con 2.960 miles de ECUs (46%) y, en mucho menor medida, por el factor preferencia no comunitaria, con 73 miles de ECUs (1,13%). Sin embargo, la suma de dichos efectos ha sido casi que totalmente contrarrestada por el efecto negativo del factor interacción, con -110.099 miles de ECUs (-1.711,21%), hecho que significó en una sensible rebaja del crecimiento total (TABLA 5).

A nivel de países individualmente, Jamaica, Estados Unidos y Malasia, si bien han partido de valores muy bajos, han sido los que han logrado los aumentos más destacados en sus exportaciones, debido fundamentalmente a la contribución del factor competitividad en el caso de Jamaica y preferencia nacional en el caso de Estados Unidos y Malasia. Otros países que también han incrementado sus exportaciones han sido Tailandia, debido a una preferencia nacional muy acentuada, y Brasil. Por otro lado, Costa Rica ha presentado una considerable disminución, debido al efecto negativo de los factores preferencia nacional, competitividad e interacción.

En el caso de Brasil, el crecimiento de las exportaciones de papaya a una tasa inferior (29,24%) a la tasa de crecimiento de las exportaciones totales (47,62%) ha significado una pérdida de cuota de mercado. Aunque eso se puede considerar como un hecho normal, cuando se sabe que es muy difícil mantener una cuota de mercado superior al 65%, el resultado despierta preocupación cuando se comprueba que el efecto competitividad, con su signo negativo, ha sido el que más ha contribuido a esta pérdida de cuota de mercado. Probablemente, la situación privilegiada de Brasil en los mercados comunitarios de papaya se debe mucho más a la suficiente disponibilidad de producto en el período de lanzamiento del mismo en dichos mercados, hecho que le ha conferido una cierta posición de “monopolio”, de que a la competitividad de las empresas exportadoras del sector. La pérdida continuada de cuotas de mercado atestigua la debilidad de di-

cho cultivo, tanto en lo que se refiere a la calidad del producto, eficiencia comercial y estrategias de marketing para asegurar su futuro.

MELÓN

Las exportaciones de melón desde los países terceros hacia los mercados comunitarios han presentado un crecimiento verdaderamente importante en el período analizado en este estudio (TABLA 6). Las principales fuentes de crecimiento han sido los factores expansión de la demanda de importación, con 19.250 miles de ECUs (71,92%), competitividad, con 8.885 miles de ECUs (33,20%) y preferencia no comunitaria, con 7.561 miles de ECUs (28,25%), además del efecto interacción, con 5.195 miles de ECUs (19,41%).

Como hemos visto anteriormente, en el análisis de las fuentes de crecimiento de las exportaciones de papaya, la positiva contribución del factor preferencia no comunitaria significa que los países terceros han ganado cuota de mercado en el referido período.

El único factor que ha jugado en contra de la expansión de las exportaciones de los países no comunitarios ha sido el factor preferencia nacional, con un valor de -8.462 miles de ECUs (-32,29%), hecho que significó una retracción en el crecimiento en más o menos una quinta parte.

A nivel de países, cabe resaltar el espectacular crecimiento de las exportaciones de Costa Rica (16.760%), Marruecos (1.925%), Martinica (784%), Brasil (314%) y Guadalupe (244%), fundamentalmente debido al efecto del factor competitividad. De estos cinco países, únicamente Costa Rica se ha beneficiado del efecto preferencia nacional. Israel también logró expansionar sus exportaciones, pero en muy menor medida que los países anteriormente citados y por todos los países en conjunto, lo que le ha costado una pérdida de cuota de mercado.

Los únicos países que han disminuido sus exportaciones de melón a la UE han sido Sudáfrica (-

5,26%) y Turquía (-0,84%). La queda en las exportaciones del primero país ha sido debida básicamente al efecto negativo de los factores preferencia nacional e interacción y, en las exportaciones del segundo, han sido debidas a los efectos negativos de los factores competitividad e interacción.

La expansión de las exportaciones brasileñas de melón se enmarcan dentro de un cuadro de elevada competitividad, que ha contrarrestado ampliamente el negativo efecto del factor preferencia nacional. Las empresas que producen esta fruta en Brasil, principalmente aquellas volcadas a la exportación, de un modo general son empresas grandes (algunas con áreas cultivadas próximas a 1.500 hectáreas), que invierten pesadamente en tecnología de punta y en la calidad total. Luego, no es sorpresa que Brasil se haya consolidado en el ámbito internacional y comunitario como un grande exportador que viene ampliando su participación muy rápidamente.

DISCUSIÓN

Las medidas de política comercial implementadas por determinados países o bloques comerciales tienen un efecto poderoso sobre las exportaciones de los países terceros. Países beneficiados en dichas políticas pueden tener sus exportaciones facilitadas debido, por ejemplo, a la concesión de preferencias arancelarias⁵. En contrapartida, países no beneficiados pueden ver sus exportaciones restringidas debido a la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias.

En el caso de la UE, específicamente en el sector de las frutas frescas, la política comercial con relación a los países terceros es muy variada y compleja. En la práctica, la UE concede un trato distinto a cada país oferente según el grado

⁵ Las preferencias arancelarias benefician a los países receptores de tres maneras, Yannopoulos (1986, p.): primero, porque actúan como un estímulo para la expansión de sus exportaciones hacia los mercados de los países otorgantes de las ventajas; segundo, porque fomentan la diversificación de las exportaciones; y tercero, porque incrementan las inversiones extranjeras directas.

en que su producto compite con la producción comunitaria (medidas en frontera) y también según la posición de dicho país en la política exterior de la UE (preferencias comerciales). La combinación de estas políticas puede resultar en efectos distintos según el país y el producto considerado.

Por ejemplo, si un país exportador preferencial ofrece un producto sujeto a fuertes medidas en frontera, su situación puede ser menos privilegiada que la de un exportador sin acuerdo preferencial, pero con ventajas comparativas en productos sujetos a medidas en frontera más suaves.

Entre las medidas en frontera se encuentran, por un lado, las de tipo arancelario⁶, que no impiden la transmisión de los precios internacionales a los precios internos y permiten a los oferentes más eficientes obtener una mayor participación en el mercado y, por otro, las medidas protectoras de carácter variado (precios de entrada, tasas compensatorias, cantidades de referencia, calendarios y licencias de importación, entre otras) que refuerzan las medidas arancelarias cuando el riesgo de competencia aparece y que sirven para proteger a los productos domésticos de los externos.

El valor de los aranceles impuestos por la Unión Europea varía de acuerdo con el producto, con la estación y con el país suministrador (en función del tratamiento preferente concedido por la Comunidad ciertos países o grupos de países estratégica, política y económicamente seleccionados dentro de la política comercial comunitaria)⁷.

⁶ A partir de 1995, tras el acuerdo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el sistema de protección arancelaria en frontera en lo que se refiere a las importaciones de frutas frescas por la Unión Europea está asentado en el régimen de precio de entrada y en la cláusula de salvaguardia relativa a la cantidad importada.

⁷ Son ejemplos de acuerdos preferenciales los mantenidos con los países en desarrollo de África, Caribe y Pacífico (países ACP), con determinados países en desarrollo dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), con los Países Terceros Mediterráneos (PTM) y con los países de Europa Central y del Leste (PECOS).

Para los productos que no entran en competencia directa con la producción doméstica, como es el caso de la mayoría de las frutas tropicales, con excepción del plátano, aguacate y melón, de un modo general los aranceles suelen ser bajos. Sin embargo, para la mayoría de las frutas, que son las cubiertas por la Organización Común de Mercados, los aranceles son más elevados. Consecuentemente, las concesiones arancelarias son menos generosas y las medidas en frontera más rigurosas para estos productos “más sensibles” y, en su mayoría, se aplican con sujeción a límites cuantitativos, como es el caso de los contingentes y de las cantidades de referencia, y calendarios. De igual forma, los aranceles son más bajos durante los períodos que no hay producción doméstica y mucho más elevados en los períodos en que las importaciones compiten con los productos comunitarios. Por ejemplo, en el caso de la manzana los aranceles varían de 6 a 14% y del aguacate de 8 a 12%, dependiendo del período considerado.

Los derechos arancelarios impuestos por la UE a determinadas frutas tropicales de acuerdo con el país de origen son resumidos en el TABLA 7. Para los productos provenientes de un país que no posee ningún tipo de acuerdo preferencial con la UE se les aplican los derechos previstos en el Arancel Aduanero Común (AAC), único durante todo el año para todas las frutas tropicales, excepto para el aguacate que varía según el período considerado. Para los productos provenientes de uno de los 70 países en vías de desarrollo englobados en el grupo de los denominados países África, Caribe y Pacífico (ACP) o provenientes de otros países en vías de desarrollo a los que se les han concedido preferencias arancelarias unilaterales dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), se les aplica una reducción de los derechos arancelarios o incluso supresión total según la sensibilidad del producto y/o grado de desarrollo del país. Asimismo, existe una serie de excepciones por las cuales acuerdos tarifarios específicos para determinados países tienen lugar.

Como consecuencia de la concesión de reducciones arancelarias más generosas exclusivamente a unas pocas frutas tropicales poco importantes dentro del comercio frutícola de la UE, unida a las pequeñas reducciones concedidas a los productos sensibles para la Comunidad, generalmente asociadas a límites cuantitativos, en el cómputo final las preferencias comerciales de la UE han jugado un papel poco determinante en el estímulo de las exportaciones de frutas de los países terceros.

Efectivamente, aunque se advierta por los datos del TABLA 7 que los países ACP y los países menos adelantados incluidos en el SPG han sido los principales beneficiados de las reducciones arancelarias concedidas por la UE⁸, privilegio a que se suman los Departamentos Franceses de Ultramar (Guadalupe, Martinica y Reunión) y ciertos países de la cuenca del Mediterráneo que también ofrecen productos tropicales a ejemplo de muchos países ACP y del SPG (Israel, principalmente) esto no significa que dichos países necesariamente han sido los que han presentado los mejores desempeños exportadores.

Por ejemplo, Costa de Marfil, país que goza de un trato preferencial dentro de los acuerdos con los países ACP, logró incrementar sus exportaciones de plátano y mango a los mercados comunitarios en 40% y 147% en el período 1986-88 a 1993-95 (TABLA 1 y 4). Sin embargo, dichos incrementos no fueron motivados en ambos casos por un efecto positivo del factor preferencia nacional. En el caso del mango, dicho efecto sí que fue el principal factor que contribuyó para el crecimiento de

las exportaciones, pero en el caso del plátano el principal factor fue el efecto competitividad. En este caso, el factor preferencia nacional incluso jugó en contra, es decir, la Unión Europea impuso algún tipo de traba a las exportaciones de plátano desde Costa de Marfil hacia sus mercados.

Un segundo ejemplo puede ser visto en el análisis de las exportaciones de melón de Brasil y Turquía (TABLA 6). Brasil, mismo presentando un efecto preferencia nacional negativo, logró incrementar sus exportaciones en un 314%, mayoritariamente a causa de la contribución del efecto competitividad. Turquía, por otro lado, mismo contando con una mayor preferencia nacional, presentó una leve disminución de sus exportaciones a los mercados de la UE.

Finalmente, consideremos las situaciones de Martinica y Ecuador en la comercialización de plátano. Martinica mismo gozando de un trato preferencial más beneficioso (su indicador de preferencia comunitaria pasó de 1,71 en 1986-88 a 2,21 en 1993-95) ha disminuido sus exportaciones a los mercados comunitarios en un 41% en dicho período, a causa de una negativa competitividad. Por otro lado, Ecuador logró incrementar sus exportaciones en 63% justamente a causa de la mayor contribución del referido factor, a pesar de que su indicador de preferencia se mantuvo prácticamente inalterado.

Estos ejemplos, sacados de los resultados del análisis de descomposición efectuado, confirman que el desempeño de los países en la exportación de frutas tropicales a los mercados de la UE depende muy poco de las preferencias arancelarias concedidas⁹ pues, en mu-

⁸ Es necesario recordar que el trato preferente (reducciones arancelarias) no ha sido la única vía de apoyo de la UE a los países ACP y DOU. Una parte muy importante del apoyo fue destinado a la mejora de las infraestructuras, diversificación de la producción y mejora de la calidad y competitividad de los productos, a través de la mejora de sus sistemas de producción y comercialización.

⁹ Resultados semejantes habían sido obtenidos por García Álvarez-Coque e Muñoz (1992, p. 77-79); García Álvarez-Coque e Bautista (1994, p. 136-137); Möhlendick e Siguán (1994, p. 28).

chos de los casos, los principales ganadores de cuotas de mercado han sido países no preferenciales o que han sido sometidos a una política de concesión de preferencias más restringida. Los resultados ponen en evidencia la importancia de los aspectos inherentes a los países como principales determinantes de sus desempeños exportadores.

En efecto, según Koekkoek (1989, p. 135), los factores desde el lado de la oferta son considerados más importantes para el desempeño de los países en los mercados internacionales de que los factores de acceso a los mercados. Aspectos como las inversiones en tecnología de producción, en infraestructuras de apoyo, la calidad y diferenciación del producto, los servicios incorporados al producto y la eficiencia comercial son elementos mucho más determinantes para el éxito o fracaso de los países en la conquista de cuotas de mercado que esperar pequeñas concesiones arancelarias sujetas casi siempre a algún tipo de restricción. García Álvarez-Coque; Compés e Aldanondo (1997) señalan algunas de las inversiones realizadas por Costa de Marfil y Camerún en la cultura del plátano con vista al incremento de la producción, mejora de la calidad y aumento de las exportaciones. Objetivos que, como hemos podido averiguar, ya empiezan a se tornar realidad.

Además, a medida que se vayan poniendo en marcha las reducciones tarifarias concedidas por la UE dentro de los acuerdos firmados en el seno del GATT, entre el 20 y el 100% para las frutas tropicales, se reducirá e, incluso, se eliminará el elemento de protección¹⁰ para muchas naciones que actualmente gozan de un trato preferente, principalmente los ACP, los Departamentos Franceses de Ultramar y los

PTM, hecho que deberá favorecer y aumentar la competición.

La revisión intermedia del Convenio de Lomé IV¹¹ y el nuevo Plan Plurianual de Preferencias Arancelarias Generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 1996 y el 30 de junio de 1999¹² también son muestras de que los antiguos esquemas de acceso preferencial no han proporcionado los resultados que se esperaba al principio. Los principales objetivos que se pretende alcanzar con estas reformas consisten en fomentar a largo plazo la integración de estos países menos adelantados en la economía mundial, fortaleciendo el comercio y, en especial, la competitividad.

En resumen, las concesiones arancelarias son cada vez menos significantes en el contexto de liberalización de los mercados, ya no son consideradas el medio determinante para garantizar la comercialización de los productos de los países menos adelantados y, en el futuro, deberán ser cada vez más dirigidas hacia los países de menor renta en un ámbito geográfico mucho más limitado. En otras palabras, dichas concesiones son simplemente uno más de los medios que se utilizan para desarrollar los intercambios comerciales.

Con relación a la situación de Brasil, el método de análisis utilizado para evaluar las exportaciones de frutas tropicales a los mercados de la UE ha permitido la obtención de unas conclusiones empíricas importantes.

En el caso del plátano, piña y aguacate, Brasil presenta una participación poco importante en los mercados de la UE. Las pequeñas cuotas detenidas por el país en dichos productos restan

¹⁰ A partir de 2001 el mango, la papaya y la guayaba quedarán isentas del pago del arancel, mientras las demás frutas tendrán sus aranceles reducidos de acuerdo con el acordado en el seno del GATT.

¹¹ Formalizada en el acuerdo firmado en la República de Mauricio el 4 de noviembre de 1995. En dicho acuerdo se modificaron, suprimieron o añadieron 71 artículos, se modificaron 2 de los 9 protocolos existentes y se introdujo un nuevo.

¹² Reglamento CE 1256/96, de 20 de junio de 1996, publicado en el DOCE L 160, de 29.6.96, p.1-64.

importancia a los resultados numéricos obtenidos en el análisis de descomposición relacionados con la ganancia o pérdida de cuotas de mercado en el período considerado (pérdida de cuota en el caso del plátano y ganancia en el caso de la piña y el aguacate).

Consecuentemente, está muy claro que la situación de estas tres frutas requiere urgentemente la adopción de medidas que busquen la modernización de las estructuras productivas y la mejora de la competitividad pues, frente a la organización del complejo frutícola mundial, especialmente del platanero, caracterizado por una producción, transporte y distribución concebidos dentro de una logística de las más modernas y dinámicas del comercio internacional, la realidad brasileña actual de dichos cultivos, basada en modelos productivos de escaso nivel profesional, con bajos rendimientos y elevadas pérdidas, inadecuación de variedades, nivel de calidad muy alejado del practicado en los mercados importadores, ausencia de planeamiento y técnicas de marketing internacional, no tiene ninguna posibilidad de competir exitosamente.

Con relación a la papaya, la exportación brasileña no ha crecido ni al ritmo de crecimiento de la expansión de la demanda ni al ritmo de crecimiento de los países terceros tomados en conjunto, hecho que supuso, por consiguiente, una disminución de la cuota de mercado de 65,60% para el 57,42%. Aunque se pueda argumentar que es muy difícil sostener una cuota de mercado tan elevada por mucho tiempo, la negativa contribución del efecto competitividad enciende la luz roja y pone de manifiesto que las empresas del sector deben urgentemente tomar providencias si no quieren ver menguar todavía más sus participaciones en dicho mercado. Como ya hemos referido anteriormente, parece que la situación privilegiada de Brasil en los mercados comunitarios de papaya se debe mucho más a la suficiente disponibilidad de producto en la fase de lanzamiento del mismo en dichos mercados, hecho que le ha conferido una cierta posición de “mo-

nopolio”, de que a la competitividad de las empresas exportadoras del sector. La pérdida de cuotas de mercado atestigua la debilidad de dicho cultivo, tanto en lo que se refiere a la calidad del producto, eficiencia comercial y estrategias de marketing para asegurar su futuro.

Por otro lado, en el caso del mango y del melón, frutas en que los países terceros han conseguido lograr unos resultados positivos en sus exportaciones, los resultados obtenidos por Brasil han sido todavía mejores, hecho que significó ganancia de cuota de mercado. Además, los resultados han sido reflejo de una elevada contribución del efecto competitividad que contrarrestó el efecto negativo del factor preferencia nacional. En estos casos, al contrario de los anteriores, las cuotas de mercado determinadas por Brasil son más importantes, principalmente en el caso del mango, lo que refuerza todavía más los resultados.

Los resultados parecen corroborar la idea de que lo que efectivamente favorece el desempeño en los mercados internacionales son los factores internos relacionados con los propios países que aportan ventajas competitivas, es decir, la productividad, la calidad de la oferta, la concentración, coordinación e integración de las actividades realizadas en la fase de comercialización, las infraestructuras físicas disponibles, la capacitación de la mano de obra, los servicios incorporados, etc. Estas dos culturas, juntamente con la manzana y la uva de mesa son, indiscutiblemente, las que presentan las mejores estructuras productivas y comerciales, apoyadas en la incorporación permanente de las nuevas tecnologías, relaciones más sólidas entre productores y comerciantes y asociacionismo como forma de reducir los costes de transacción en las operaciones de exportación.

Resumiendo, los buenos resultados obtenidos por algunas frutas (mango y melón, esencialmente) no deben ser recogidos con excesiva euforia teniéndose en mente la pequeña magni-

tud de los valores efectivos de las exportaciones de Brasil en relación al total importado por la UE. Ejemplos aislados no esconden la realidad predominante en el panorama frutícola brasileño en general y de las frutas tropicales en particular: un sistema extremadamente débil en lo que se refiere a la competitividad en los mercados internacionales, compuesto por un conjunto de especies dispersas por el territorio nacional, desarticuladas entre sí y caracterizadas por enormes diferencias tecnológicas y capacidad de respuesta a los desafíos planteados por la competencia imperante en dichos mercados.

Por lo tanto, con base en los resultados obtenidos en el análisis efectuado, teniéndose en cuenta que las ventajas comerciales que benefician a Brasil dentro del restringido Sistema de Preferencias Generalizadas son de escasa relevancia y llevándose en consideración las evidencias aportadas a lo largo del trabajo, que confirman la importancia de poseer un sistema productivo y comercial de elevada capacidad competitiva para hacer frente a los desafíos planteados por los mercados internacionales, volvemos a insistir en la necesidad de Brasil procurar concentrar sus esfuerzos en elevar la competitividad del sector a través del fortalecimiento de los elementos que verdaderamente aportan ventajas duraderas (estímulo a la I+D, capacitación de los recursos humanos, mejora de las infraestructuras del país, asistencia técnica y tecnológica a los pequeños productores, control de la calidad, mejora de los servicios ofrecidos, desarrollo de un plan de exportación que involucre a todos los interesados, etc.).

4 - CONCLUSIONES

El diagnóstico de la competitividad del sector frutícola brasileño realizado en este trabajo ha permitido estimar algo más que simples aumentos o disminuciones de cuotas de mercado: permitió conocer si estos cambios son resultado del incremento de la competitividad relativa del país o si por el contrario reflejan una mera ex-

pansión de los mercados o son resultado de desventaja en la preferencia comercial de la UE.

Los resultados del análisis de descomposición han revelado que para la mayoría de los productos y de los países, los componentes que más han contribuido al crecimiento de las exportaciones han sido la expansión de la demanda y la competitividad de los países. Luego, aunque el análisis revele que las posibilidades de aumentar las exportaciones son muy dependientes de la expansión de la demanda, también resaltan que dichas posibilidades pasan por el desarrollo de una mayor capacidad competitiva, pues en los casos en que la expansión de la demanda ha contribuido muy poco para el incremento de las exportaciones, los países que lograron incrementar sus envíos (a costa de otros países) lo han hecho debido al efecto del factor competitividad.

Por tanto, parece razonable suponer que es mucho más importante que los países se concentren en la mejora de la calidad de sus productos y de sus habilidades para competir con los demás países por los mercados de exportación de que buscar pequeñas concesiones arancelarias que son fácilmente neutralizadas por competidores mejor preparados. Los resultados muestran que los países con acuerdos preferenciales con la UE no han sido necesariamente los que han logrado aumentar sus exportaciones a dichos mercados.

Con relación al desempeño exportador brasileño los resultados han sido muy importantes. Por un lado, porque han demostrado que para determinados productos donde la presencia de Brasil en los mercados de la UE es significativa (mango y melón) las ganancias de cuotas de mercado fueron impulsadas principalmente debido al efecto del factor competitividad. Es decir, dichos productos poseen la capacidad suficiente para participar activamente en los mercados comunitarios más exigentes con garantía de éxito. Por otro lado, para ciertos productos (plátano, piña y aguacate), los resulta-

dos relacionados con las ganancias o pérdidas de cuota de mercado representan muy poco si llevamos en consideración la reducida participación de Brasil en dichos mercados. En otras palabras, dichos productos pueden presentar pequeñas ganancias o pérdidas de cuotas de mercado a lo largo del tiempo pero, caso no se produzca un cambio radical hacia un nivel competitivo superior no deberán asumir un lugar de destaque en dichos mercados.

Las conclusiones parecen, pues, subrayar la realidad de la fruticultura brasileña: una actividad muy heterogénea, formada por un conjunto de especies dispersas por el territorio nacional y, por tanto, desarticuladas entre sí, caracterizadas por enormes diferencias tecnológicas y capacidad de respuesta a los desafíos planteados por la competencia imperante en los mercados internacionales. Dicha realidad no puede ser visualizada adecuadamente en un análisis de tipo general; al contrario, ha quedado patente que en un análisis individualizado se puede distinguir las diferentes situaciones existentes, algunas de las cuales, como hemos comprobado, poseen muchas posibilidades de éxito en los mercados mundiales, otras ninguna.

En vista de eso, las políticas adoptadas para mejorar la competitividad internacional del referido sector deberían ser de doble enfoque: por un lado, centradas en defender la competitividad de las frutas establecidas que enfrentan los desafíos de la competencia en materia de costes, nuevos segmentos, nuevos mercados y nuevos competidores; y, por otro lado, dirigidas a elevar la competitividad de aquellas frutas importantes a nivel nacional que no gozan de posición destacada en el escenario internacional.

Las dificultades, para ambos casos, son muchas, pero más complicadas en el segundo, pues existen pocas sinergias geográficas, empresariales o tecnológicas en relación a las frutas ya consolidadas, hecho que exigirá formas más coordinadas y sistemáticas de actuación. Además, el

atraso en la orientación para estos productos adiciona un factor a más a la dificultad vigente.

Resumo

São analisadas as exportações brasileiras de frutas tropicais aos mercados da União Européia com base em uma análise de decomposição. Esta técnica permite identificar se os incrementos (diminuições) nas cotas de exportação se devem à expansão (retração) da demanda, a um tratamento preferencial (não preferencial) dentro da política comercial da União Européia (UE) ou se, ao contrário, obedecem a um ganho (perda) de competitividade do Brasil em relação aos países concorrentes. Os resultados indicaram que as exportações dos países do terceiro mundo, onde se inclui o Brasil, são muito dependentes das condições da demanda. Ao mesmo tempo, salientaram que as condições tarifárias cambiais feitas pela União Européia fazem muito pouco em favor dos países beneficiados e que o êxito no ganho de maiores cotas de mercado depende essencialmente dos fatores internos relacionados com a competitividade. Os resultados também indicaram situações competitivas diferenciadas, de acordo com a fruta tropical exportada pelo Brasil.

Palavras-chave:

Análise de Decomposição; Competitividade; Comércio Internacional; Exportação.

5 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

ALBISU, L.M.; GRACIA, P.J.; ALEJANDRE, J.L. Evolución de la exportación de vino español a la CEE. **Investigación Agraria: Economía**, v. 2, n. 1, p. 83-91, mar. 1987.

ALCÁNTARA, V.; AMOROSO, J.; ROMERA, J. Una nota sobre el grado de integración comercial de los países componentes del

Mercosur y Chile. **Información Comercial Española**, n. 758, p. 121-129, out. 1996.

CENTER FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES.

Fresh fruit and vegetables: a survey of the Netherlands and other major markets in the European Union. Rotterdam, 1995. 124 p.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **Evolución y futuro de la política comunitaria en el sector de las frutas y hortalizas.** Bruselas, 1994. 28 p. (Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo).

DIARIO OFICIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, n. L370, dez. 1990.

_____. Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, n. L229, ago. 1991.

_____. Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, n. L142, jun. 1995.

FAO. **Faostat database.** Roma, [19—]. Obtenido del servidor en Internet.

FIORAVANÇO, J.C. O mercado comunitário de frutas: participação e perspectivas para o Brasil - agricultura em São Paulo. **Revista Informações Econômicas**, v. 30, n. 3, p. 17-37, mar. 2000.

GARCÍA ALVAREZ-COQUE, J.M.; BAUTISTA, R.M. Sources of EC horticultural import growth from developing countries. **Agricultural Economics**, v. 10, n. 2, p. 125-141, abr. 1994.

GARCÍA ALVAREZ-COQUE, J.M.; COMPÉS, R.; ALDANONDO, A. **Las consecuencias de la decisión del grupo Especial de la Organización Mundial del Comercio para la Organización Común de Mercado comunitario del plátano.** Valencia: UPV, 1997, 133 p.

Informe final presentado para la Dirección General de Estudios, División de Agricultura, Pesca, Montes y Desarrollo Rural del Parlamento Europeo.

GARCÍA ALVAREZ-COQUE, J.M.; MUÑOZ, M.J. Efectos de la protección exterior de la C.E. sobre las exportaciones hortofrutícolas de los países en vías de desarrollo. **Investigación Agraria: Economía**, v. 7, n. 1, p. 61-81, mar. 1992.

ISLAM, N. **Horticultural exports of developing countries:** past performances, future prospects, and policy issues. Wasington, D.C.: IFPRI, 1990. 121 p. (Research Report, 80).

KOEKKOEK, A. Tropical products, developing countries and the Uruguay round. **Journal of World Trade**, v. 23, n. 6, p. 127-136, dec. 1989.

MÖHLENDICK, B.; SIGUÁN, A. Development of German horticultural imports from non-EC9 countries. **Acta Horticulturae**, n. 340, p. 277-283, jan. 1994.

SIRHAN, G.; JOHNSON, P.R. A market-share approach to the foreign demand for U.S. cotton. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 53, n. 4, p. 593-599, dec. 1971.

STATISTICAL OFFICE OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. **Comext. intra- and extra-EU trade.** Brussels, 1996. Base de datos en CD-ROM. Suplementos 1.

_____. **Comext. intra- and extra-EU trade.** Brussels, 1998. Base de datos en CD-ROM. Suplementos 2.

YANNOPOULOS, G.N. Patterns of response to EC tariff preferences: an empirical investigation of selected non-ACP associates. **Journal of Common Market Studies**, v. 25, n. 1, p. 15-30, sept. 1986.

Recebido para publicação em 17.MAR.2000

TABLA 1
FUENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PLÁTANO DE BRASIL Y DE
OTROS PAÍSES NO COMUNITARIOS EN EL PERÍODO 1986-88 A 1993-95

	Preferencia nacional	Competitividad	Preferencia no comunitaria	Expasión de la demanda	Interacción	Total
<i>Miles de ECU's 1985</i>						
Brasil	31	-28	-15	18	-20	-14
Ecuador	13.955	64.844	-33.992	41.816	-6.349	80.274
Costa Rica	18.345	45.067	-33.301	40.966	-6.180	64.897
Colombia	7.892	32.444	-34.367	42.277	-10.448	37.799
Panamá	31.951	-45.917	-38.959	47.927	-22.274	-27.273
Martinica	33.140	-61.058	-30.741	37.817	-26.538	-47.379
Costa de Marfil	-6.037	30.638	-12.821	15.772	-8.635	18.916
Camerún	-20.010	450.996	-6.221	7.653	-391.566	40.852
Otros	-50.252	-153.605	-175.022	215.309	-40.737	-204.306
TOTAL	29.015	363.380	-365.436	449.555	-512.747	-36.233
<i>% del valor inicial</i>						
Brasil	57,15	-51,58	-26,77	32,93	-37,66	-25,93
Ecuador	10,99	51,07	-26,77	32,93	-5,00	63,22
Costa Rica	14,75	36,23	-26,77	32,93	-4,97	52,17
Colombia	6,15	25,27	-26,77	32,93	-8,14	29,45
Panamá	21,96	-31,55	-26,77	32,93	-15,31	-18,74
Martinica	28,86	-53,17	-26,77	32,93	-23,11	-41,26
Costa de Marfil	-12,61	63,98	-26,77	32,93	-18,05	39,50
Camerún	-86,12	1.940,94	-26,77	32,93	-1.685,17	175,81
Otros	-7,69	-23,50	-26,77	32,93	-6,23	-31,25
TOTAL	2,13	26,62	-26,77	32,93	-37,56	-2,65

FONTE: Cálculos del autor

TABLA 2
FUENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PIÑA DE BRASIL Y DE OTROS
PAÍSES NO COMUNITARIOS EN EL PERÍODO 1986-88 A 1993-95

	Preferencia nacional	Competitividad	Preferencia no comunitaria	Expasión de la demanda	Interacción	Total
<i>Miles de ECU's 1985</i>						
Brasil	967	305	-119	8	165	1.326
Costa de Marfil	16.686	-44.775	-21.268	1.432	-587	-48.513
Costa Rica	4.630	6.130	-1.337	90	1.431	10.944
Ghana	-380	6.789	-369	25	-2.540	3.525
Rep. Dominicana	1.734	193	-89	6	251	2.095
Reunión	-27	1.633	-30	2	-580	998
Benin	-16	4.054	-5	0	-3.230	804
Sudáfrica	-441	998	-190	13	-520	-140
Otros	9.214	-327	-1.982	133	-2.128	4.910
TOTAL	32.366	-24.998	-25.389	1.709	-7.740	-24.051
<i>% del valor inicial</i>						
Brasil	177,13	55,93	-21,81	1,47	30,14	242,86
Costa de Marfil	17,11	-45,91	-21,81	1,47	-0,60	-49,74
Costa Rica	75,51	99,99	-21,81	1,47	23,33	178,50
Ghana	-22,48	401,50	-21,81	1,47	-150,23	208,46
Rep. Dominicana	423,98	47,26	-21,81	1,47	61,32	512,23
Reunión	-19,09	1.166,28	-21,81	1,47	-413,99	712,86
Benin	-74,49	19.305,87	-21,81	1,47	-15.382,48	3.828,57
Sudáfrica	-50,80	114,89	-21,81	1,47	-59,87	-16,11
Otros	101,37	-3,60	-21,81	1,47	-23,41	54,02
TOTAL	27,80	-21,47	-21,81	1,47	-6,65	-20,66

FONTE: Cálculos del autor

TABLA 3
FUENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE DE BRASIL Y DE
OTROS PAÍSES NO COMUNITARIOS EN EL PERÍODO 1986-88 A 1993-95

	Preferencia nacional	Competitividad	Preferencia no comunitaria	Expasión de la demanda	Interacción	Total
Miles de ECU's 1985						
Brasil	5	222	-68	-8	-50	101
Sudáfrica	5.305	1.365	-5.606	-641	-1.238	-815
Israel	-1.902	-25.377	-11.786	-1.348	7.500	-32.912
México	-515	20.877	-1.212	-139	-6.318	12.693
Estados Unidos	-4.812	172	-1.598	-183	1.063	-5.358
Chile	-38	916	-78	-9	-282	509
Rep. Dominicana	152	9	-2	-0	97	256
Argentina	-24	4.952	-6	-1	-4.758	165
Otros	-180	4.476	-1.684	-192	-1.064	1.355
TOTAL	-2.009	7.612	-22.039	-2.520	-5.050	-24.006
% del valor inicial						
Brasil	1,54	71,72	-21,95	-2,51	-16,12	32,69
Sudáfrica	20,77	5,34	-21,95	-2,51	-4,85	-3,19
Israel	-3,54	-47,25	-21,95	-2,51	13,97	-61,20
México	-9,32	377,93	-21,95	-2,51	-114,38	229,78
Estados Unidos	-66,08	2,36	-21,95	-2,51	14,60	-73,58
Chile	-10,66	258,01	-21,95	-2,51	-79,51	143,38
Rep. Dominicana	1.895,45	117,33	-21,95	-2,51	1.211,67	3.200,00
Argentina	-94,98	19.810,01	-21,95	-2,51	-19.030,57	660,00
Otros	-2,34	58,33	-21,95	-2,51	-13,87	17,66
TOTAL	-2,00	7,58	-21,95	-2,51	-5,03	-23,90

FONTE: Cálculos del autor

TABLA 4
FUENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANGO DE BRASIL Y DE OTROS
PAÍSES NO COMUNITARIOS EN EL PERÍODO 1986-88 A 1993-95

	Preferencia nacional	Competitividad	Preferencia no comunitaria	Expasión de la demanda	Interacción	Total
Miles de ECU's 1985						
Brasil	-2.265	6.603	-893	3.311	-2.416	4.341
Costa de Marfil	3.074	-506	-318	1.179	-318	3.111
Sudáfrica	362	1.436	-257	952	840	3.334
Venezuela	-0	-2.358	-730	2.708	-1.166	-1.547
México	-2.709	10.475	-492	1.825	-9.193	-94
Israel	1.525	-100	-160	595	181	2.040
Perú	-600	-233	-337	1.251	-374	-293
Costa Rica	-114	1.203	-60	223	-132	1.121
Otros	8.711	-7.853	-2.354	8.732	-6.789	447
TOTAL	7.985	8.666	-5.600	20.776	-19.368	12.460
% del valor inicial						
Brasil	-38,01	110,80	-14,98	55,57	-40,54	72,85
Costa de Marfil	144,89	-23,86	-14,98	55,57	-15,00	146,61
Sudáfrica	21,16	83,85	-14,98	55,57	49,03	194,63
Venezuela	-0,01	-48,39	-14,98	55,57	-23,94	-31,75
México	-82,47	318,87	-14,98	55,57	-279,86	-2,86
Israel	142,51	-9,38	-14,98	55,57	16,94	190,65
Perú	-26,66	-10,33	-14,98	55,57	-16,62	-13,02
Costa Rica	-28,26	299,25	-14,98	55,57	-32,73	278,86
Otros	55,44	-49,98	-14,98	55,57	-43,21	2,84
TOTAL	21,36	23,18	-14,98	55,57	-51,80	33,33

FONTE: Cálculos del autor

TABLA 5
FUENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PAPAYA DE BRASIL Y DE
OTROS PAÍSES NO COMUNITARIOS EN EL PERÍODO 1986-88 A 1993-95

	Preferencia nacional	Competitividad	Preferencia no comunitaria	Expasión de la demanda	Interacción	Total
Miles de ECU's 1985						
Brasil	1.338	-1.415	48	1.941	-677	1.234
Jamaica	-69	103.792	1	32	-102.594	1.162
Estados Unidos	721	-19	1	25	-43	684
Costa Rica	-131	-802	13	530	-304	-695
Tailandia	6.199	-83	1	39	-6.010	146
Malasia	96	4	0	6	99	205
Otros	-475	977	10	387	-570	328
TOTAL	7.677	102.454	73	2.960	-110.099	3.064
% del valor inicial						
Brasil	31,69	-33,53	1,13	46,00	-16,05	29,24
Jamaica	-99,20	148.274,95	1,13	46,00	-146.562,88	1.660,00
Estados Unidos	1.335,11	-35,50	1,13	46,00	-80,07	1.266,67
Costa Rica	-11,40	-69,71	1,13	46,00	-26,39	-60,38
Tailandia	7.292,89	-97,51	1,13	46,00	-7.070,74	171,76
Malasia	797,95	36,40	1,13	46,00	826,86	1.708,33
Otros	-56,42	115,98	1,13	46,00	-67,73	38,95
TOTAL	119,33	1.592,38	1,13	46,00	-1.711,21	47,62

FONTE: Cálculos del autor

TABLA 6
FUENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MELÓN DE BRASIL Y DE OTROS
PAÍSES NO COMUNITARIOS EN EL PERÍODO 1986-88 A 1993-95

	Preferencia nacional	Competitividad	Preferencia no comunitaria	Expasión de la demanda	Interacción	Total
Miles de ECU's 1985						
Brasil	-1.426	7.691	1.154	2.939	2.462	12.821
Israel	-1.580	-1.186	2.206	5.616	-1.217	3.839
Costa Rica	108	854	12	30	6.034	7.039
Guadalupe	-334	1.479	403	1.026	906	3.479
Marruecos	-5	1.948	66	167	2.291	4.466
Martinica	-65	1.364	98	250	1.079	2.727
Sudáfrica	-1.504	-322	822	2.093	-1.242	-153
Turquía	791	-1.090	439	1.117	-1.269	-13
Otros	-4.628	-1.854	2.361	6.012	-3.848	-1.957
TOTAL	-8.642	8.885	7.561	19.250	5.195	32.248
% del valor inicial						
Brasil	-34,89	188,18	28,25	71,92	60,25	313,70
Israel	-20,24	-15,18	28,25	71,92	-15,58	49,17
Costa Rica	258,33	2.033,94	28,25	71,92	14.367,11	16.759,55
Guadalupe	-23,42	103,72	28,25	71,92	63,50	243,97
Marruecos	-2,27	839,76	28,25	71,92	987,34	1.925,00
Martinica	-18,56	392,10	28,25	71,92	309,91	783,62
Sudáfrica	-51,67	-11,08	28,25	71,92	-42,67	-5,26
Turquía	50,93	-70,20	28,25	71,92	-81,74	-0,84
Otros	-55,36	-22,18	28,25	71,92	-46,04	-23,41
TOTAL	-32,29	33,20	28,25	71,92	19,41	120,49

FONTE: Cálculos del autor

TABLA 7
DERECHOS DE ADUANA APLICADOS POR LA UE A DETERMINADAS FRUTAS TROPICALES
IMPORTADAS BAJO EL AAC, ACUERDO CON LOS PAÍSES ACP Y SPG (AÑO 1995)

	AAC ¹	ACP ¹	SPG	
			SPG(a) ³	SPG(b) ⁴
Plátano	850 ECU\$/Tm	750 ECU\$/Tm	850 ECU\$/Tm	850 ECU\$/Tm
Piña	9%	0	0	9%
Aguacate				
01.12 a 31.05	8%	0	0	3,5%
01.06 a 30.11	12%	0	0	6,0%
Mango	4%	0	0	4%
Papaya	2%	0	0	0
Melón	11%	0	0	11%

¹ Entre los países analizados en este estudio incluye únicamente a los Estados Unidos.

² Entre los países analizados en este estudio incluye a Costa de Marfil, Camerún, Ghana, República Dominicana y Jamaica.

³ Engloba a los países en desarrollo menos adelantados y entre los países analizados en este estudio incluye a Benin.

⁴ Engloba a los demás países beneficiarios de las preferencias arancelarias generalizadas y entre los países analizados en este estudio incluye a Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, Colombia, Panamá, Costa de Marfil, Camerún, Ghana, República Dominicana, México, Argentina, Venezuela, Perú, Jamaica, Tailandia, Malasia y Marruecos.

FONTE: Diarios Oficiales de las Comunidades Europeas nº L 142, de 26.06.95, L 229, de 17.08.91 y L 370, de 31.12.90.