

JOSE M.<sup>a</sup> GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE (\*)

LUIS M. RIVERA VILAS (\*)

## **La respuesta de la agricultura española ante el cambio de escenario**

### **1. INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este trabajo es analizar algunas posibles líneas directrices para la estrategia pública española en el ámbito de las nuevas políticas agrarias y del nuevo contexto de liberalización comercial. La cuestión es cómo diseñar una estrategia que, sin crear dependencia administrativa ni desprofesionalización, no sufra las críticas de que no se defienden adecuadamente los intereses del sector. La liberalización de los intercambios internacionales va progresivamente tomando forma y ello requiere una adaptación de la agricultura española a la nueva situación. A pesar del prolongado período transitorio de la adhesión de España a la Comunidad Europea, desde 1993 nuestros productos de exportación han podido beneficiarse de un acceso garantizado a una de las principales áreas comerciales del planeta. De modo similar, nuestra agricultura se ha visto sometida a una creciente presión de productos importados, aunque bajo el paraguas protector, más o menos eficaz, de la preferencia comunitaria frente a países terceros. Pero las situaciones cambian. Los acuerdos de la OMC y los Acuerdos Euro-Mediterráneos suponen dos reformas comer-

---

(\*) Universidad Politécnica de Valencia.

ciales de la mayor importancia. En este contexto debemos preguntarnos con qué actitud encarar ese futuro.

Lo pretendido no es un tema fácil cuando, por añadidura, no existe una única agricultura española ni una realidad empresarial uniforme. Incluso las percepciones ante los nuevos escenarios de política agraria cambian entre las distintas áreas geográficas, como bien lo demuestran los trabajos de Bardají *et al.* (1995, 1996), en los que además se muestran que, en ocasiones, las subvenciones son una variable más influyente en las decisiones del agricultor que el propio precio del producto.

Desde una perspectiva general e histórica, los decisores públicos parecen mostrarse satisfechos. En efecto, la renta agraria monetaria por ocupado (tanto en términos constantes como reales) ha crecido en España de manera continuada en los últimos cinco años, aunque también es verdad que el número de empleados en el sector sigue disminuyendo. Por otro lado, a partir del año 1993 el Valor Añadido Neto real por unidad de trabajo (VAN real/UTA) ha estado siempre en España por encima de los valores medios para la UE y en 1997, un 27 por ciento aproximadamente. Finalmente, parece existir en los últimos años una ligera tendencia al rejuvenecimiento de la población agraria e, incluso, según datos del INEM, una ligera disminución del paro en el sector. La historia de aparente éxito se escribe también desde el lado del comercio exterior. Así, las tasas de cobertura para el comercio exterior agrario (cuadro 1), normalmente altas, han aumentado en el último año superando el 100 por cien (disminuye en más de 16 puntos la tasa de cobertura negativa para el comercio exterior

Cuadro 1

TASAS DE COBERTURA DEL COMERCIO EXTERIOR AGRARIO  
Y DE LOS PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Años	Tasa Cobertura Productos Agrarios	Tasa Cobertura Productos Industria Alimentaria
1992	87,8%	
1993	99,3%	77,9%
1994	97,1%	83,8%
1995	92,3%	78,7%
1996	109,3%	95,4%

de los productos de la industria alimentaria). En definitiva, desde la perspectiva de los datos sectoriales, los motivos para mostrar satisfacción no pueden ocultarse.

También es posible que un nuevo escenario termine aflojando y haga tambalear los aparentes progresos obtenidos hasta ahora. La disminución progresiva de la protección en frontera es uno de los rasgos distintivos de dicho escenario. Pero también lo son las reformas asociadas a la Agenda 2000 (Comisión Europea 1997a), que «acompañan» los nuevos desafíos de la UE, como son la mencionada liberalización comercial unida a la ampliación de la Comunidad hacia el Este. En el nuevo escenario, el apoyo al sector agrario por la vía de los precios va siendo sustituido por el gasto público como instrumento fundamental de apoyo al sector. La ayuda al sector se hace cada vez más transparente y son así cada vez más explícitas ante la sociedad las distorsiones implicadas por la PAC. El que el apoyo al sector dependa cada vez más de desembolsos presupuestarios y menos de la protección en frontera, implica dos cosas. En primer lugar, la sociedad tenderá a «remunerar» al sector rural sólo en función del grado de cumplimiento por este último de las nuevas funciones que le van siendo asignadas. En segundo lugar, los conflictos provendrán cada vez más de la insatisfacción por los efectos redistributivos de la PAC provocados por el reparto del presupuesto entre productores, agricultores, regiones y Estados miembros de la Unión. Como problemas recientes asociados al reparto presupuestario no podemos olvidar las propuestas de la Comisión para reformar la OCM del olivar, presentadas en primavera de 1998 o la «amenaza» de exclusión de las Comunidades Valenciana y Cantabria de las Regiones del nuevo Objetivo 1 para el siglo entrante.

Lo que sí parece una tendencia clara es que el mercado será el mecanismo fundamental de fijación de los precios de los alimentos en los próximos años. Mercado es oferta y demanda, y son empresas. El apoyo a la agricultura por la vía de las subvenciones puede resultar un paliativo transitorio para la caída de rentas. Pero, de acuerdo con las ideas de la Comisión reflejadas en la Agenda 2000, sólo una agricultura más competitiva supondrá una garantía de supervivencia del sector y del empleo que depende directa o indirectamente del mismo. Una tendencia preocupante es la disminución del gasto y de

las cantidades consumidas de alimentos en España. En concreto, según datos del MAPA (1997) el descenso a nivel global tanto del gasto como en las cantidades consumidas de alimentos es del 1 por ciento respecto al año anterior 1995, lo que significa un descenso del 2,3 por ciento en el gasto total de los hogares españoles. Y lo anterior a pesar de que, durante ese año, se invirtieron en campañas de promoción alimentaria en la UE para carnes, zumos y mostos, manzanas y cítricos, 1.464,6 millones de pesetas, de los cuales el 72,4 por ciento fueron subvenciones Comunitarias.

¿Cuál puede ser la respuesta del sector al cambio de escenario? Es evidente que realizar previsiones no es una tarea fácil. Aun a riesgo de equivocarnos, lo cierto es que parece cada vez mayor el consenso sobre la importancia de que, ante la presión de la competencia interna y externa, se reavive la capacidad empresarial de innovación y progreso tecnológico en el sector. Eso quiere decir que es ahora más importante que nunca separar la función de los poderes públicos del enfoque tradicional de intervención sobre las fuerzas o leyes del mercado. Así, por ejemplo, se requiere a los poderes públicos que proporcionen un entorno macroeconómico estable, controlando el déficit presupuestario y la inflación (Alexandratos, 1995). Otro elemento importante es un sistema financiero eficiente y sin trabas al capital internacional. Igualmente, son señaladas habitualmente como misiones de los poderes públicos para que el sistema de mercado no fracase, la existencia de sistemas impositivos no distorsionantes, de una legislación mercantil moderna y de códigos laborales de tipo liberal. También la Ronda Uruguay del GATT destacó la posibilidad legítima de que los Gobiernos apoyasen su agricultura a través de medidas de «caja verde», desconectadas del mercado.

El debate en la actualidad no debe plantearse ya en los términos *¿mercados o gobierno?* sino, de acuerdo con Christy (1996), sobre el diseño adecuado de instituciones que permitan resolver los problemas que el mercado origina o no ayuda a resolver. En otras palabras, la globalización no elimina la necesidad de las políticas públicas ni de la regulación de ciertos aspectos de la agricultura. Se verifica así lo que Bromley (1991) caracteriza como *«crisis de la política agroalimentaria»*. ¿Qué queda después de la liberalización comercial? ¿qué nuevas misiones le quedan a los poderes públicos, sobre todo

desde la perspectiva nacional de un país como España? De ello nos ocuparemos en el apartado siguiente.

## 2. EL COMERCIO EXTERIOR

Siempre referidas a valores monetarios, lo primero que conviene destacar es que el grueso de las exportaciones agrarias españolas se destinan, fundamentalmente, a los países de la UE. Este comercio intracomunitario representa, en los últimos años, sobre el 80 por ciento del valor del comercio exterior agrario español. En el caso del subsector alimentario agrario, las cifras anteriores alcanzan valores ligeramente superiores. Con respecto a las importaciones agrarias, el comercio intracomunitario representa sobre el 60 por ciento del valor del total de las mismas. En el caso del subsector pesquero, mientras las exportaciones mantienen los niveles señalados anteriormente, es decir un 70 por ciento de su valor total corresponde a intercambios con países de la UE, para las importaciones este valor desciende y se sitúa sobre el 40 por ciento del total de las mismas.

En realidad, tanto los mercados comunitarios de origen de las importaciones como de destino de las exportaciones, no son propiamente «mercado exterior». Desde 1993, la existencia del Mercado Único Europeo supone que las transacciones internacionales son en la práctica las que la Comunidad realice con países terceros. Podemos así admitir, por tanto, que **la orientación comercial de la agricultura española es el mercado interno, al amparo de la preferencia comunitaria**. Es precisamente, la preferencia comunitaria la que se está viendo poco

325

Cuadro 2

### IMPORTACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR AGRARIO EN ESPAÑA

Años	% Exportaciones agrarias/ Total exportaciones	% Importaciones agrarias/ Total importaciones	% Exportaciones sobre PFA
1992	16,4	12,2	34,7
1993	17,2	13,2	41,0
1994	17,2	14,0	46,5
1995	15,0	13,1	44,8
1996	14,9	11,4	43,6

a poco socavada por los Acuerdos comerciales internacionales, lo que provoca la necesidad de una respuesta adecuada de nuestros sectores productivos ante el reto de la liberalización.

De todos modos, aunque las ventas intra-comunitarias no deban ser entendidas teóricamente como comercio internacional, conviene que aludamos a su comportamiento, como un indicador de posición competitiva de los productos españoles en ese mercado interior que es la Unión Europea. Por tanto, seguiremos utilizando el término «comercio exterior», aunque incluya también los intercambios intra-comunitarios. Los últimos años han sido de cierto dinamismo exportador en el sector, sobre todo a partir de las devaluaciones de la peseta, en los años 1992 y 1993. Sin embargo, el comercio exterior agrario representa sobre el total de las exportaciones españolas (correspondientes a todos los sectores económicos) un valor en franca recesión, ya que en los últimos tres años ha bajado del 17 por ciento en los años 1993 y 1994 al 15 por ciento en el año 1996. En el caso de las importaciones, el valor de las agrarias sobre el total de las mismas, experimentó un descenso a partir del año 1994, estando situado en la actualidad en el 11,4 por ciento.

En cuanto a la importancia de las exportaciones agrarias sobre la PFA, ha decrecido en los últimos años desde el 46,5 por ciento del año 1994 las 43,6 por ciento del año 1996, es decir 2,9 puntos porcentuales en tres años. Todo lo precedente puede verse en el cuadro 2.

De manera más pormenorizada, las exportaciones alimentarias representaron en 1996, el 95 por ciento del total de las exportaciones agrarias españolas, en términos monetarios. Los seis primeros capítulos, con un importe de 1.411 miles de millones de pesetas, representaron en términos monetarios en ese mismo año, el 73 por ciento del valor de las exportaciones agrarias. Estos capítulos, así como su valor, son los mostrados en el cuadro 3.

Por productos, los ocho más importantes (mandarinas, vino, aceite de oliva, naranjas, tomates, pimientos, aceitunas y fresas) con un valor de 783,8 miles de millones de ptas. en 1996, representaron el 43 por ciento del valor de las exportaciones alimentarias agrarias. Luego, las frutas y hortalizas son, con diferencia, los principales productos agrarios exportados de España.

## Cuadro 3

LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS  
EXPORTADOS POR ESPAÑA (1996)

08	Frutas .....	486,5 miles millones ptas.
07	Legumbres y Hortalizas .....	314,0 miles millones ptas.
22	Bebidas .....	187,5 miles millones ptas.
15	Grasas y Aceites .....	162,0 miles millones ptas.
20	Preparados legumbres .....	147,2 miles millones ptas.
02	Carnes y despojos .....	113,8 miles millones ptas.

En cuanto a las importaciones, las alimentarias representaron en términos monetarios en 1996, el 87 por ciento del valor total de las importaciones agrarias.

Los once capítulos más importantes de las importaciones, por valor de 1.182,3 miles de millones de pesetas, representaron ese mismo año el 67 por ciento del total de las importaciones agrarias. Estos capítulos, así como su valor, son los mostrados en el cuadro 4.

Por productos, las importantes más relevantes corresponden a: haba de soja, whisky, café, tarta de soja, maíz, queso y trigo blando. Las importaciones pesqueras, con un valor de 390 miles de millones de pesetas en el año 1996, son el producto importado alimentario no agrario más importante. Estas últimas cifras deben matizarse por la formación, en los últimos años, de empresas mixtas que obligan a computar técnicamente como importados productos que no lo son. En este caso, los principales productos agrarios importados son por

## Cuadro 4

## LOS PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESPAÑA (1996)

10	Cereales .....	160,1 miles millones ptas.
12	Semillas y prod. oleaginosos .....	150,1 miles millones ptas.
22	Bebidas .....	141,9 miles millones ptas.
23	Residuos industria alimentaria .....	116,6 miles millones ptas.
04	Productos lácteos .....	113,2 miles millones ptas.
08	Frutos comestibles .....	97,0 miles millones ptas.
02	Carnes y despojos .....	88,4 miles millones ptas.
15	Grasas y aceites .....	87,6 miles millones ptas.
21	Preparaciones alim. diversas .....	81,6 miles millones ptas.
07	Hortalizas .....	75,6 miles millones ptas.
09	Café, Té, especias .....	70,2 miles millones ptas.

un lado cereales y leguminosas, es decir productos continentales y, por otro, bebidas. En menor grado residuos y productos lácteos.

### 3. LOS DESAFÍOS

Si seguimos una clasificación tradicional de los productos agrarios en productos exportables y productos importables, llegamos en realidad a identificar dos tipos de agricultura española. El primer tipo se compone básicamente de productos mediterráneos, en especial frutas y hortalizas, vinos y aceite de oliva, aunque también hay que mencionar otros productos específicos como algunos cereales y productos transformados de los mismos, y productos animales de especialidad (p.e. jamones y quesos con denominación de origen). Esta agricultura ya estaba preparada para competir en el mercado internacional desde antes de la adhesión de España en la Comunidad, soportando incluso las barreras aduaneras comunitarias cuando nuestro país tenía la condición de tercero. Para el sector de exportables, la internacionalización no es una novedad y, de hecho, la apertura de los mercados ya ha sido intensa en los últimos años. Abandonaremos la tentación de reintentar una descripción de los compromisos de la Ronda Uruguay para los productos exportables españoles. Pero sí merece la pena hacer una mención a su grado de apertura frente al exterior.

El riesgo de tensiones en los mercados comunitarios de productos mediterráneos no será tanto una consecuencia de los compromisos de la Unión Europea de carácter multilateral como de la relación euromediterránea, resultante del desarrollo de la Declaración de Barcelona (diciembre de 1995). A este respecto, diversos estudios han minimizado el impacto de las concesiones sobre la producción comunitaria derivados de las actuales y futuras concesiones a los terceros países mediterráneos (Comisión Europea, 1997b; Tangermann, 1996), aunque subsiste la preocupación de los productores europeos por eventuales desequilibrios en productos y épocas particulares (COPA-COGECA, 1997).

Los estudios mencionados se concentran sobre todo en el régimen comercial para frutas y hortalizas y en los efectos del

nuevo sistema de precios de entrada + arancel modulado (ver también, Swinbank y Ritson, 1995). Estos trabajos coinciden en que la preferencia comunitaria en el sector hortofrutícola seguirá siendo un hecho, aunque se plantean problemas administrativos de gestión del sistema de control de precios de entrada basado en los valores de factura (Sanfeliu, 1994). Por otro lado, aunque la preferencia a los países terceros del Mediterráneo seguirá estando restringida, en los productos sensibles, por limitaciones cuantitativas (sobre todo mediante contingentes arancelarios), todavía sigue siendo una incógnita la capacidad productiva a medio plazo de países como Marruecos y Turquía (Aldanondo, 1997). En el caso del vino, bajo los compromisos de la Ronda Uruguay, el régimen comercial con países terceros consiste en derechos específicos consolidados (p.e. de 9,9 ECU/hl para el año 2000, para vino en contenedores de más de dos litros) así como en un volumen de exportaciones subvencionadas de 2,3 millones de hl y un valor total de las subvenciones de exportación de 39,2 millones de ECUs. Esta es una barrera fácilmente superable para las importaciones de países terceros. Así, en los años 1995 y 1996, España importó unos dos millones de hectolitros de vino extra-comunitario en contenedores de más de 2 litros (la mayor parte procedente de Argentina). En cuanto al aceite de oliva, el documento de «Opciones» preparado por la Comisión en 1997 (Comisión Europea, 1997c) parece asumir que, a pesar del cumplimiento de los compromisos de la Ronda Uruguay, los aranceles actualmente aplicados representan todavía una defensa suficiente de la producción comunitaria frente a países terceros (1).

La apertura hacia el exterior de los productos mediterráneos supone una protección en frontera relativamente baja (excepto, quizás en aceite de oliva) y con tendencia a su reducción. **La limitación en la protección en frontera obliga, a su vez, a reformular los mecanismos que la PAC utiliza para apoyar a los sectores mediterráneos.** Ello obligó a la reducción de indemnizaciones por retirada de productos hortofrutícolas, acordada en la reciente reforma de la Organización

---

(1) La Unión Europea otorga regímenes comerciales preferenciales a los países terceros del Mediterráneo. Sin embargo, las importaciones del proveedor más importante. Túnez, se encuentran limitadas por un contingente de 46 mil toneladas al año.

Común de Mercado de Frutas y Hortalizas. Igualmente, las subvenciones a la exportación de los productos mediterráneos, independientemente de los compromisos adquiridos en el Acuerdo sobre Agricultura, tienen sus días contados. **No tiene sentido subvencionar la exportación de estos productos al exterior, abriendo a la vez un espacio de mercado que será cubierto por productos importados de países terceros.** El dinero gastado en subvenciones de exportación debería reasignarse hacia otros instrumentos de apoyo, como la promoción de los productos y la mejora de las estructuras productivas y comerciales. Tampoco tiene mucho sentido el controlar la oferta con el objetivo de sostener los precios de mercado interno. Así, por ejemplo, la Comisión parece ir desistiendo a plantear un control de la superficie de viñedo que no haría otra cosa que abandonar un mercado competitivo a las importaciones extra-comunitarias. El aceite de oliva es un caso un tanto especial, puesto que su protección en frontera sigue siendo relativamente elevada y, como todo el mundo conoce, la producción comunitaria es dominante en el mercado internacional, por lo que tiene todavía sentido económico el realizar un control sobre la producción total de la Comunidad. Otra cosa es que, una vez decidido dicho control, haya consenso o no sobre las cantidades nacionales, lo cual ha sido fuente de conflicto entre los Estados miembros del Sur.

Pero frente a la agricultura de exportación, existe un segundo tipo de productos, en los que España presenta menores tasas de autosuficiencia, que conforman el grueso de la llamada agricultura continental en España. En estos productos, la Unión Europea consolidó, a resultas de los acuerdos de la OMC, unos equivalentes arancelarios relativamente elevados y sensiblemente más altos que los consolidados para la mayoría de los productos mediterráneos (Sumpsi y Barceló, 1996, García Álvarez-Coque, 1996). Estos productos son, por la debilidad de sus estructuras productivas y por su relativamente alta protección en frontera, especialmente sensibles a los avances del proceso de liberalización. Los acuerdos de la Ronda Uruguay han supuesto disminuciones, relativamente suaves, de los equivalentes arancelarios aunque la situación de los mercados internacionales se ha mantenido relativamente firme en los últimos años (McCalla, 1997). Ello ha permitido que estos productos de la agricultura española hayan superado sin exce-

sivos problemas el período de aplicación del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Incluso los aranceles actualmente aplicados para muchos productos continentales se han situado por debajo de los niveles consolidados en la OMC (Anderson, 1998).

Así pues, la situación de los productos «sensibles» no está siendo dramática ni mucho menos, en estos primeros años de vida de la OMC, teniendo en cuenta dos factores adicionales. El primero, la devaluación de la peseta hacia 1993, la cual ha posibilitado una firmeza de los precios percibidos y de las ayudas institucionales, valorados en pesetas. El segundo, la «red de seguridad de rentas» que han proporcionado los pagos directos a partir de la reforma de mayo de 1992. Estas ayudas han comportado un verdadero «combustible político» que ha favorecido la aceptación, e incluso apoyo, de la reforma de la PAC por buena parte de los productores que antes veían con reticencia cualquier disminución de los precios institucionales. Pero como antes hemos apuntado, no es evidente que el «combustible político» de las ayudas directas suponga una garantía de supervivencia de nuestra agricultura. Ya hemos citado los trabajos de Bardají *et al.* (1995 y 1996) que apuntan a los efectos perniciosos de una dependencia excesiva de la agricultura de los subsidios, independientemente del grado de profesionalización de los productores. Además, el «combustible político» es visible, se refleja en los presupuestos y puede ser auditado por la sociedad europea. Ésta reclamará una justificación cada vez más sólida de las transferencias económicas a la población rural (Buckwell *et al.* 1997) (2).

#### 4. LAS DISTORSIONES

Los mecanismos de apoyo al sector agrario relacionados con la PAC son complejos y no sólo suponen transferencias de carácter presupuestario. En realidad, a pesar de las sucesivas reformas de la PAC, los consumidores siguen subvencionando a los productores nacionales comprando productos agrarios producidos en el interior cuando los precios internos son su-

---

(2) Buckwell *et al.*, en el trabajo citado, justifican el «combustible político», sólo como medio transitorio para facilitar el ajuste estructural de la agricultura comunitaria.

periores a los internacionales. Ello se hace posible gracias a la protección en frontera, las restituciones de exportación y las intervenciones de excedentes en el mercado. Un indicador de protección, que recoge el efecto global sobre la renta agraria resultante de todas las políticas agrarias es el Equivalente de Subsidio al Productor (ESP), incluyendo el efecto las políticas de apoyo a los precios internos (protección en frontera, restituciones, intervenciones) y los desembolsos presupuestarios directos (pagos compensatorios, «caja verde»).

En el cuadro 5 se muestran los niveles de protección que gozan los distintos subsectores de la agricultura europea. Los resultados para aceite de oliva, vino, frutas y hortalizas han sido estimados por Nucifora y Sarri (1996) siguiendo la metodología del ESP aplicada por la OCDE (1996). Los resultados para los productos continentales son los suministrados por la propia OCDE.

Los resultados mostrados corresponden a 1994 y no aportan la visión más actual del grado y las formas de protección a los distintos productos. Podemos, de todos modos, deducir del cuadro 5 que la mayoría de los productos continentales reciben una protección de más de un 50 por ciento del valor de

Cuadro 5

EQUIVALENTES DE SUBSIDIO A LA PRODUCCIÓN  
EN LA UNIÓN EUROPEA (1994)

En porcentaje del valor de la producción	
Trigo .....	55
Maíz .....	49
Otros cereales .....	71
Oleaginosas .....	53
Azúcar .....	55
Leche .....	61
Carne de bovino .....	64
Frutas .....	22
Hortalizas .....	16
Aceite de oliva .....	50
Vino .....	51
Arroz .....	50
Carne porcina .....	7
Carne de ave .....	27
Huevos .....	1

Fuentes: OCDE (1996), excepto frutas, hortalizas, vino y aceite de oliva. En estos productos la fuente es Nucifora y Sarri (1996).

la producción. Ello los hace vulnerables de cara un proceso posterior de desprotección. En cuanto a los productos mediterráneos, sólo las frutas y las hortalizas presentan unos niveles de apoyo inferiores al 50 por ciento del valor de la producción. Sin embargo, es preciso tener en cuenta que, aunque el vino y el aceite de oliva presentan unos ESP porcentuales similares a los calculados para los productos continentales, la mayor parte de dicho apoyo en ambos productos se manifiesta a través de transferencias presupuestarias y no a través del apoyo vía precios. El apoyo a los precios internos sólo representa el 25 por ciento del ESP en aceite de oliva y el 31 por ciento en vino. Así, la protección en frontera no es tan elevada en ambos productos y ello les hace relativamente menos vulnerables a la liberalización comercial que la mayoría de los productos continentales (cuadro 6).

Así pues, el proceso de liberalización comercial probablemente tendrá un mayor impacto en los productos continentales que en los mediterráneos, en los próximos años. La razón de ello es simple. Mientras los mercados de productos mediterráneos ya se encontraban, en su mayor parte, abiertos frente al exterior, las negociaciones internacionales que deben iniciarse en 1999 podrían conducir a reducciones sustanciales de la protección en frontera en los cereales, carnes, productos lácteos y azúcar (Josling y Tangermann, 1998). Se anuncia, por tanto, para la primera década del siglo XXI, una intensa desprotección en los productos continentales, que sólo podrá ser paliada por una hipotética firmeza de las cotizaciones internacionales o por los pagos directos que acuerde la Comunidad, en el marco de la Agenda 2000 o próximas reformas.

Cuadro 6

TRANSFERENCIAS LIGADAS AL APOYO A LOS PRECIOS COMO PORCENTAJE  
DEL TOTAL DEL EQUIVALENTE DE SUBSIDIO AL PRODUCTOR  
DE LA UNIÓN EUROPEA (1994)

Productos continentales (grupo productos OCDE) (1) .....	70,0
Frutas .....	43,3
Hortalizas .....	82,4
Aceite de oliva .....	25,3
Vino .....	31,1

(1) Se refiere al promedio de los productos considerados por la OCDE que básicamente se corresponde a los productos continentales, con excepción del arroz.

Dado que los datos de ESP aquí presentados se refieren a 1994, pueden no reflejar necesariamente la relación entre los precios de la UE y los precios mundiales existentes después del acuerdo, lo cual podría significar una sobrestimación del apoyo de la UE a los precios agrarios en el momento actual. Además, las reformas de 1992 no se habían culminado todavía, por lo que no quedan completamente recogidos los efectos del nuevo régimen aplicado a los productos continentales a partir de la reforma MacSharry. No obstante, creemos que los cálculos realizados pueden ayudar a evaluar la vulnerabilidad de los distintos subsectores de la agricultura ante un proceso de liberalización comercial. Así, la OCDE calcula, para 1995, que las formas de protección distintas al apoyo a los precios de mercado sólo representaban el 30 por ciento del ESP total del grupo de productos (básicamente continentales) considerados en los cálculos que reporta el citado organismo.

## 5. LAS DESIGUALDADES REGIONALES

Uno de los problemas para evaluar la posición de España ante la PAC es que las diferencias de tratamiento que concede a los distintos subsectores de la agricultura genera desigualdades regionales. Ello puede comprobarse sin más que realizar una distribución regional del ESP de acuerdo a indicadores de producción de cada región de la Unión (3).

La metodología de regionalización del ESP es muy sencilla y se basa en la distribución regional del ESP sobre la base de unos coeficientes de ponderación obtenidos a partir de datos de producción para cada grupo de productos, extraídos de REGIO. A la gama de productos continentales y mediterráneos considerados en la sección anterior, hemos añadido el tabaco y el algodón. Para estos productos, al ser la protección en frontera muy reducida en ambos productos, el grado de apoyo (ESP) se ha estimado sobre la base de las transferencias presupuestarias del FEOGA-Garantía. Evidentemente, debemos tener cautela al interpretar los resultados, debido al hecho de que el criterio señalado de regionalización asume el

---

(3) Un mayor detalle de las desigualdades regionales relacionadas con la distribución de renta relacionada con la PAC, puede encontrarse en García Álvarez-Coque (1998).

supuesto de que las transferencias a los productores de cada región son proporcionales a la participación de las producciones regionales en la producción total de la UE 12 (4).

Un primer análisis de los resultados (cuadro 7) permite descubrir que existen diferencias significativas de protección agrícola entre regiones de lo que **se deduce la oportunidad de que el análisis del impacto de la PAC descienda a escala regional.**

Así, España es un país en el que las diferencias regionales de los grados de protección son apreciables. El ESP por UTA es más elevado que la media nacional en la Comunidades del País Vasco, Navarra, Aragón, Madrid, Castilla-La Mancha, Extremadura, Cataluña y Castilla-León. En términos de porcen-

Cuadro 7

NIVELES DE EQUIVALENTE DE SUBSIDIO AL PRODUCTOR  
EN DIVERSAS REGIONES ESPAÑOLAS (1994)

Regiones	Mio Ecus	Ecus	
	ESP Total	ESP/UTA	ESP/output (*)
<b>ESPAÑA</b> .....	<b>9.834,2</b>	<b>8.834</b>	<b>36,1</b>
Galicia .....	723,2	3.847	42,4
Asturias .....	271,3	4.780	71,6
Cantabria .....	192,7	8.325	81,6
País Vasco .....	268,0	10.263	51,4
Navarra .....	213,5	11.214	39,7
Rioja .....	102,1	7.967	22,6
Aragón .....	520,9	10.551	27,9
Madrid .....	113,2	12.775	41,5
Castilla-León .....	2.114,9	18.497	64,7
Castilla-La Mancha .....	904,9	10.890	37,5
Extremadura .....	790,9	13.701	57,8
Cataluña .....	987,9	12.494	30,4
Comunidad Valenciana ...	386,8	5.110	14,3
Baleares .....	62,4	4.434	23,0
Andalucía .....	2.025,1	8.574	35,4
Murcia .....	210,1	5.425	14,0
Canarias .....	11,4	393	1,5

(\*): En porcentaje de la producción final (basada en datos de 1991, último año disponible).

ESP Total: Transferencia a los productores total en millones de Ecus.

ESP/UTA: ESP por unidad de trabajo anual.

ESP/output: ESP en porcentaje de la producción final.

(4) Los autores pueden proporcionar los datos de base de la distribución realizada (ESP totales, coeficientes de ponderación regionales para cada producto) a petición del lector. También se han realizado cálculos para otras regiones de la Unión Europea.

taje de la producción final, las desigualdades de los grados de apoyo entre regiones también son patentes. Así, Canarias, Valencia y Murcia aparecen como las Comunidades Autónomas menos protegidas en términos de ESP como porcentaje de la producción final agraria.

Los cálculos ponen de manifiesto que no es exacto hablar de la «agricultura mediterránea» como un todo homogéneo. Uno de los problemas de la PAC es que la protección que otorga a los distintos productos no es una consecuencia de una política orientada a objetivos bien definidos y planeados racionalmente. La PAC, lamentablemente y a pesar de la buena dirección marcada por la Agenda 2000 (Comisión Europea, 1997a), sigue estando compuesta por una amalgama de instrumentos que comporta distorsiones entre productos. El que una región se vea beneficiada por la PAC depende en gran medida del grado de adaptación de su estructura productiva a la «estructura de distorsiones» de la PAC. Esto tiene poco que ver con la cohesión económica y social, y más bien convierte la distribución de los beneficios de la PAC en una especie de «lotería» entre agricultores y entre territorios.

Podemos entender también la dificultad de un Estado miembro como España para adoptar «posiciones nacionales» en temas tan cruciales como el desarrollo de la Agenda 2000. Así pues, aunque los productos mediterráneos presentan un balance financiero relativamente desfavorable en relación con los continentales en los gastos del FEOGA-Sección Garantía, no es razonable asegurar que un aumento de la participación de los productos mediterráneos en el presupuesto del FEOGA-Garantía va necesariamente a ser beneficioso para España. Muchas regiones de nuestro país son productoras de productos continentales y, por tanto, son beneficiarios de transferencias vinculadas a los mismos. Así, por ejemplo, en España, las transferencias presupuestarias vinculadas a cereales y oleaginosas suponen alrededor del 50 por ciento, respectivamente, del gasto total del FEOGA-Garantía en nuestro país. Los países del «Sur» son también productores de muchos productos continentales y ello explica, desde la perspectiva política, el hecho de que no se haya hecho mayor presión, desde este grupo de países, hacia un reequilibrio presupuestario hacia los productos mediterráneos. Por ello no debe extrañar que algunos autores como Chioccioli (1997) lleguen a

afirmar que un reequilibrio de la protección en favor del Sur de Europa se obtendría con mayor claridad mediante una reforma de las medidas aplicables en los sectores continentales en favor de los países del Sur (por ejemplo, una redistribución de las cuotas lácteas).

## 6. LA RESPUESTA DE LA POLÍTICA

Según datos del MAPA, 1997b para el año 1995, el porcentaje de población española ocupada en agricultura respecto al total de población ocupada es del 8,8 por ciento, lo cual nos situaba en cuarto lugar de la UE después de Grecia (19,8 por ciento), Portugal (14,3 por ciento) e Irlanda (12,2). Un valor alejado de la media en la UE (5,2 por ciento) que indica la importancia de este sector en nuestro país. La estructura de la anterior población agraria, según la misma fuente, es otro indicador relevante, siendo en el año 1996 como sigue: el 3 por ciento de empleadores, el 33 del asalariados y el 48 por ciento empresas sin asalariados y sin trabajadores independientes. Es decir el sector productivo español está constituido, básicamente, por empresas sin asalariados y asalariados.

En la situación actual, los poderes públicos nacionales disponen de un escaso margen de maniobra tanto a priori como a posteriori de los acuerdos comunitarios, por lo que quizás deberían plantearse el dotar de protagonismo a la empresa agraria, centrándose en facilitar con regulaciones adecuadas su viabilidad. Esta es una idea que ha estado presente en otros trabajos (Sumpsi 1995; Barceló *et al.*, 1994) y no vamos a abundar aquí en las estrategias que España, empleando su margen de autonomía de la política agraria, podría acometer para modernizar nuestro sector agrario. Sí volvemos a insistir, de acuerdo con los autores citados, en la necesidad de que las autoridades españolas, tanto a nivel estatal como autonómico, se planteen una estrategia genérica para hacer frente a la creciente competencia mundial.

Estrategia que, creemos, debería tener presente los aspectos comerciales de la producción nacional, generalmente olvidados en los estudios citados anteriormente, los cuales ponen énfasis en la modernización de las estructuras productivas. Para lograr esta estrategia comercial, el sector debe terminar

de vertebrarse, tanto horizontal como verticalmente, y modificar la actual visión empresarial, en muchas ocasiones alejada del mercado y centrada sólo en el aspecto artesanal del negocio sin prestar atención a los importantes cambios que se están produciendo en todos los niveles del mercado. No puede seguir exigiéndose, por parte del sector agrario, responsabilidades a quien las tiene limitadas o sin suficientes apoyos. Tampoco se puede ir contra corriente, y es un hecho que se ha apostado en la UE por la liberalización comercial, es decir por el libre acceso al mercado y la libre competencia.

A la vista de lo anterior ¿Cuál podría para los poderes públicos ser esa estrategia? Creemos que debería estar basada en dos núcleos. Para el primero, *político*, o de relaciones con los poderes supranacionales de la UE, analícese el razonamiento que se presenta a continuación. En los últimos días (marzo 1998) se ha conocido que algunas regiones españolas (en concreto la Comunidad Valenciana y la Cantabria) podrían quedar fuera de las regiones Objetivo I, seguramente cuando más lo necesitaban para terminar de afianzar lo conseguido. Por otra parte, también por estas fechas, se sigue debatiendo sobre la cuota de producción nacional de aceite de oliva que podrá recibir ayudas. Por contra, la Comisión Europea se ha mostrado extremadamente generosa en los cupos de otros países mediterráneos: Italia, Portugal y Grecia. Como algún comentarista ha señalado, quizás lo anterior es una jugada para dividir al Sur y poder aprobar así, sin ninguna oposición, el incremento de ayudas a los productos continentales e incluso a algunos países del Este.

Visto lo anterior, parece que cabe reforzar la capacidad de negociación de nuestras autoridades en Bruselas para atender las actuales aspiraciones nacionales (olivar y Regiones I) sin oponerse frontalmente a la ampliación de ayudas a otras producciones e, incluso, a la posible ampliación a los países del Este. España es cada vez más una minoría en la UE, por más que siga representando una potencia agrícola. Ello implica la necesidad de aprender a negociar al estilo UE. Una posible estrategia sería la de potenciar un Arco Mediterráneo cohesionado, y no dividido, para lograr un gran lobby mediterráneo para negociar en la UE y, que además, utilizara toda su potencialidad para hacerse competitivo en base a la calidad y la tecnología.

El segundo núcleo de la estrategia es insistir en algo cada vez más importante. Dado que las estrategias clásicas de modernización de la agricultura parecen ir tocando techo en más de un área geográfica, deberían impulsarse nuevas políticas, que podríamos calificar «de demanda» aunque comportan un cambio de mentalidad de los operadores del sector. Todo lo anterior puede ser, además, entendido de manera supranacional: considerando a todos los países del denominado arco mediterráneo, para potenciar un lobby de influencia y de investigación. Ello podría ser congruente con la protección al medio ambiente (agricultura integrada y ecológica e implantación de Sistemas de Gestión Medioambiental de acuerdo a la Normas ISO 14000).

Una asignatura pendiente de la agricultura española es la comercialización. Así, sin pretender simplificar en exceso el análisis, nuestra opinión es que si las demás variables influyentes en el sector no cambian sustancialmente en el futuro, sólo queda como garantía de la viabilidad económica de las empresa, un cambio radical en su forma de concebir la «relación» con el mercado. Este cambio consiste en asumir una actuación secuencial con tres núcleos diferenciados: el primero centrado en obtener información, ya que para relacionarse con éxito hace falta «conocer al mercado», importantísimo aspecto que como algún autor ha señalado tiene más valor que ser un experto productor. El segundo núcleo consiste en saber traducir sabiamente lo anterior dotando al producto de las características materiales e inmateriales requeridas por el mercado. El tercer núcleo consiste en hacer todo lo precedente pero a unos costes razonables, que permitan a la empresa obtener el necesario beneficio o rentabilidad.

No seguir la secuencia información-acción (que constituye resumidamente la metodología del marketing) es ceder el terreno a la empresa que lo haga, ya que el cliente (final o intermediario) siempre demostrará más afecto a aquella empresa que más se desviva por él a la hora de satisfacer sus necesidades o deseos. Es evidente que el proceder habitual de relacionarse con el mercado por parte de las empresas del sector resulta totalmente opuesto a lo aquí indicado. Así es clásica la situación de «tengo un buen producto, vamos a ver a quién se lo vendo», justamente la antítesis del proceder sugerido anteriormente. En un mercado tan altamente competitivo como el

alimentario, tener un buen producto es condición necesaria, pero no suficiente para obtener viabilidad. Como por otra parte, la distribución tiene cada vez más poder negociador en este mercado, es hora de empezar acciones concretas por parte de todos los implicados. Y para ello, sólo parecen quedar como estrategias, las ventajas de coste (reestructuración) y las ventajas de la especialización (reconversión y microsegmentación).

Finalmente, debería favorecerse el planteamiento de «geoestrategias», es decir de buscar ventajas competitivas defendibles merced a la especialización geográfica. El ejemplo podría ser la región italiana de Emilia-Romagna, especializada en cultivos integrados, con toda una infraestructura ya creada y difícil de igualar para otra región que empiece ahora. No debe olvidarse aquí que esta especialización se ha hecho contando con la distribución minorista, es decir con cadenas de alimentación que compran sus productos. Al igual debería intentarse en nuestro país para algunos productos existentes: los cítricos, las fresas, o para nuevos cultivos (plantas aromáticas, integrados, etc). Pero siempre con un esfuerzo de mentalización a las empresas de su corresponsabilidad para garantizar su viabilidad en el futuro.

En definitiva, defendemos la necesidad de una estrategia nacional en defensa de la competitividad del sector agrario español (5), pero teniendo en cuenta la conveniencia de una acción coordinada con otros Estados miembros de la Unión.

Es innegable que, ante el marco financiero de la Agenda 2000, la agricultura del «Sur» de Europa, en particular la española, se ve capturada en una especie de trampa política. Por un lado, España es uno de los principales países perceptores de pagos del FEOGA –sección garantía– (unos 5 mil millones de Ecus al año). La existencia de estos pagos se basa en una concepción de la PAC que no impulsa la modernización de la agricultura. Son, además, pagos en los que la solidaridad financiera se aplica a rajatabla y no se exige cofinanciación nacional. Además, entendemos que la nueva «filosofía del subsidio», iniciada con la reforma de 1992 y apuntalada con la

---

(5) Ello no quiere decir que consideremos que la competitividad es el único objetivo de la política agraria, ni que descartemos la sostenibilidad ni la solidaridad como otros objetivos esenciales.

Agenda 2000, favorece financieramente a España como Estado miembro, pero no es muy deseable para la modernización de la agricultura. El problema es que todo cambio en la filosofía de la PAC hacia un enfoque más de «caja verde», se verá acompañado de una mayor presión de los países más ricos de la UE hacia la exigencia de una cofinanciación nacional. Así, un país del «Norte» podría argumentar que cada Estado miembro tiene sus propios objetivos nacionales (de modernización, desarrollo rural y agro-ambiental) y por tanto debería involucrarse en la financiación de sus políticas. Aunque la actual línea directriz agrícola favorece la financiación de la PAC hasta el año 2006, la presión de los Estados miembros contribuyentes netos se verá incrementada en los próximos años. ¿Cómo lograr una extensión de la «política rural integral» (6) a España sin disminuir su participación financiera en la PAC? Después de todo, unos objetivos de la política agraria española tendrían que ser la modernización del sector y la mejora del bienestar de la población rural, no necesariamente la maximización de fondos captados de Bruselas.

## 7. COMENTARIOS FINALES

341

Según lo expuesto en las páginas anteriores, la liberalización comercial supone fundamentalmente la necesidad, ahora más urgente que nunca, de que la agricultura española acometa un programa de adaptación a la nueva situación. Ello requiere, en primer lugar, la árdua tarea de renunciar a la herencia de una mentalidad proteccionista. Evidentemente, sería ingenuo aceptar unilateralmente la desprotección en el seno de la Unión sin garantizar que otros Estados miembros se corresponsabilicen de los costes sociales de la liberalización. Para evitar la soledad, España debe buscar aliados y encontrarlos en otros Estados miembros (si es posible, en todos).

En segundo lugar, lo que es más importante, el programa de adaptación de la agricultura española debería tender a establecer una dirección y unos objetivos claros que definieran

---

(6) Sobre la política rural integral y los riesgos de desintegración de los objetivos de la PAC, puede verse Massot (1997).

qué queremos que sea nuestro sector en el siglo que viene, teniendo en cuenta las tendencias imparable hacia la globalización. Los pagos directos por hectárea o por cabeza no suponen un impulso a la mejora estructural de la agricultura española. Es razonable defender que la ayuda al sector se vaya ajustando progresivamente a determinados criterios de fomento de la inversión en estructuras productivas y comerciales, de desarrollo rural y de objetivos ambientales. Las desigualdades regionales en la ayuda al medio rural tendrían que ser explicables con base en dichos criterios y no en el peculiar patrón productivo de cada territorio. También parece lógico que España defienda, en estos momentos cruciales para la Unión Europea, una cuota de participación dentro de los distintos fondos que la Comunidad prevé en el marco de la Agenda 2000. Pero, una vez traspasada esa negociación plurianual, **se debería comenzar a emplear la palabra *transición*** defendida por Buckwell y por otros expertos europeos. Esta palabra exige que nos pongamos a trabajar en garantizar la supervivencia a medio plazo del mayor número de población con un nivel de bienestar digno en el medio rural, en un ámbito ajeno a las distorsiones del mercado y a las desigualdades regionales derivadas de dichas distorsiones. Pero hay que mentalizarse para ello (7). □

## BIBLIOGRAFÍA

- ALDANONDO, A. (1997): Reform of the CMO for fresh fruit and vegetables: impact on Spain, en Tracy, M. (ed.): *CAP reform: The southern products*, papers by Southern European experts, Agricultural Policy Studies, Belgium.
- ALEXANDRATOS, N. (ed.) FAO (1995): Agricultura Mundial: Hacia el año 2010. FAO-Mundi-Prensa.
- ANDERSON, K. (1998): El Futuro de la Agricultura en la Organización Mundial de Comercio: La perspectiva del Grupo Cairns. *Revista Española de Economía Agraria* (este número).

---

(7) El mencionado equipo de expertos, liderado por Buckwell, basa su propuesta en una política Agrícola y rural Común para Europa en la estabilización del mercado, la conservación del medio ambiente, los incentivos al desarrollo rural y la asistencia transitoria al ajuste de la agricultura.

- BARCELÓ, L. V.; COMPÉS, R. y GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. (1994): La Política Agraria en «el día después», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 734, octubre.
- BARDAJÍ, I.; MORENO, C.; RAMOS, E y RAMOS, F. (1995): «Estrategias diferenciales de respuesta en las explotaciones cerealistas de secano ante la nueva Política Agrícola». *Revista Española de Economía Agraria*, 173 (3): pp. 9-29.
- BARDAJÍ, I. *et al.*, (1996): *Responses facing the CAP Reform in the Spanish Cereal Sector*; VIII EAAE Congress, Edinburgh, septiembre 1996.
- BROMLEY, D. W. (1991): «Economic Institutions and the Development Problem: History and Prognosis» en Johnson, G. L. y Bonnen, J. T. (eds.): *Social Science Agricultural Agendas and Strategies*, 4, part 3, sect. 1, Michigan State University Press, East Lansing MI.
- BUCKWELL, A. *et al.*, (1997): *Towards a Common Agricultural and Rural Policy for Europe*. Report of an Expert Group Convened by Commission of European Communities Directorate General VI/A1 April 1997. Mecanografiado.
- BURRELL, A. (1998): Tendencias del mercado mundial de productos lácteos, *Revista Española de Economía Agraria* (este número).
- CHIOCCIOLI (1997): Southern versus Northern products in the CAP: A misplaced controversy? En Tracy, M. (ed.) (1997) *CAP Reform: The Southern Products*, Papers by Southern experts Agricultural Policy Studies, Belgium.
- CHRISTY, R. D. (1996): «Markets of Government? Balancing Imperfect and Complementary Alternatives» *American Journal of Agricultural Economics*, 78: pp. 1.145-1.156.
- COMISIÓN EUROPEA (1997a): *Agenda 2000. For a stronger and wider Union*. Julio de 1997.
- COMISIÓN EUROPEA (1997b): *Estudio de impacto de las concesiones a los países mediterráneos*, Informe de la Comisión al Consejo, COM(97) 477 final, Bruselas, 01.10.1997.
- COMISIÓN EUROPEA (1997c): (options paper): *Report on the olive oil sector*. Working paper COM (97) 57. 12.02.97.
- COPA-COGECA (1997): *Accords Euro-Méditerranéens: Impacts sur l'agriculture et propositions*. Project amendé suite aux EG-CEG du 30.10.1997.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. (1996): La política agraria y la estrategia mediterránea de la Unión Europea. *El Bole-*

- tín, 33 del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. (1998): «La PAC y los productos mediterráneos. Transferencias económicas y financieras» *XXX Jornadas de Estudio la PAC en el comienzo del Nuevo Siglo*. 12, 13, 14 de mayo, Zaragoza.
  - MAPA (1997a): *La Agricultura, la Pesca y la Alimentación en 1996*. MAPA.
  - MAPA (1997b): *Manual de Estadística Agraria 1997*. MAPA.
  - MASSOT, A. (1997): ¿Política Rural integrada o desintegración de la PAC? El Camino de la agenda 2000, *Agricultura*, 783, octubre.
  - MCCALLA, A. (1997): *Prospects for Food, Security in the 21st Century*, Speech at The Future of World Food, University of Illinois, Urbana-Champaign, april 17, 1997.
  - NUCIFORA, A. y SARRI, D. (1997): «Levels of protection for the fruit, vegetables, olive oil and wine sectors of the European Union», *Quaderno per Discussioni*, 19, Università degli Studi di Siena. Dipartimento di Economia Politica.
  - OCDE (1996): *Politiques, marchés et échanges agricoles dans les pays de l'OCDE*. Suivi et évaluation. París.
  - SWINBANK, A. y RITSON, Ch. (1995): «The impact of the GATT agreement on EU fruit and vegetable policy», *Food Policy*, 20 (4).
  - SANFELIU, I. (1994): *Funcionamiento y repercusiones del acuerdo GATT en el sector de frutas y hortalizas frescas*. Generalitat Valenciana. Conselleria de Agricultura, Pesca y Alimentación.
  - SUMPSI, J. M. (1995): La modernización de la agricultura española. *Revista Española de Economía Agraria*, 173.
  - SUMPSI, J. M. y BARCELÓ, L. V. (coords.) (1996): *La Ronda Uruguay y el sector agroalimentario español*, MAPA, Serie Estudios, 111.
  - JOSLING, T. y TANGERMANN, S. (1998): La aplicación de la Ronda Uruguay en los países desarrollados y la Agenda para la próxima ronda de negociaciones, *Revista Española de Economía Agraria* (este número).
  - TANGERMANN, S. (1996): *Access to EU markets for agricultural products after the Uruguay round and export interests of the mediterranean countries*, UNCTAD, 1996.

## RESUMEN

### La respuesta de la agricultura española ante el cambio de escenario

¿Se puede seguir confiando en la PAC como solución a la creciente competencia mundial en agricultura? ¿Después de años de estrategias de modernización de estructuras deben darse paso otras estrategias? ¿Los subsidios a la agricultura están modernizando a las empresas del sector? ¿Puede existir una estrategia «nacional» en agricultura? ¿Cuáles pueden ser los problemas agrarios que en el futuro originará el mercado y que deberían ser asumidos por los poderes públicos? A todas estas preguntas se intenta dar solución en el presente trabajo.

**PALABRAS CLAVE:** Agricultura española, globalización, comercio internacional, PAC.

## RÉSUMÉ

### La réponse de l'agriculture espagnole face au changement de scénario

Est-il possible de compter toujours sur la PAC en tant qu'arbitre de la situation de concurrence mondiale croissante dans le domaine de l'agriculture? Après un certain nombre d'années basées sur des stratégies de modernisation des structures, faut-il céder le pas aujourd'hui à d'autres stratégies? Les subsides à l'agriculture sont-ils en train de moderniser les entreprises du secteur? Une stratégie "nationale" peut-elle exister dans le domaine de l'agriculture? Quels pourront être les problèmes agricoles soulevés à l'avenir par le marché et qui devraient être assumés par les pouvoirs publics? Le présent travail, qui s'efforce de répondre à toutes ces questions.

**MOTS CLÉF:** Agriculture espagnole, globalisation, commerce international, PAC.

## SUMMARY

### The response of spanish agriculture to the change of scenario

Can the CAP still be depended on as a solution to the growing world competition in agriculture? After years of structural modernisation strategies, should other strategies now be brought in? Are agricultural subsidies modernising sector companies? Is there room for a national agricultural strategy? What agricultural problems is the market likely to cause in the future and which of these should be addressed by the public authorities? This paper seeks to give an answer all the above questions.

**KEYWORDS:** Spanish agriculture, globalisation, international trade, CAP.

